



A LA COMISIÓN NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES

Madrid, a 27 de febrero de 2023

Referencia: presentación anunciada esta mañana, relativa a los resultados del Grupo Ebro Foods correspondientes al ejercicio 2022.

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 227 de la Ley del Mercado de Valores, Ebro Foods, S.A. publica como

OTRA INFORMACIÓN RELEVANTE

la presentación a analistas anunciada esta mañana, relativa a los resultados del Grupo Ebro Foods correspondientes al ejercicio 2022, la cual se va a realizar hoy en la Sala de Juntas de la segunda planta del domicilio social, sito en el Paseo de la Castellana, 20 de Madrid.

Atentamente,

Luis Peña Pazos
Secretario del Consejo de Administración



RESULTADOS 2022

Ebro
1



ÍNDICE

1. **INTRODUCCIÓN**
2. **RESULTADO DE LAS UNIDADES DE NEGOCIO 2022**
 - 2.1 Arroz
 - 2.2 Pasta
3. **RESULTADO CONSOLIDADO DEL GRUPO 2022**
 - 3.1 Cuenta de resultados
 - 3.2 Evolución del endeudamiento
4. **CONCLUSIÓN**
5. **CALENDARIO CORPORATIVO 2022**
6. **CÁLCULO MEDIDAS ALTERNATIVAS DE RENDIMIENTO**
7. **ADVERTENCIA LEGAL**

Ebro
2

1. Introducción

- Durante el ejercicio 2022 hemos visto como a la ya intensa espiral inflacionista que vivimos en el año 2021 se han añadido nuevos desafíos como consecuencia de los efectos colaterales de la invasión rusa en Ucrania: (i) nuevas olas de inflación en materias primas y auxiliares, transporte, energía y costes laborales, y (ii) la huelga de transporte en España por el encarecimiento del combustible.
- Fruto de ello, hemos soportado un aumento de costes de 234 MEUR con respecto al 2021, año en el que ya experimentamos un incremento de 60 MEUR respecto a 2020.
- En este difícil contexto, el Grupo ha sido capaz de alcanzar unos resultados muy satisfactorios.
- Por otro lado, durante el ejercicio hemos continuado avanzando en el desarrollo de nuestros objetivos estratégicos:
 - Hemos vendido Roland Monterrat, empresa francesa dedicada a la producción de sándwiches en Francia, que durante su permanencia en el Grupo no ha alcanzado los objetivos de rentabilidad esperada. Continúa abierto el procedimiento de reclamación contra los vendedores.
 - Hemos adquirido los activos de la compañía InHarvest, Inc., empresa estadounidense con importante presencia en el negocio industrial (B2B), Food Service y Private Label de especialidades premium de arroz, quinoa y granos en Estados Unidos.



Ebro
3

2.1.1 Arroz 2022

- La División ha demostrado una gran solvencia en la gestión de la inflación del arroz en las últimas 3 cosechas y cierra el ejercicio con resultados récord.
- Al margen de las materias primas, en lo que se refiere a logística, los fletes también han estado disparados durante buena parte del ejercicio y solo en el 3T han empezado a corregir.
- En esta situación, las subidas de tarifas no nos han permitido compensar todo el incremento de costes, lo que obliga a centrarse aun más en la productividad y el ajuste de costes de estructura.
- Las claves del éxito en este escenario han sido fundamentalmente tres: (i) La fortaleza de nuestra cadena de suministro, que nos permite arbitrar y tomar posiciones largas en las materias primas, permitiéndonos un horizonte de tranquilidad mientras continúe el contexto inflacionario; y (ii) la solidez de nuestras marcas y (iii) el expertise de nuestro equipo comercial, que nos está permitiendo paliar en gran medida el envite de las marcas blancas.
- Vemos con satisfacción que nuestros productos emblemáticos ("instant", microondas, étnicos y premium) crecen a doble dígito de forma sostenida.
- Las perspectivas de precios para este 2023 se mantienen en niveles altos por tres razones principales:
 - Las cosechas han sido pequeñas en España, Italia y California, con la consiguiente inflación en los precios de los arroces japónica.
 - Las inundaciones en Pakistán han afectado a los precios de la nueva cosecha de basmati.
 - Se han incrementado los aranceles de importación en Europa, pasando de 30 a 65 euros por tonelada.



