



**A LA COMISIÓN NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES**

Madrid, a 24 de octubre de 2018

**Referencia: presentación a analistas anunciada esta mañana, relativa a los resultados del Grupo Ebro Foods correspondientes al tercer trimestre de 2018 y a la previsión de cierre del ejercicio.**

Les remitimos la presentación a analistas anunciada esta mañana, relativa a los resultados obtenidos por el Grupo Ebro Foods durante el tercer trimestre del 2018 así como la previsión de cierre del ejercicio, 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 número 20 de Madrid.

Atentamente,

Luis Peña Pazos  
Secretario del Consejo de Administración



## Índice

- RESULTADO DE LAS UNIDADES DE NEGOCIO 9M18 Y PRECIERRE 2018
  - 1.1 Arroz
  - 1.2 Pasta
- RESULTADO CONSOLIDADO DEL GRUPO 9M18 Y PRECIERRE 2018
  - 2.1 Cuenta de resultados
  - 2.2 Evolución del endeudamiento
- CONCLUSIÓN
- CALENDARIO CORPORATIVO 2018
- ADVERTENCIA LEGAL



## RESULTADO DE LAS UNIDADES DE NEGOCIO 9M18 y PRECIERRE 2018



### 1.1.1 Arroz 9M18 y Precierre 2018

- Estamos viviendo un ejercicio complicado en nuestra División arrocera, principalmente en el negocio norteamericano, por varios motivos:
  - Una comparativa compleja frente a un ejercicio 2017 en el que, en un entorno de volatilidad de materias primas, obtuvimos resultados récord.
  - En Norteamérica:
    - La inflación en materias primas ha afectado: 1) a las distintas variedades de arroces, tanto a los de la cosecha local como, de forma más acusada, a los aromáticos, y 2) a las materias primas auxiliares (envases y embalajes).
    - Los desajustes de producción derivados, por una parte de los daños que el huracán Harvey provocó en nuestra fábrica de Freeport y por otra, de la falta de personal como consecuencia de la salida de empleados hacia industrias que consideran más atractivas, como la petroquímica. Estamos trabajando en retener y atraer plantilla ofertando medidas que conllevan sobrecostos: horas extras, subidas salariales, etc.
    - La fuerte subida de costes logísticos por el incremento de costes de transporte (conductores y petróleo) y la gestión del almacenamiento.
    - Los costes extraordinarios del aumento de capacidad para productos microondas y congelados en Memphis.
  - En Europa:
    - Un inicio de ejercicio con un alto riesgo de sequía y la fuerte volatilidad de la materia prima provocó que tuviéramos que aprovisionarnos a altos precios para garantizar el suministro de nuestras marcas.
    - El aumento de los costes de producción de arroces microondas al tener que fabricar de manera programada para asistir al negocio americano.
  - En Tailandia, fuente importante de aprovisionamiento para el Grupo, las obras para la ampliación de capacidad de nuestras instalaciones no nos permitieron comprar y almacenar materia prima, de manera previa a la subida de precios.



## 1.1.2 Arroz 9M18 y Precierre 2018

- Los factores enumerados son todos de costes. Sin embargo, también tenemos aspectos positivos que destacar por el lado de los ingresos:
  - El buen tono de las ventas.
  - El saludable crecimiento de nuestras marcas en cuanto a volumen y mejora del mix (con aumentos significativos en microondas, aromáticos y orgánicos).
  - La subida de nuestras cuotas de mercado en todos los mercados.
- En el ámbito de las materias primas, la inflación de la campaña 17/18 está corrigiéndose de forma natural con la llegada de una mejor cosecha 18/19 tanto en Norteamérica como en Europa.
- Para corregir los ítems negativos que nos han afectado en Norteamérica, estamos poniendo en marcha las siguientes medidas:
  - En Freeport hemos ajustado la capacidad para hacer frente a la nueva situación renunciando a negocios poco rentables y redirigiendo la producción de marcas nacionales a Memphis. Esto contribuirá a ajustar y concentrar los recursos de compras, producción y distribución a los volúmenes que son rentables: la exportación, para el que la situación de la fábrica en un puerto tiene ventajas competitivas significativas, el HORECA y el vaporizado.
  - Hemos aprobado una nueva inversión para reforzar la nueva capacidad (ya duplicada) de la planta de microondas de Memphis y así corregir las demoras de empaquetado, cuello de botella y razón principal de los retrasos de producción en la planta. Estará en marcha durante el último trimestre de 2019.
  - Hemos adecuado el precio de los aromáticos al hilo de su inflación, con cierto desfase. La última subida estará plenamente implementada a lo largo del último trimestre.
  - Hemos anunciado un incremento de tarifas para contrarrestar el incremento de costes logísticos y materias primas auxiliares.
  - Adicionalmente hemos diseñado un plan para generar ahorros importantes en los suministros de envasado y empaquetado.
- Con estas medidas estamos potenciando la recuperación de la rentabilidad perdida en Norteamérica y confiamos en que pronto podamos disfrutar de los réditos de las inversiones efectuadas en el último trienio. Por otra parte, cabe destacar, que nuestro negocio europeo repite el buen resultado del ejercicio anterior, manteniendo el EBITDA.

