



*Comisión Nacional del Mercado de Valores*

*Madrid, 24 de febrero de 1999*

*Le adjuntamos un ejemplar de la presentación de resultados de Federico Paternina, S.A. durante el ejercicio de 1998, que vamos a efectuar en el día, a las 12 horas, en la Bolsa de Madrid.*

---



## Presentación de resultados de 1998



Madrid, 24 de febrero de 1999

# Equipo directivo



**Presidente**

**D. Carlos Eguizábal Alonso**

**Director**

**Financiero**

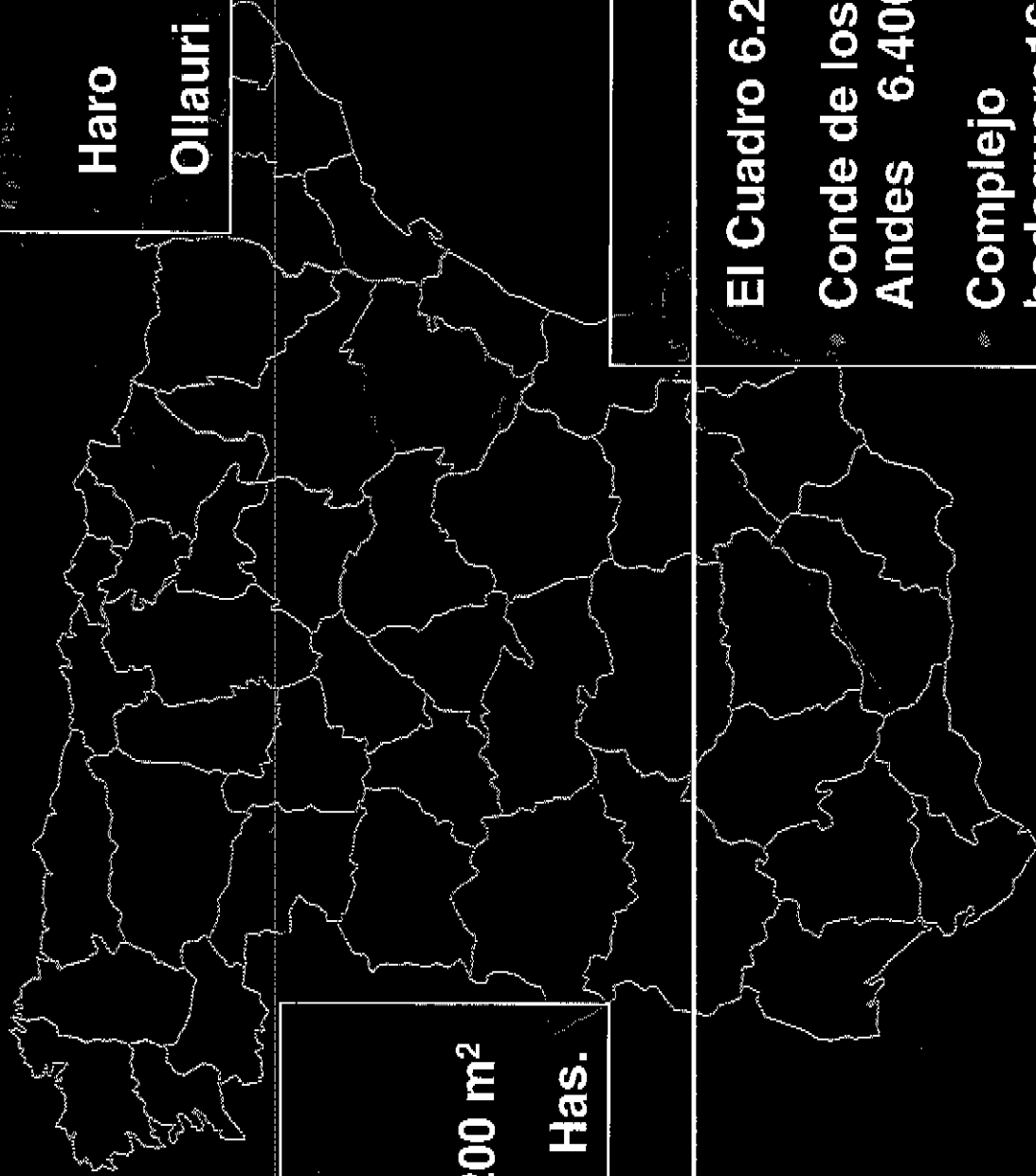
**D. Rogelio Jiménez Palacios**

# Índice



- Introducción
- Revisión de las operaciones en 1998
- Análisis de la evolución financiera
- Perspectivas de desarrollo

# Qué es Federico Paternina



Barrio del Dr.

Quintana  
del Pidio 1.200 m<sup>2</sup>  
Pesquera 41 Has.

Barrio del Dr.

