

## Nota de resultados: 3r trimestre 2013

### Nuevo trimestre de fuerte crecimiento orgánico

## **Natraceutical cierra el tercer trimestre con un beneficio neto de 2,17 M€ frente a pérdidas de 0,28 M€ en septiembre de 2012**

- La cifra de negocios se ha situado en 25,30 M€, un crecimiento del 7,2% respecto a los primeros nueve meses de 2012.
- La recuperación de las ventas, junto con el fuerte apalancamiento operativo de Forté Pharma, ha favorecido un incremento del EBITDA de Natraceutical del 88,8% hasta los 3,36 M€, frente a los 1,78 M€ del tercer trimestre de 2012, con lo que el margen EBITDA ha pasado del 7,5% al 13,3%.
- El resultado antes de impuestos se sitúa en 3,11 M€ frente a pérdidas de 0,22 M€ a cierre de septiembre de 2012.
- La cancelación de la totalidad del crédito sindicado en diciembre de 2012 ha permitido a la compañía reducir el neto entre gastos e ingresos financieros de 3,08 M€ negativos en septiembre de 2012 a 0,11 M€ positivos en el mismo periodo de 2013.

### **1.- Evolución del negocio**

Como resultado de la desinversión total de la participación accionarial en Naturex en diciembre de 2012, desde enero de 2013 las cuentas de Natraceutical recogen exclusivamente los resultados de Forté Pharma, compañía referente en Europa en la industria de los complementos nutricionales de venta en farmacia y parafarmacia.

Tras la fuerte contracción de la industria de los complementos nutricionales de control de peso en Francia -principal segmento de mercado de Forté Pharma- entre 2009 y 2012, la sucesiva recuperación de la industria desde el último trimestre de 2012 ha tenido una traslación positiva en la evolución del principal negocio de Natraceutical.

Natraceutical ha continuado evidenciando este cambio de signo en el tercer trimestre estanco de 2013, con un crecimiento en ventas del 6,1%, con lo que la recuperación de la cifra de negocios en el acumulado del año se sitúa en un 7,2%, hasta los 25,30 millones de euros.

Cabe recordar que la compañía está implementando un plan de desarrollo de la gama de salud y tónicos 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.

#### **Head Office:**

Pl. Xavier Cugat, 2, Ed. D, 2 B  
08174 St. Cugat del Vallès, Barcelona  
Spain  
Tel. (+34) 93 584 81 85  
Fax. (+34) 93 584 81 90

# natraceutical

Esto ha resultado en una buena evolución de la rentabilidad del negocio en el tercer trimestre estanco (EBITDA +21,4% respecto a julio-septiembre 2012), con lo que Natraceutical ha cerrado los primeros nueve meses del ejercicio con un EBITDA de 3,36 millones de euros, frente a los 1,78 millones de euros a septiembre de 2012, lo que representa un crecimiento acumulado en el año del 88,8% y una evolución del margen EBITDA desde el 7,5% al 13,3%.

## Evolución del resultado operativo de Natraceutical 2012-2013

(en millones de euros)

	2012				2013				
	1T	2T	3T	9M	1T	2T	3T	9M	Evol. 9M
Cifra de negocios	9,47	7,39	6,73	23,59	10,74	7,42	7,14	25,30	7,2%
EBITDA	1,82	-0,74	0,70	1,78	2,94	-0,43	0,85	3,36	88,8%
Margen EBITDA	19,2%	nd	10,4%	7,5%	27,4%	nd	11,9%	13,3%	
Rdo. de explotación	1,62	-0,90	0,57	1,29	2,81	-0,54	0,73	3,00	132,6%

## Por gama de producto

En los nueve primeros meses del ejercicio, la gama de adelgazamiento ha descendido su peso en el total de las ventas de la compañía desde el 65,6% hasta el 63,0%, a favor de las gamas de salud, tónicos y belleza, que la compañía está impulsando fuertemente para conseguir un mayor equilibrio en su cartera de productos.

De este modo, control de peso acumula un crecimiento en el año del 3,1%, mientras que las gamas de salud y tónicos han aumentado la cifra de negocios conjunta un 6,6% y aportan un 23,3% de las ventas de la compañía. Por su parte, la gama de belleza acumula un crecimiento del 32,7% en los primeros nueve meses del año y representa un 13,6% del total de las ventas.