## 1.1 Arroz 9M18

- En este contexto, nuestras ventas netas aumentan un 6,5%, hasta 1.038,5 MEUR, con volúmenes marquistas creciendo de forma considerable.
- Sin embargo todos los fenómenos mencionados han afectado al EBITDA de la División, que se reduce un 23% hasta 118,2 MEUR. El tipo de cambio supone un impacto negativo de 3,9 MEUR.
- El Resultado Operativo decrece un 29% hasta 95 MEUR.

Miles de EUR	9M16	9M17	9M18	18/17	TAMI 18/16
<b>Ventas</b>	958.546	975.124	1.038.516	6,5%	4,1%
<b>Publicidad</b>	23.385	21.727	21.126	-2,8%	-5,0%
<b>Ebitda</b>	145.952	153.741	118.176	-23,1%	-10,0%
<b>Margen Ebitda</b>	15,2%	15,8%	11,4%	-	-
<b>Ebit</b>	121.490	129.395	90.476	-30,1%	-13,7%
<b>Rtdo. Operativo</b>	129.624	134.337	94.996	-29,3%	-14,4%



## 1.1 Arroz Precierre 2018

- Las ventas de la división a cierre de ejercicio estimamos que se elevarán un 3,5%, hasta 1.392,3 MEUR, principalmente por la subida de precios de la materia prima.
- La inversión publicitaria decrecerá en 0,7 MEUR, hasta 27,4 MEUR, en un año que hemos estado dando mayor relevancia a la inversión de marketing en el punto de venta.
- El EBITDA se contraerá un 23% hasta 158,5 MEUR ya que será al final del cuarto trimestre cuando entren en vigor las subidas de tarifas en Norteamérica. La evolución del tipo de cambio, de permanecer a estos niveles, habrá restado 4,7 MEUR al EBITDA.

Miles de EUR	2016	2017	E2018	E18/17	TAMI E18/16
<b>Ventas</b>	1.283.853	1.345.026	1.392.301	3,5%	4,1%
<b>Publicidad</b>	30.135	28.088	27.383	-2,5%	-4,7%
<b>Ebitda</b>	196.264	205.988	158.511	-23,0%	-10,1%
<b>Margen Ebitda</b>	15,3%	15,3%	11,4%	-	-
<b>Ebit</b>	163.561	172.522	120.916	-29,9%	-14,0%
<b>Rtdo. Operativo</b>	169.240	174.027	125.147	-28,1%	-14,0%



### 1.2.1 Pasta 9M18 y Precierre

- En el ámbito de materias primas, el trigo duro ha cerrado la cosecha 18/19 con buenas cantidades, lo que ha sostenido el precio por debajo del ejercicio precedente, aunque con acusada volatilidad. En cualquier caso ya teníamos totalmente cubierto el aprovisionamiento, tanto en EE.UU. como en Europa, para la totalidad del año.
- En lo que se refiere a nuestros negocios europeos:
  - Panzani, que hasta el inicio de verano acumulaba un año de crecimiento en ventas (aunque no en rentabilidad por la competencia y la subida de las materias primas auxiliares), ha sufrido un descenso de las mismas durante los meses de julio y agosto fruto de la bajada del consumo de pasta y salsas por las altas temperaturas. Ya en septiembre la situación ha vuelto a la normalidad pero no esperamos poder contrarrestar la bajada de esos dos meses. Por otra parte, el mercado del sándwich en Francia acusa una fuerte competencia que está derivando en la devaluación de la categoría, lo que afecta a los resultados de Roland Monnerat. Estamos trabajando en reconducir su cartera a negocios de más valor.
  - En Garofalo estamos haciendo importantes inversiones para consolidar la marca en Italia y reforzar el buen tono de crecimiento en España (doble dígito), Francia (alcanza cuota del 35% en pasta Premium), Alemania, Suiza y EE.UU., lo que repercute en una menor rentabilidad, frente a un excepcional 2017. Con todo, su resultado está en línea con lo presupuestado y estamos muy satisfechos del desempeño de Garofalo dentro del Grupo.
  - Bertagni crece en este último trimestre a doble dígito y aporta desde su incorporación (6 meses) 5,9 MEUR al EBITDA; esperamos que a final de año haya contribuido con 8,7 MEUR. Cabe destacar el trabajo que Bertagni está realizando con el resto del Grupo para generar sinergias, especialmente con Garofalo, con el objetivo de crear una cartera de producto Premium italiano internacional, apalancada en la estructura de distribución del Grupo.