Haro 87.000 m<sup>2</sup>  
Ollauri 3.250 m<sup>2</sup>

El Cuadro 6.200 m<sup>2</sup>  
Conde de los  
Andes 6.400 m<sup>2</sup>  
Complejo  
bodeguero 16.900 m<sup>2</sup>

# Ventas por divisiones (1998)

Millones de Pesetas  
100% = 8.010

Jerez	Ribera
5,6%	del
	Duero
	n.s.

Rioja
94,4%

# Posicionamiento de Federico Paternina



## Rioja

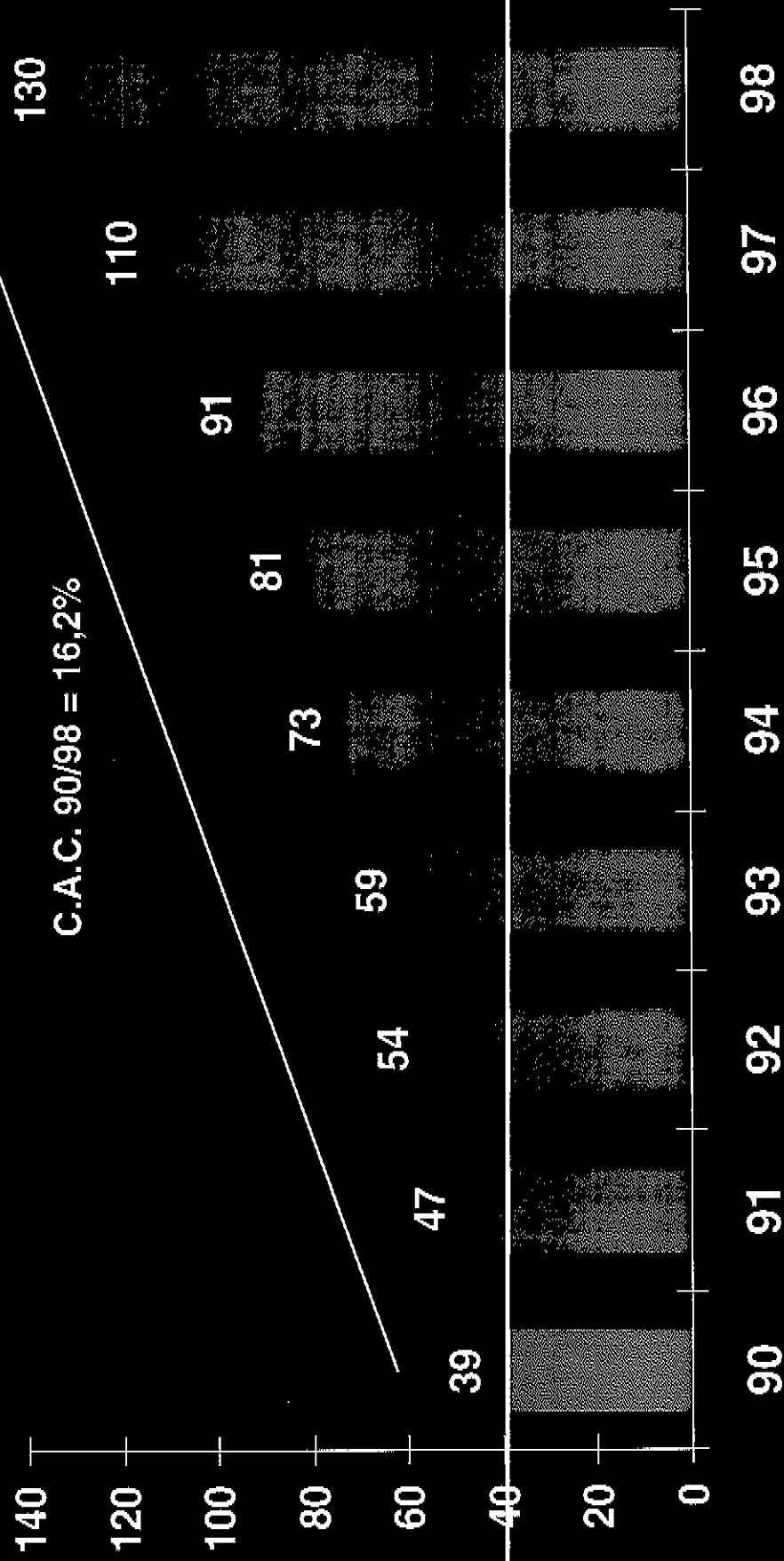
- Mantener el nivel de calidad de los vinos
- Concentrarse en el crecimiento de las ventas de vino embotellado
- Aumentar el peso relativo de los vinos de crianza y superiores
- Utilizar la actividad de granel rentablemente
- Aumentar la contribución relativa de Jerez y Ribera del Duero

## Otras divisiones

- Jerez: crecimiento garantizado por la rentabilidad conseguida tras la reestructuración
- Ribera del Duero: desarrollar las inversiones y comenzar la explotación comercial