Ebro
4

2.1.2 Arroz 2022

- La cifra de ventas aumenta un 25,3%, hasta 2.329,5 MEUR, respecto al ejercicio anterior, al haber traspasado al precio una parte de la inflación y crecido en volúmenes. El crecimiento del 20,3% del último trimestre aislado refleja un ajuste en volúmenes por la subida de tarifas. Inharvest contribuye a estos resultados desde abril y aporta 38,9 MEUR a las ventas.
- La inversión publicitaria se eleva un 23,1%, hasta 53,9 MEUR. El incremento de la inversión ha sido sostenido en ese nivel durante todo el ejercicio.
- El Ebitda-A crece un 17,0%, hasta 289,8 MEUR. En el último trimestre, el Ebitda-A crece un 22,5%. El tipo de cambio tiene un efecto positivo en el Ebitda-A de 13,7 MEUR. Inharvest aporta 3,8 MEUR al Ebitda-A.
- El Resultado Operativo sube un 13,9%, hasta 213,2 MEUR.

Miles de EUR	2020	2021	2022	22/21	TAMI 22/20
Ventas	1.893.924	1.858.919	2.329.486	25,3%	10,9%
Publicidad	43.120	43.789	53.898	23,1%	11,8%
EBITDA-A	252.614	247.680	289.830	17,0%	7,1%
Margen EBITDA-A	13,3%	13,3%	12,4%		
EBIT-A	195.210	189.087	222.664	17,8%	6,8%
Rtdo. Operativo	191.083	187.089	213.176	13,9%	5,6%

* En los tres periodos se ha reclasificado el negocio de arroz de Panzani desde la División Pasta a Arroz.



2.2.1 Pasta 2022

- El negocio de pasta fresca (Bertagni, Francia y Olivieri) ha afrontado un año muy complicado con una inflación importante en distintos ámbitos.
- En lo que respecta a los precios de las materias primas, la caducidad de los ingredientes no nos ha permitido la realización de políticas de aprovisionamiento y estocaje a largo plazo. Nuestro equipo comercial ha enfrentado distintas subidas de precios a lo largo del período que no han sido suficientes para paliar los sobrecostes.
- Y por otro lado hemos visto como el consumo de estos productos se ha visto más afectado al tener una elasticidad de precio mayor que el arroz o la pasta seca.
- Destacar el fuerte crecimiento del Gnocchi en todos los mercados donde lo hemos introducido, que ha visto afectada su rentabilidad por los problemas de suministro de su materia prima principal, la patata.
- En la otra cara de la moneda, Garofalo ha tenido un magnífico comportamiento en 2022, con crecimientos en volúmenes de doble dígito en mercados tan maduros como EE.UU., Francia o España, y ha consolidado su liderazgo en el segmento premium en Italia.



2.2.2 Pasta 2022

- La facturación crece un 10,3%, hasta 651,5 MEUR, por el buen comportamiento de los volúmenes de Garofalo y Bertagni y por la necesaria subida de precios para afrontar la inflación de costes.
- La publicidad decrece un 25%, hasta 24,9 MEUR.
- El Ebitda-A de la división disminuye un 15%, hasta 58,5 MEUR, con un margen que se contrae 2,6 p.p. principalmente por la severa inflación que sufren las materias primas del fresco y la dificultad de incrementar los precios en un mercado que decrece. El tipo de cambio afecta negativamente con 0,1 MEUR.
- El Resultado Operativo decrece casi un 90% hasta 3.2 MEUR por la pérdida generada en la venta de Roland Monterrat.

Miles de EUR	2020	2021	2022	22/21	TAMI 22/20
Ventas	581.460	590.781	651.545	10,3%	5,9%
Publicidad	25.648	33.181	24.904	-24,9%	-1,5%
EBITDA-A	66.811	68.825	58.478	-15,0%	-6,4%
Margen EBITDA-A	11,5%	11,6%	9,0%	-23,0%	-11,6%
EBIT-A	32.312	34.447	26.330	-23,6%	-9,7%
Rtdo. Operativo	28.424	30.374	3.184	-89,5%	-66,5%

* En los tres periodos se ha reclasificado el negocio de arroz de Panzani desde la División Pasta a Arroz.