## 1.2.2 Pasta 9M18 y Precierre

- En el negocio de pasta en Norteamérica:
  - Hemos perdido ventas en algún distribuidor que está reforzando su MDD en detrimento de las marcas de fabricante. Pero por otro lado, estamos aumentando la penetración entrando en nuevos retailers, que aunque todavía no están generando un incremento en rentabilidad, confiamos en que sí lo hagan en el futuro y al mismo tiempo nos permitan crecer.
  - La pasta Health & Wellness sigue con una tónica floja en EE.UU. y el Gluten Free, Supergreens, Lowcal y orgánicos no alcanzan a compensar la pérdida de contribución de los integrales.
  - Al igual que en la División arrocerera, los costes de transporte, empaquetado y almacenaje están teniendo una importante incidencia, por lo que recientemente hemos anunciado un incremento de tarifas que tendrá una repercusión visible en nuestras cuentas a partir de diciembre.
  - Las medidas que hemos tomado en este último trienio empiezan a dar resultados y mejoran nuestras cuotas de mercado, especialmente en la pasta tradicional.



## 1.2 Pasta 9M18

- Por todo ello la facturación de la División se eleva un 3,8%, hasta 930 MEUR.
- Como adelantábamos, este ejercicio estamos dando prioridad a la promoción frente a la publicidad para mantener la posición en el lineal. La inversión publicitaria se reduce un 12% hasta 44,5 MEUR.
- El EBITDA de la división decrece un 11,4%, hasta 101,4 MEUR, con un margen de 11%. La divisa tiene una contribución negativa de 0,5 MEUR.
- El Resultado Operativo disminuye un 19,4%, hasta 63,3 MEUR.

Miles de EUR	9M16	9M17	9M18	18/17	TAMI 18/16
<b>Ventas</b>	907.370	895.870	929.982	3,8%	1,2%
<b>Publicidad</b>	50.723	50.495	44.484	-11,9%	-6,4%
<b>Ebitda</b>	112.064	114.383	101.394	-11,4%	-4,9%
<b>Margen Ebitda</b>	12,4%	12,8%	10,9%	-	-
<b>Ebit</b>	80.598	80.990	64.995	-19,7%	-10,2%
<b>Rtdo. Operativo</b>	72.677	78.449	63.264	-19,4%	-6,7%



## 1.2 Pasta Precierre 2018

- Las ventas de la división a cierre de ejercicio estimamos que se elevarán un 6,8%, hasta 1.301 MEUR. Bertagni contribuirá con 58,7 MEUR, por lo que el crecimiento orgánico estará en torno al 2%, una vez se han vuelto a equilibrar las ventas tras el desajuste de este verano.
- La inversión publicitaria se reducirá en 1,6 MEUR hasta 64,5 MEUR, ya que en el último trimestre equilibraremos los gastos de publicidad y promoción y tenemos pensado hacer varios lanzamientos.
- El EBITDA se contraerá en 8 MEUR, hasta 154,9 MEUR. La divisa, de seguir a este nivel, tendrá un efecto negativo de 1,3 MEUR.

Miles de EUR	2016	2017	E2018	E18/17 TAMI	E18/16
<b>Ventas</b>	1.236.227	1.218.404	1.300.981	6,8%	2,6%
<b>Publicidad</b>	70.840	66.154	64.526	-2,5%	-4,6%
<b>Ebitda</b>	157.089	162.977	154.908	-5,0%	-0,7%
<b>Margen Ebitda</b>	12,7%	13,4%	11,9%	-	-
<b>Ebit</b>	113.544	117.420	105.961	-9,8%	-3,4%
<b>Rtdo. Operativo</b>	93.294	102.050	103.489	1,4%	5,3%



## RESULTADO CONSOLIDADO DEL GRUPO 9M18 y PRECIERRE 2018



## 2.1 Cuenta de Resultados 9M18

- La cifra de Ventas consolidada crece un 5%, hasta 1.922,2 MEUR. La divisa tiene una contribución negativa de 42,2 MEUR.
- La inversión publicitaria se reduce un 8,2%, hasta 66,3 MEUR, por una mayor ponderación de la actividad promocional en el mix de comunicación con el consumidor.
- El EBITDA decrece un 19%, hasta 211,6 MEUR, principalmente por los costes coyunturales del negocio arrocero en Norteamérica. La divisa tiene un efecto de traslación negativo de 4,3 MEUR.
- El Beneficio Neto se reduce un 22,1%, hasta 99,7 MEUR en un año afectado por diversos costes de carácter coyuntural.