# Rioja: contexto sectorial (I)

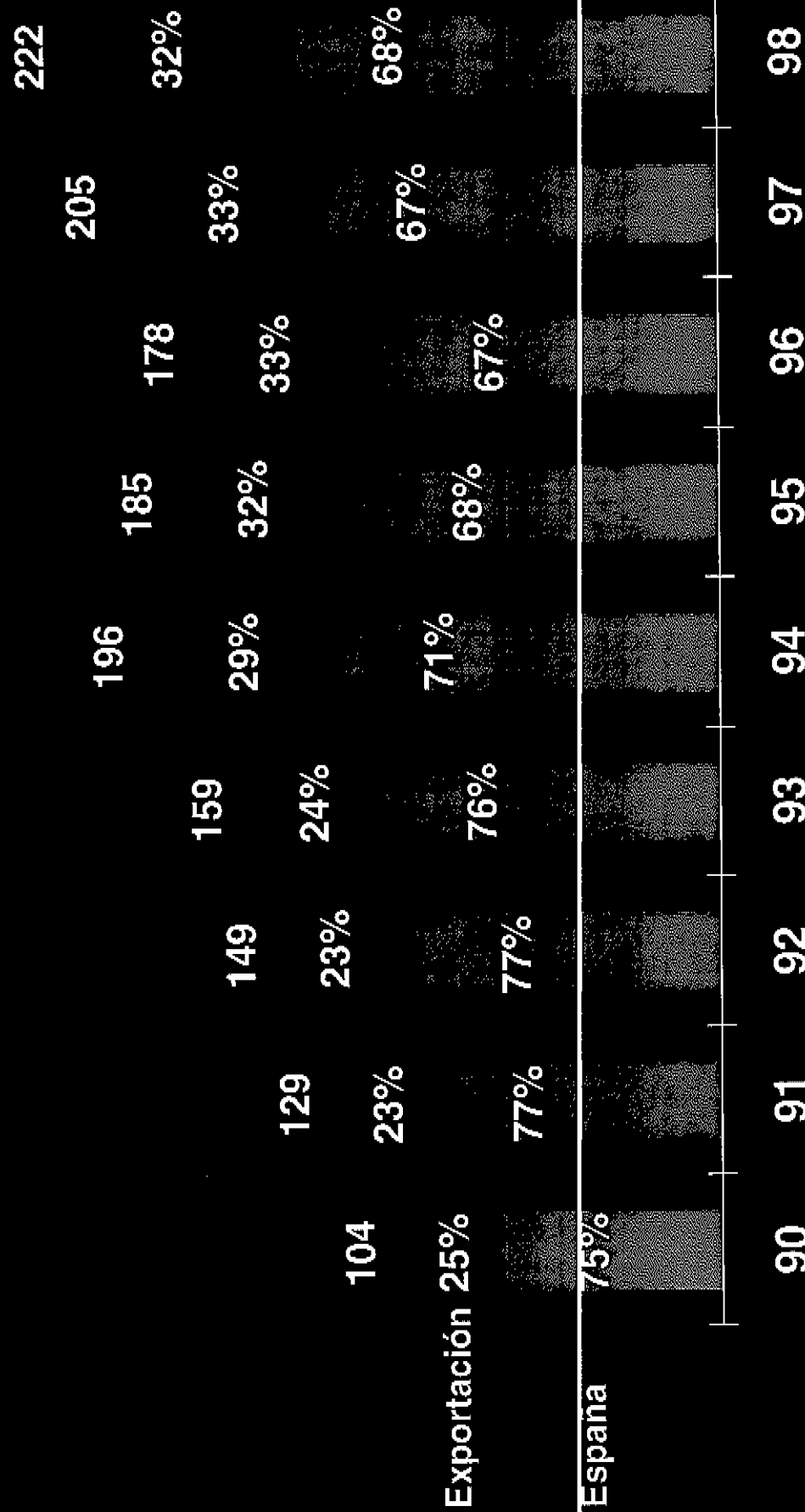
Valor del mercado de vino de Rioja (Miles de millones de pesetas)





# Rioja: contexto sectorial (II)

Evolución de las ventas de vino de Rioja por mercados (Millones de litros)



## Evolución de la División Jerez

- Pérdidas históricas en el entorno del marco de Jerez
- ▲ Fuerte reestructuración: reducción de plantilla de 600 a 11 personas llevada a cabo a lo largo de varios años y que terminó en 1997
- ▲ Inicio de la rentabilidad en 1998
- Perspectivas de desarrollo

— división pequeña

— rentable

— producto de calidad complementario al Rioja

## Evolución de la División Ribera del Duero

- Proyecto en curso
- Inversiones iniciadas: bodega + adquisición de 41 Has. de viñedo
- Marca: Marqués de Valparaíso
- Perspectivas de desarrollo: contribución al beneficio de Paternina a partir del año 2000

## **Cambios tras la salida a Bolsa**

- Normas instauradas en el Folleto
- Cambios en el Consejo de Administración
  - Salida de D. Marcos Eguizábal
  - Entrada de consejeros independientes
- Instauración de la política de dividendos

# Índice



- Introducción
- **Revisión de las operaciones en 1998**
- Análisis de la evolución financiera
- Perspectivas de desarrollo