En línea con esta estrategia, la compañía ha lanzado este año tres nuevos productos en su gama de control de peso y cuatro novedades en sus gamas de salud y tónicos, que se han complementado con una línea de productos bio. En las gamas de salud y tónicos destacan productos como *Vitalité 4G Défenses*, para aumentar la energía y las defensas naturales del organismo o *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, le ha seguido este año *Expert Keratina*, un producto capilar con queratina bioactiva para recuperar la fuerza y la calidad del cabello y exaltar su brillo y color.



# natraceutical

## **Por mercados**

Por mercados geográficos, Francia, que a cierre de septiembre ha aglutinado el 63,6% de la cifra de negocios, ha vuelto a presentar crecimiento en ventas entre los meses de julio-septiembre, tras la contracción sufrida en el segundo trimestre por el efecto de la climatología adversa sobre la campaña de control de peso. Con todo, este mercado acumula un crecimiento en su cifra de negocio del 2,4%.

Por su parte, el conjunto del resto de mercados ha presentado un nuevo trimestre de crecimiento, con el que acumula un incremento de la cifra de negocios en los nueve primeros meses del año del 10,5%

España ha seguido siendo el motor de este crecimiento, con un incremento de las ventas del 83,6% en el tercer trimestre estanco y un 84,1% en el acumulado a septiembre, y se consolida como segundo mercado de la compañía, con un 16,4% de la cifra de negocios.

Entre los mercados secundarios, destaca un trimestre más Reino Unido, que mantiene su cuarta posición en la diversificación geográfica de Forté Pharma. A pesar de que la evolución de este mercado no es significativa en el tercer trimestre estanco porque Forté Pharma ha enfocado su primera etapa de entrada en este país a través de la gama de control de peso, de venta preferente en el primer semestre del año, Reino Unido acumula un crecimiento del 25,7% hasta septiembre y un 1,9% de las ventas totales del negocio.

## **2.- 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) ha permitido a Natraceutical situar su resultado de explotación a cierre de septiembre en 3,00 millones de euros, frente a 1,29 millones de euros en el mismo periodo del ejercicio anterior (+132,6%%).

La compañía estima que la positiva evolución del negocio se mantenga durante el último trimestre del ejercicio, si bien cabe recordar que tradicionalmente el último trimestre es el menor en cuanto a volumen de ventas y que, junto al segundo trimestre, ambos concentran la principal inversión publicitaria del negocio, lo cual tiene un efecto de ajuste sobre la rentabilidad generada en los trimestres primero y tercero.

## **3.- 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 septiembre de 2013, la deuda con entidades financieras ha ascendido a 3,29 millones de euros frente a los 51,64 millones de euros a 30 de septiembre de 2012. Sin embargo, la deuda financiera neta (calculada como la deuda con entidades financieras, menos la caja y los activos financieros de gran liquidez) ha arrojado un excedente de tesorería de 1,52 millones de euros a 30 de septiembre de 2013.

# natraceutical

## **4.- 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 ha ascendido a 8,5 millones de euros, pagaderos en junio de 2017. La transacción incluye garantías habituales en este tipo de operaciones, que se reducirían del precio de la transacción en caso de materializarse las potenciales contingencias.

Esta operación ha generado un beneficio en la sociedad individual Natraceutical, S.A. de 3,14 millones de euros, lo que hace que las cuentas individuales de dicha sociedad reflejen un resultado antes de impuestos positivo. La compañía ha registrado una provisión del gasto por Impuesto de Sociedades que este beneficio supone, por importe de 0,95 millones de euros, que se recoge también en las cuentas consolidadas y que no implicará salida de caja ya que se compensará con bases imponibles negativas generadas en ejercicios anteriores.

## **5.- Resultado neto**

---

Natraceutical ha cerrado los primeros nueve meses de 2013 con un beneficio neto de 2,17 millones de euros frente a pérdidas de 0,28 millones de euros en el mismo periodo del ejercicio anterior.

Esta positiva evolución se debe principalmente a la significativa recuperación operativa del negocio de los últimos meses y muy especialmente al efecto de la política de control de costes iniciada en 2011 y que da su pleno resultado en 2013. Todo ello junto a la inexistencia de costes financieros y a pesar que la cuenta de resultados de los primeros nueve meses de 2012 contenía un resultado positivo por cambio de valoración de la participación accionarial en Naturex por importe de 1,4 millones de euros.