3.1 Cuenta de Resultados 2022

- La cifra de ventas consolidada se eleva un 22,3%, hasta 2.967,7 MEUR.
- El Ebitda-A crece un 10,9%, hasta 334,6 MEUR. El margen Ebitda-A decrece 1,1 p.p. hasta 11,3%, por el incremento de los precios de las materias primas y otros costes. En el último trimestre, el crecimiento en Ebitda-A es del 11,2%. La divisa ha contribuido con 14,6 MEUR a este resultado. Geográficamente, el Ebitda-A se desglosa de la siguiente manera: España 6,3%, Reino Unido 10,0%, Resto de Europa 40,9%, América 35,1%, Asia 6,3% y Otros 1,4%.
- El Beneficio Neto a perímetro comparable, (es decir, excluyendo la contribución de los negocios desinvertidos de pasta seca*), decrece un 6,6%, hasta 135,6 MEUR, influido por las diferencias de cambio de moneda, cifradas en 9,4 MEUR, y la pérdida generada en la desinversión de Roland Monterrat, que asciende a 20 MEUR. Sin tener en cuenta estas dos eventualidades extraordinarias, el crecimiento del Beneficio Neto de Operaciones Continuas sería de un 13,6%. El Beneficio Neto** del 2020 y 2021 incluía plusvalías por la desinversión en los negocios americanos y francés de pasta seca, por lo que no es comparable.

Miles de EUR	2020	2021	2022	22/21	TAMI 22/20
Ventas	2.430.310	2.427.068	2.967.672	22,3%	10,5%
Publicidad	67.408	75.474	77.161	2,2%	7,0%
EBITDA-A	305.132	301.860	334.622	10,9%	4,7%
Margen EBITDA-A	12,6%	12,4%	11,3%		
EBIT-A	211.711	207.295	233.599	12,7%	5,0%
Rtdo. Operativo	205.533	203.058	202.571	-0,2%	-0,7%
Rtdo. Antes Impuestos	159.869	198.731	185.807	-6,5%	7,8%
Rtdo Neto Operaciones Continuas	117.227	145.219	135.565	-6,6%	7,5%
Rtdo Neto Operaciones Discontinuas	89.424	105.027	-917		
Beneficio Neto**	192.415	238.629	122.059	-48,8%	-20,4%
ROCE-A	9,7	10,1	10,5		

* Dichos negocios contribuyeron con 105 MEUR al resultado del ejercicio anterior

** Resultado neto atribuido a la sociedad dominante



3.2 Evolución del Endeudamiento

- La Deuda Neta a final del ejercicio es de 762,6 MEUR; 257,9 MEUR más que a cierre de ejercicio 2021.
- El Circulante crece en 229,3 MEUR sobre el cierre del ejercicio anterior por las fuertes posiciones tomadas ante la imparable inflación de las materias primas.
- La inversión en el negocio de InHarvest supone 50,2 MUSD y la desinversión de Roland Monterrat 22,0 MEUR. El pago por impuestos asciende a 90,8 MEUR (57 MEUR de Impuesto de Sociedades recurrente o no ligado a desinversiones).
- Apostamos por el crecimiento orgánico en áreas en las que tenemos gran experiencia. Así, la inversión en Capex se acelera en el último trimestre y en 2022 alcanza 118,8 MEUR, siendo las inversiones más relevantes la ampliación de la planta de vasitos de Memphis, la nueva línea de gnocchi en Canadá, los trabajos de ampliación de la fábrica de Avio (Bertagni) y de pasta fresca en Francia y la instalación de maquinaria y progresiva puesta en marcha de La Rinconada.

Miles de EUR	31 Dic 20	31 Dic 21	31 Dic 22	22/21	TAMI 22/20
Deuda Neta	950.870	504.723	762.635	51,1%	-10,4%
Deuda neta media	917.574	865.418	645.809	-25,4%	-16,1%
Fondos Propios	1.927.351	2.101.627	2.164.438	3,0%	6,0%
Apalancamiento DN	49,3%	24,0%	35,2%		
Apalancamiento DNM	47,6%	41,2%	29,8%		
x EBITDA-A (DN)	2,2	1,4	2,3		
x EBITDA-A (DNM)	2,1	2,4	1,9		