# Vino embotellado y graneles



## Ventas en Miles de Litros

	1995	1996	1997	1998
<b>Granel</b>	9.145	12.923	13.544	18.250
<b>Embotellado</b>	1.462	6.290	6.853	10.239
	7.683	6.633	6.691	8.011
				8.010

## Ventas en Millones de Pesetas

	1995	1996	1997	1998
<b>Granel</b>	3.584	4.611	5.651	3.446
<b>Embotellado</b>	332	1.397	2.028	4.564
	3.252	3.214	3.623	8.010
				13

# Características de la actividad de graneles



**Contribución  
a los  
beneficios**

Negocio rentable, aunque de menor margen que la venta de vino embotellado

Contribución importante a los resultados de Paternina

**Ventajas  
operativas  
para  
Federico  
Paternina**

Papel estratégico dentro de la política de suministros de Paternina

Clave en la calidad de los vinos

Protección de la actividad de embotellado frente a malas cosechas

**Riesgo  
controlado**

Cambio de tendencia del mercado

Alternativa de comercialización en vinos embotellados de bajo margen pero que sostienen el nivel conjunto de beneficio

# Desglose de las ventas de vino embotellado (Rioja, 1998)

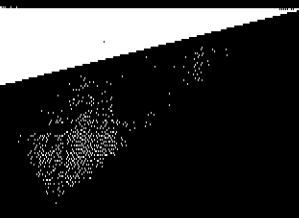


Miles de Litros  
100% = 8.011

Gran Reserva

Reserva 7,1%

Joven 37,4%



Millones de Pesetas  
100% = 4.564

Gran Reserva

Reserva 9,9%

Joven 24,0%



Crianza  
51,4%

Crianza  
57,5%





# Ventas por mercados de embotellados

4.564

3.623

42,0%

3.252

3.214

46,0%

Exportación

41,5%

42,6%

58,0%

57,4%

58,5%

Nacional

54,0%

1995

1996

1997

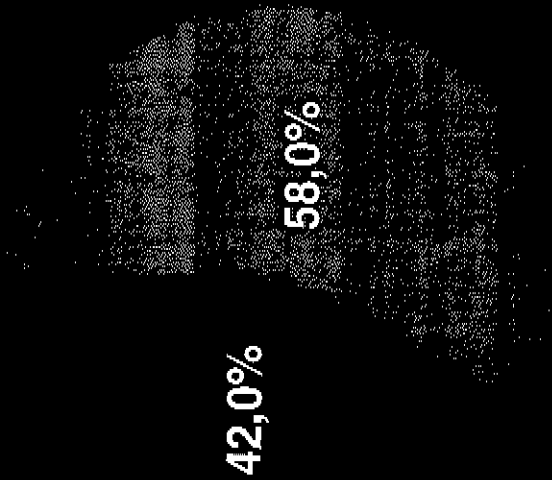
1998

Datos en millones de pesetas

# Canales de distribución



Ventas de vino embotellado en 1998  
100%= 4.564 Mill. Pta.



## Exportaciones

- Agente en cada país
- Mercados especiales
  - Alemania
  - Países Nórdicos
  - Suiza
  - UK

## Mercado nacional

- Grandes superficies y cadenas (14%)
- Distribuidores tradicionales (9%)
- Distribuidores del Grupo MER (30%)
- Clientes directos (5%)

## Otros desarrollos en 1998



### Instalaciones

Con una inversión neta de 270 Mill. de Pta., incluyendo 60 Mill. de Pta. en Ribera Duero, se han mejorado diversas instalaciones y renovado 3.000 barricas. Nueva sala de catas y bodega "CLOS" en Haro

### Marcas

Se ha creado la marca CLOS PATERNINA para un crianza especial de variedades seleccionadas cuya comercialización se está iniciando