La práctica inexistencia de inversiones recurrentes para la operativa del negocio y la generación de ingresos financieros favorece que el resultado bruto de explotación (EBITDA) de Natraceutical tenga una alta conversión en caja libre en el ejercicio.

# natraceutical

## 6.- Balance consolidado de Natraceutical a 30 de septiembre 2013

<i>(en miles de euros)</i>	30/09/2013	30/09/2012
<b>ACTIVO</b>		
<b>Activo no corriente:</b>		
Activos intangibles	59.468	59.644
Inmovilizado material	214	237
Inversiones en asociadas	0	0
Otros activos financieros no corrientes	8.650	334
Activos por impuestos diferidos	2.249	2.774
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>70.582</b>	<b>62.989</b>
<b>Activo corriente:</b>		
Existencias	2.468	1.779
Cientes y otras cuentas a cobrar	9.679	10.356
Cuentas por cobrar de empresas vinculadas	48	7
Otros activos financieros corrientes	2.653	72.522
Otros créditos con las Administraciones Públicas	516	836
Activos mantenidos para la venta	0	8.492
Efectivo y equivalentes al efectivo	2.167	1.411
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>17.530</b>	<b>95.403</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>88.111</b>	<b>158.392</b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>		
<b>Patrimonio neto:</b>		
Capital ordinario	32.872	32.872
Prima de emisión	103.494	103.494
Otras reservas	0	-1.484
Ganancias acumuladas	-59.654	-48.802
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO</b>	<b>76.712</b>	<b>86.080</b>
<b>Pasivo no corriente:</b>		
Deudas financiera	0	0
Instrumentos financieros derivados	0	641
Otros pasivos financieros no corrientes	0	591
Pasivos por impuestos diferidos	0	517
Cuentas a pagar a empresas del Grupo	0	6.928
Provisiones para otros pasivos y gastos	253	169
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>253</b>	<b>8.846</b>
<b>Pasivo corriente:</b>		
Provisiones para otros pasivos y gastos	642	486
Deuda financiera	3.298	51.000
Empresas vinculadas	0	3.127
Proveedores y otras cuentas a pagar	6.884	8.538
Otros pasivos financieros corrientes	0	121
Otras deudas con las Administraciones Públicas	322	194
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>11.146</b>	<b>63.466</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>88.111</b>	<b>158.392</b>

# natraceutical

## 7.- Cuenta de resultados consolidada de Natraceutical

<i>(en miles de euros)</i>	9M 2013	9M 2012
<b>Ingresos ordinarios</b>	<b>25.302</b>	<b>23.591</b>
Variación de existencias	160	-28
Aprovisionamientos	-6.809	-5.831
<b>Margen bruto</b>	<b>18.653</b>	<b>17.732</b>
Comisiones de ventas		
Otros ingresos de explotación	92	14
Gastos de personal	-6.081	-6.351
Dotación a la amortización	-360	-492
Otros gastos de explotación	-9.302	-9.616
<b>Resultado de explotación</b>	<b>3.001</b>	<b>1.287</b>
Ingresos financieros	206	161
Gastos financieros	-98	-3.243
Diferencias de cambio	-2	169
Deterioro y rdo de enajenación de instrumentos financieros	0	-99
Variación del valor razonable de activos financieros	0	1.502
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>3.108</b>	<b>-223</b>
Impuestos sobre la ganancias	-935	-59
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>2.173</b>	<b>-282</b>

Reciba puntualmente las noticias de Natraceutical inscribiéndose en el **centro de suscripción** de la compañía, en el nuevo portal corporativo: **[www.natraceutical.com](http://www.natraceutical.com)**

### Natraceutical

Natraceutical canaliza su actividad a través de Forté Pharma, laboratorio especializado en el desarrollo y comercialización de complementos nutricionales en los segmentos de control de peso, salud y belleza de venta exclusiva en farmacias y parafarmacias, principalmente en Europa.

Natraceutical cotiza en el mercado continuo de la bolsa española bajo el código NTC. Total de acciones en circulación: 328,713,946.

### Para más información

Glòria Folch  
Dir. Relación con Inversores y Comunicación  
Tel. (+34) 93 584 81 87  
E-mail: [gloria.folch@natraceuticalgroup.com](mailto:gloria.folch@natraceuticalgroup.com)