4. Conclusión

- Hemos afrontado a un año muy difícil en el que las malas cosechas y la inflación, incrementada tras el inicio de la guerra en Ucrania, han hecho crecer de manera extraordinaria nuestros costes. Nuestra posición global en los mercados, una gestión eficiente de nuestras posiciones en materias primas, la importante labor de nuestro equipo comercial en las sucesivas negociaciones de traspaso de tarifas y una cartera de marcas sólidas, nos han permitido arbitrar y mitigar parcialmente estos incrementos, obteniendo unos resultados muy satisfactorios, próximos a los que teníamos antes de la desinversión de Panzani.
- Hemos vendido Roland Monterrat y seguimos a la espera de los procedimientos de reclamación abiertos contra los vendedores.
- Hemos adquirido InHarvest y se ha estado trabajando para obtener sinergias de compras y organizativas con resultados muy positivos.
- Nos enfrentamos a un 2023 difícil debido a los siguientes factores: (i) la evolución de la inflación; (ii) las sequías del sur de Europa; (iii) el fuerte incremento de precio del Basmati; (iv) la necesidad de negociar nuevos traspasos de precios (avanzamos una estimación de 225 MEUR de extra costes para el ejercicio); y (v) el contar con menos existencias a precios moderados.
- Hemos demostrado nuestro saber hacer y la solidez de nuestro modelo. La confianza en el buen comportamiento de nuestras marcas, de los nuevos productos e inversiones, así como la capacidad de ajuste de la organización y la mejora de la productividad en las plantas, prevemos que nos continúen permitiendo superar estas dificultades y afrontar el año 2023 de forma razonable.

5. Calendario Corporativo

En el año 2023 Ebro continúa con su compromiso de transparencia y comunicación y así adelantamos nuestro Calendario Corporativo para el ejercicio:

➤ 27 de febrero	Presentación resultados cierre 2022 ✓
➤ 3 de abril	Pago cuatrimestral de dividendo ordinario (0,19 EUR/acc)
➤ 26 de abril	Presentación resultados 1er trimestre 2023
➤ 30 de junio	Pago cuatrimestral de dividendo ordinario (0,19 EUR/acc)
➤ 26 de julio	Presentación de resultados del 1er semestre 2023
➤ 2 de octubre	Pago cuatrimestral de dividendo ordinario (0,19 EUR/acc)
➤ 31 de octubre	Presentación resultados 9M22



6. Cálculo Medidas Alternativas de Rend.

- 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-A. 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). El EBITDA-A está calculado de forma consistente con el EBITDA de años anteriores.
- EBIT-A. El EBIT-A se calcula trayendo del EBITDA-A la amortización del ejercicio. El EBIT-A está calculado de forma consistente con el EBIT de años anteriores.

	<u>30/12/2020</u>	<u>31/12/2021</u>	<u>31/12/2022</u>	<u>2021 - 2020</u>
EBITDA(A)	305.132	301.860	334.622	32.762
Dotaciones para amortizaciones	(93.421)	(94.565)	(101.023)	(6.458)
EBIT(A)	211.711	207.295	233.599	26.304
Ingresos no recurrentes	4.746	9.454	1.807	(7.647)
Gastos no recurrentes	(10.924)	(13.691)	(32.835)	(19.144)
RESULTADO OPERATIVO	205.533	203.058	202.571	(487)

- CAPEX. Pagos por inversiones en activos fijos productivos.
- Deuda Neta:

	<u>30/12/2020</u>	<u>31/12/2021</u>	<u>31/12/2022</u>
(+) Pasivos financieros no corrientes	570.267	598.509	553.164
(+) Otros pasivos financieros corrientes	591.759	445.916	394.833
(+) Pasivos financieros disponibles para la venta	113	0	0
(-) Préstamos a empresas asociadas	(1.122)	(1.122)	(1.122)
(-) Suma de fianzas a pagar	(782)	(84)	(676)
(-) Tesorería y otros activos líquidos	(210.486)	(539.239)	(184.950)
(-) Derivados – activo	(1.611)	(527)	(1.457)
(+) Derivados – pasivo	2.732	1.270	2.843
TOTAL DEUDA NETA	950.870	504.723	762.635

- Deuda Neta (media): La deuda neta media se corresponde con la media móvil de un periodo de 13 meses del cálculo de deuda neta anterior.
- Capital Circulante (medio): Media móvil de un periodo de 13 meses de la suma de existencias, clientes por ventas y prestaciones de servicios, otras partidas deudoras menos acreedores comerciales y otras deudas corrientes.
- Capital Empleado (medio): Media móvil de un periodo de 13 meses de la suma de intangibles, propiedades, planta y equipo y capital circulante.
- ROCE-A: Cociente entre el resultado medio después de amortizaciones y antes de impuestos del último periodo de doce meses (sin extraordinarios o no recurrentes) dividido entre el capital empleado medio definido anteriormente. El ROCE-A está calculado de forma consistente con el ROCE de años anteriores.



7. 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 las Cuentas Anuales Consolidadas y en su Informe de Gestión correspondientes al ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2021 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.