### Plantilla

La plantilla media ha descendido de 96 a 91 personas durante el ejercicio

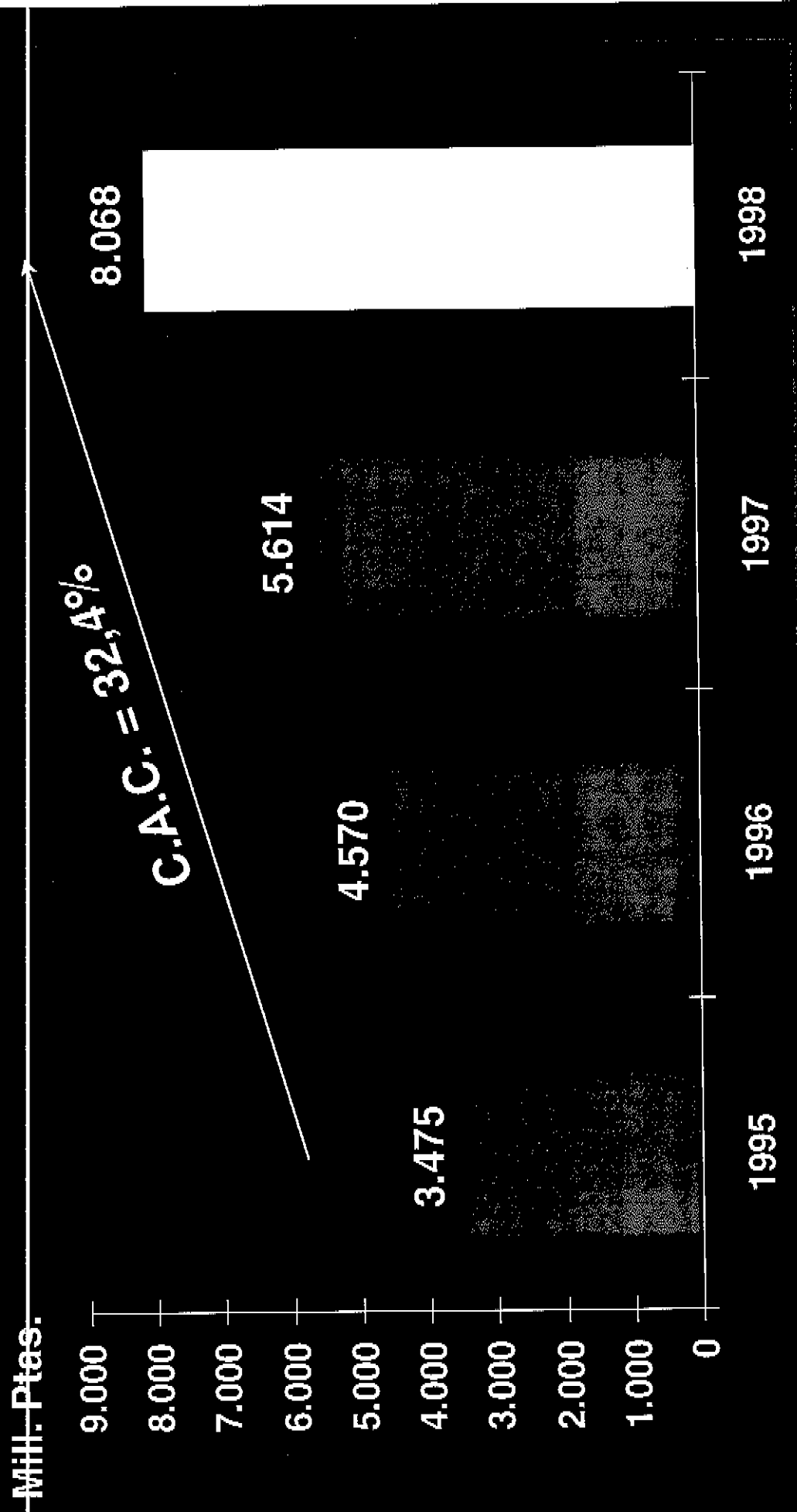
# Índice



- Introducción
- Revisión de las operaciones en 1998
- **Análisis de la evolución financiera**
- Perspectivas de desarrollo



# Evolución de los ingresos



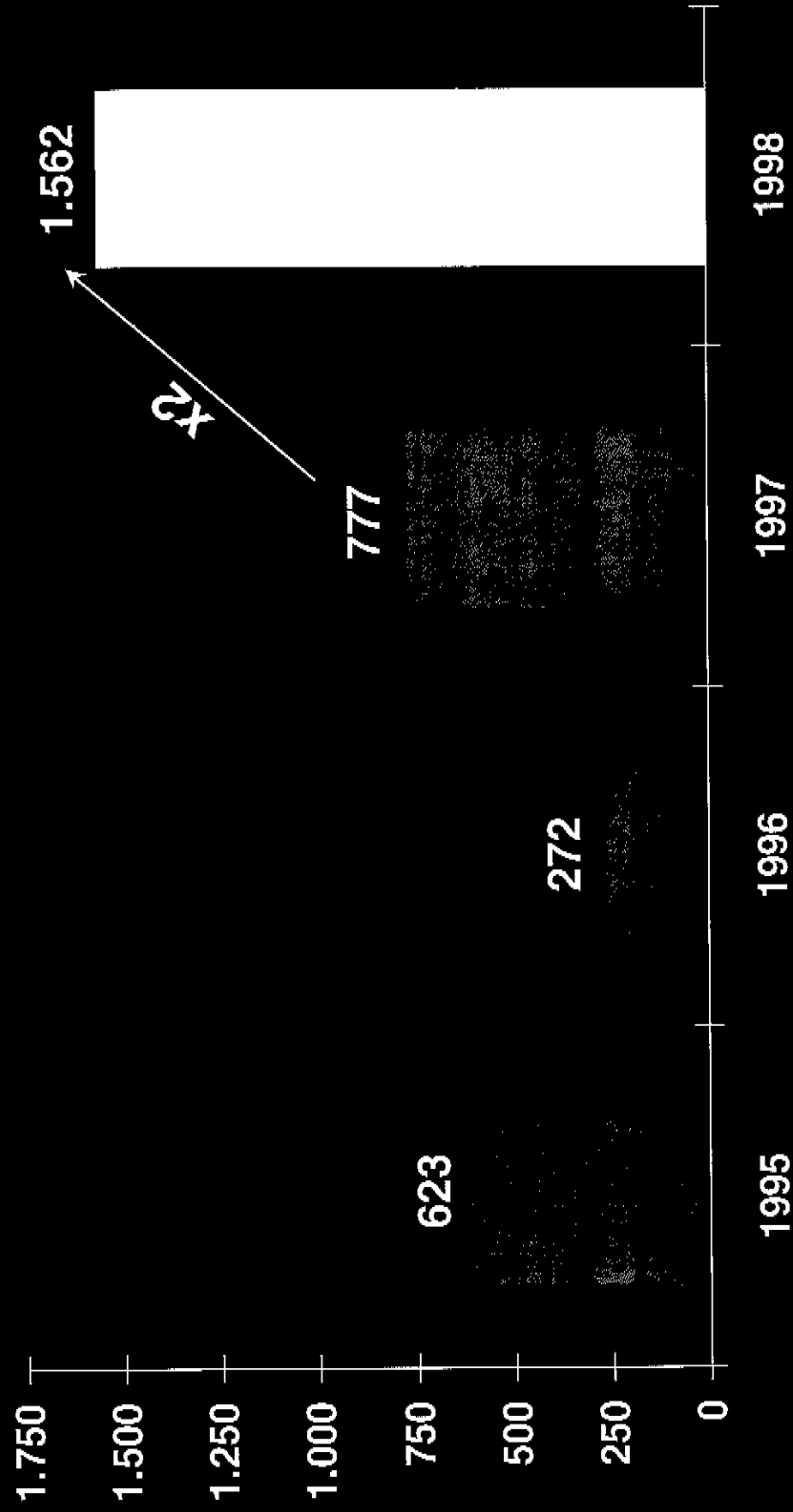
CAC: Crecimiento Acumulado Compuesto

## Análisis de los márgenes

(% sobre Ventas)	1995	1996	1997	1998
Margen Bruto	56,9%	39,1%	40,7%	37,7%
Margen de Explotación	17,4%	5,7%	13,3%	19,4%
Margen sobre Beneficio Neto	12,7%	2,4%	7,1%	12,6%

# Evolución del Beneficio de Explotación

Mill. Ptas.



## Análisis del Balance

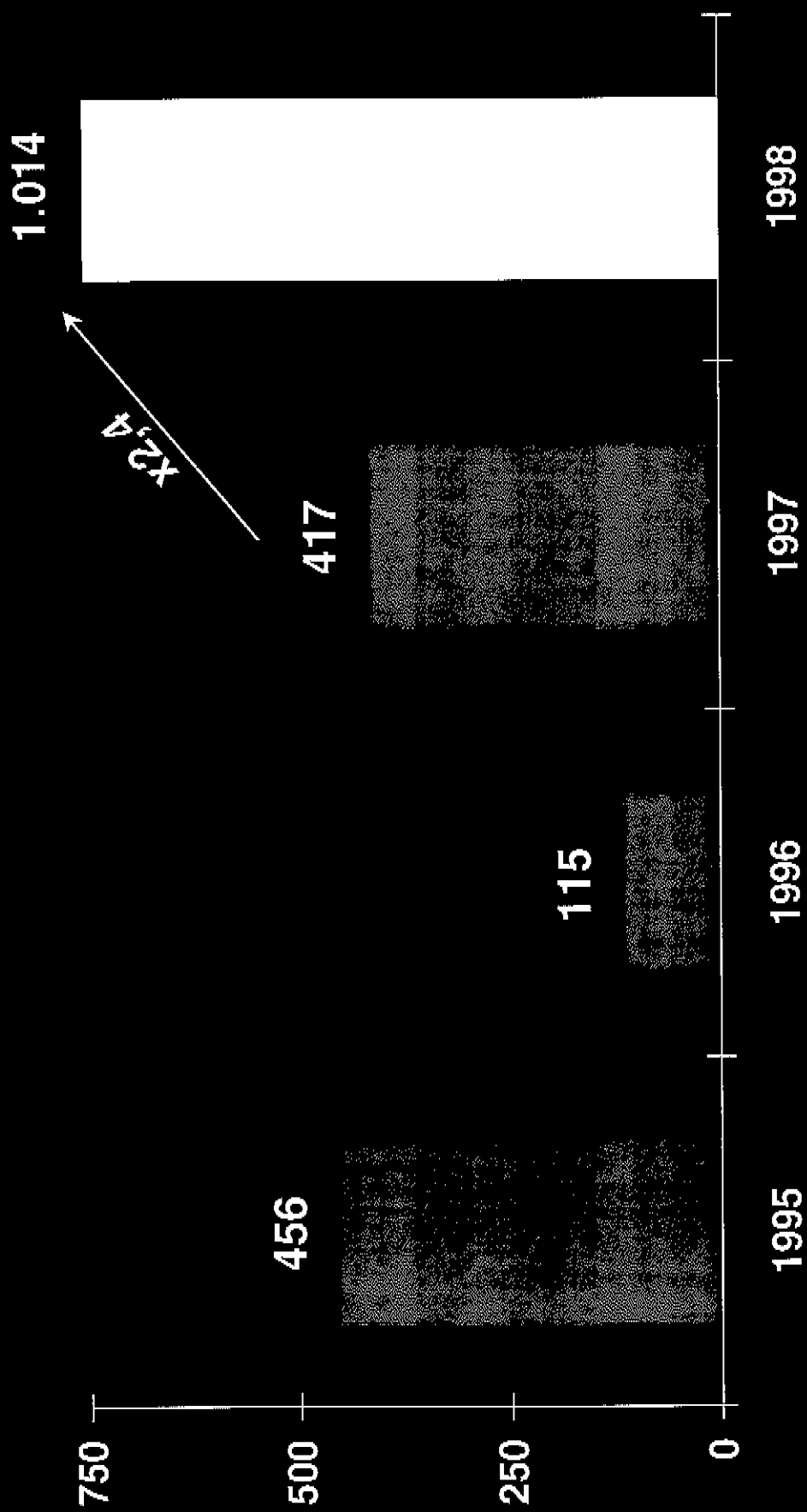
■ Total activos	14.957
■ Fondos propios	8.831
■ Deuda financiera neta de tesorería	1.877
■ Deuda financiera neta/Total activos	12,5%
■ Deuda financiera neta/Fondos propios	21,2%
■ Existencias (valor en litros)	7.743





# Evolución de los Resultados Netos

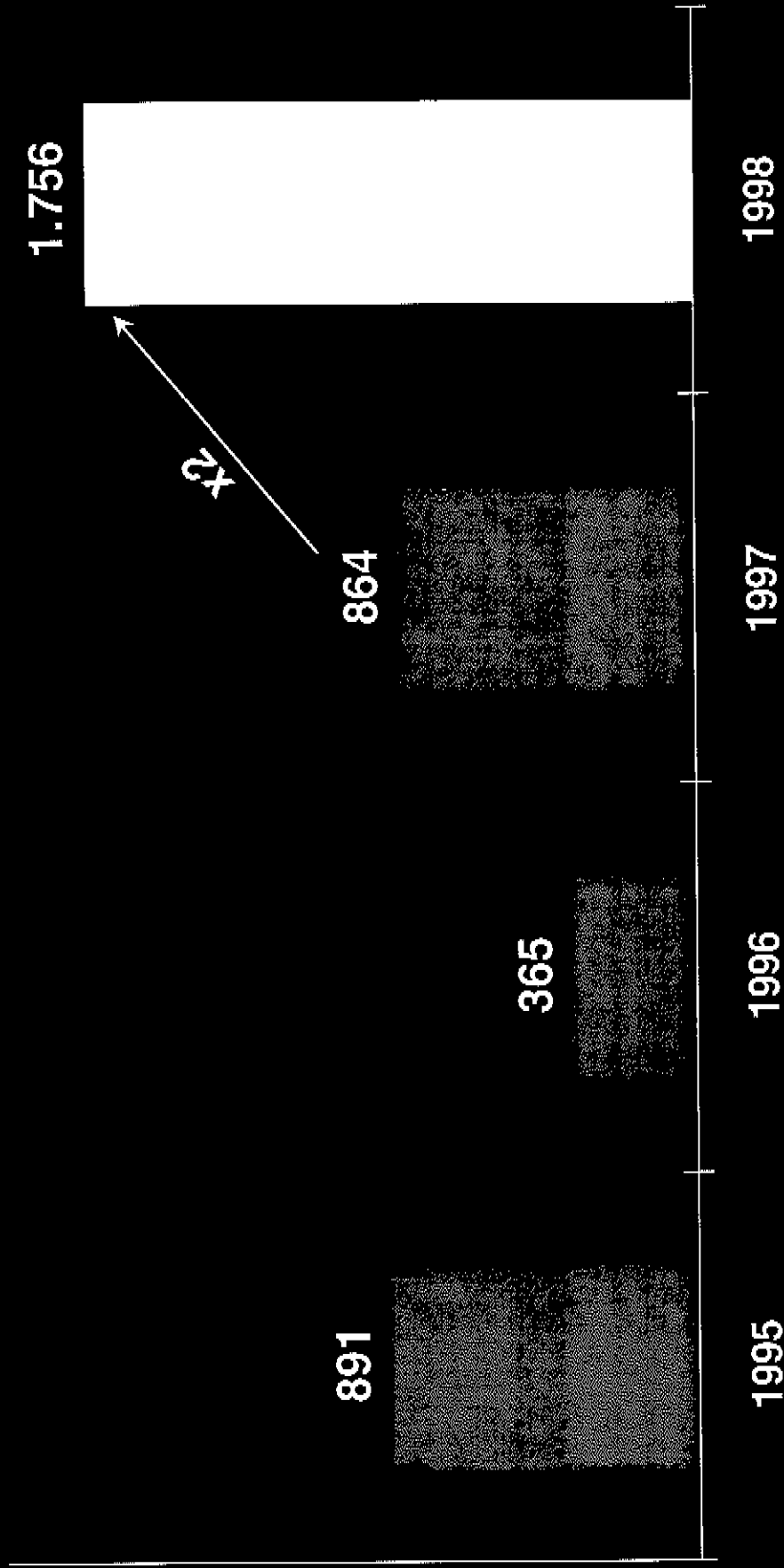
Mill. Ptas.



# Evolución del cash flow



Mill. Ptas.



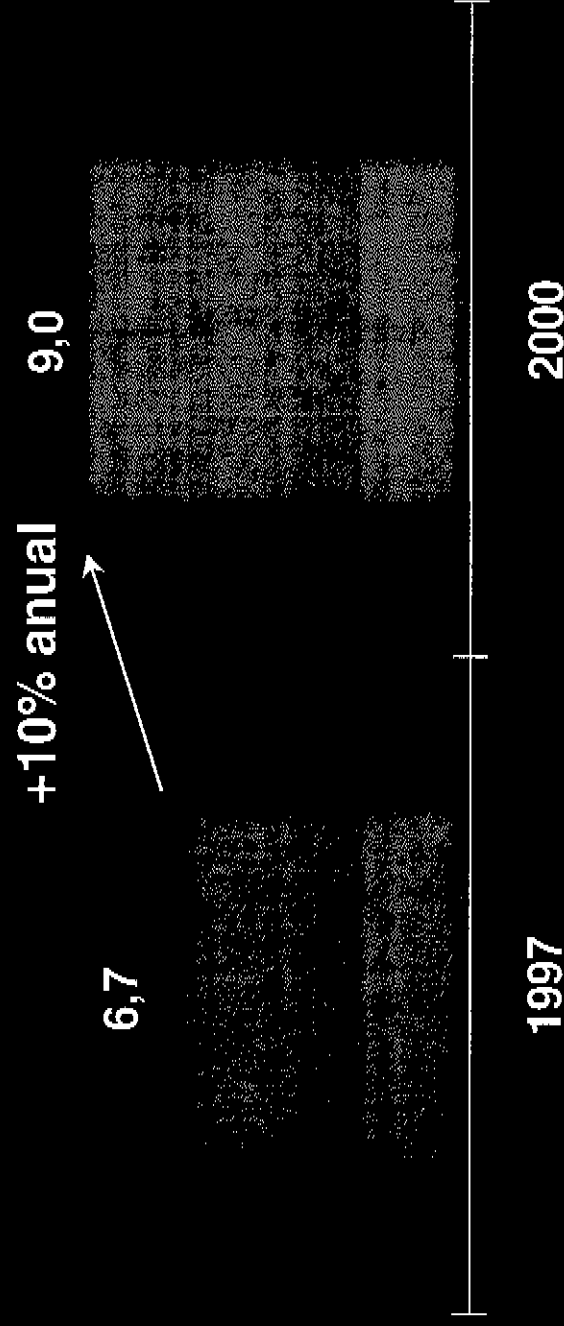
# Índice



- Introducción
- Revisión de las operaciones en 1998
- Análisis de la evolución financiera
- **Perspectivas de desarrollo**

## Estrategia anunciada en la salida a Bolsa

1. Alcanzar ventas de vino embotellado de 9 millones de litros en el año 2000



2. Incremento del peso en las ventas de los vinos de crianza y superiores
3. Desarrollar Jerez y Ribera del Duero

# Perspectivas para el sector de Rioja

Cosecha 1998

Cantidad / Calidad

Precio de la uva

Perspectivas a  
medio plazo

Demanda

Oferta

# Objetivos a medio plazo para Federico Paternina



Aumento de la participación en embotellados de los vinos crianza y superiores

Incremento de la participación de la exportación en la venta de embotellados para acercarse al 50% en volumen e importe en ese mercado

En la división Jerez, suave desarrollo complementario de Rioja. Productos de calidad y margen

En el 2000 puesta en marcha de la bodega de Ribera del Duero

Incrementos anuales acumulativos de las cifras de venta totales en el entorno del 15%

Mantenimiento de los márgenes brutos medios en un rango de 37-39%

En tres ejercicios conseguir un aumento de beneficios de un 50% sobre los obtenidos en 1998 (crecimiento anual compuesto cercano al 15%)

Mantener un objetivo de pay-out en la línea con el del ejercicio 98

## Remuneración al accionista



**Propuesta de dividendo con cargo al ejercicio 1998:  
301 millones de pesetas (49 pesetas por acción), lo que  
representa un pay-out del 30%**

**El equipo directivo de la compañía prevé mantener un  
dividendo en torno al 25%-30% del beneficio neto  
después de impuestos**

# Presentación de resultados de 1998