Miles de EUR	9M16	9M17	9M18	18/17	TAMI 18/16
<b>Ventas</b>	1.820.327	1.831.239	1.922.226	5,0%	2,8%
<b>Publicidad</b>	73.775	72.253	66.293	-8,2%	-5,2%
<b>Ebitda</b>	250.250	260.956	211.547	-18,9%	-8,1%
<b>Margen Ebitda</b>	13,7%	14,3%	11,0%	-	-
<b>Ebit</b>	193.909	202.746	146.980	-27,5%	-12,9%
<b>Rtdo. Operativo</b>	198.402	205.353	150.247	-26,8%	-13,0%
<b>Rtdo. Antes Impuestos</b>	195.458	200.100	147.412	-26,3%	-13,2%
<b>Beneficio Neto</b>	127.315	127.998	99.727	-22,1%	-11,5%
<b>ROCE</b>	17,2	16,6	11,9	-	-



## 2.1 Cuenta de Resultados Precierre 2018

- Las ventas del Grupo es previsible estimar que crezcan un 5,1%, hasta 2.633,8 MEUR.
- Para final de año esperamos reducir la proporción de inversión de promoción e incrementar la de publicidad hasta, a divisa constante, igualarla a la del ejercicio precedente.
- El Ebitda se contraerá un 15% hasta 304,9 MEUR teniendo un impacto negativo de la divisa de 5 MEUR.
- El beneficio neto esperamos decrezca un 33% hasta 148 MEUR. Cabe recordar que el ejercicio precedente tuvimos un importante incremento debido principalmente a las medidas de carácter impositivo aprobadas en los EE.UU., en Francia e Italia que, supusieron actualizar los impuestos diferidos netos a los nuevos tipos y, se concretaron en un ingreso extraordinario único derivado de la contabilización del impuesto sobre sociedades por importe de 56,5 MEUR.

Miles de EUR	2016	2017	E2018	E18/17	TAMI E18/16
<b>Ventas</b>	2.459.246	2.506.969	2.633.779	5,1%	3,5%
<b>Publicidad</b>	100.401	93.134	92.367	-0,8%	-4,1%
<b>Ebitda</b>	344.141	359.000	304.878	-15,1%	-5,9%
<b>Margen Ebitda</b>	14,0%	14,3%	11,6%	-	-
<b>Ebit</b>	267.308	279.314	217.627	-22,1%	-9,8%
<b>Rtdo. Operativo</b>	264.608	271.079	220.076	-18,8%	-8,8%
<b>Rtdo. Antes Impuestos</b>	259.410	264.131	216.808	-17,9%	-8,6%
<b>Beneficio Neto</b>	169.724	220.600	148.290	-32,8%	-6,5%
<b>ROCE</b>	16,6	16,6	ND	-	-



## 2.2 Evolución del Endeudamiento

- Acabamos los 9M18 habiendo incrementado la deuda neta a un año en 265 MEUR, hasta 719,4 MEUR, tras haber hecho importantes inversiones en materias primas ante el incremento de volatilidad, Capex y en la compra de Bertagni.
- Los Fondos Propios crecen en 108,9 MEUR en los últimos 12 meses y se elevan a 2.111,2 MEUR.
- Continuamos trabajando en las inversiones orgánicas de carácter estratégico: (i) de gestión de materia prima en Camboya, (ii) de optimización de la distribución en Francia y Bélgica, (iii) de optimización de la capacidad en Francia y EE.UU., (iv) de aumento de capacidad en Bangkok, India e Italia y (v) la instalación de nuevas capacidades en congelado en Reino Unido y EE.UU.
- Para final de año y dado el desajuste coyuntural de la evolución de nuestro EBITDA, esperamos que el múltiplo DN/EBITDAE18 se eleve hasta 2,4 veces.

Miles de EUR	30 Sep 16	31 Dic 16	30 Sep 17	31 Dic 17	30 Sep 18	E31 Dic 18	E18/17	TAMI E18/16
<b>Deuda Neta</b>	420.226	443.206	454.652	517.185	719.443	721.495	39,5%	27,6%
<b>Deuda neta media</b>	405.463	404.137	407.560	426.042	578.822	ND	ND	ND
<b>Fondos Propios</b>	1.982.761	2.079.326	2.002.291	2.074.637	2.111.154	2.119.438	2,2%	1,0%
<b>Apalancamiento DN</b>	21,2%	21,3%	22,7%	24,9%	34,1%	34,0%	7,1%	26,4%
<b>Apalancamiento DNM</b>	20,4%	19,4%	20,4%	20,5%	27,4%	ND	ND	ND
<b>x Ebitda (DN)</b>		1,30		1,44		2,37		
<b>x Ebitda (DNM)</b>		1,19		1,18		ND		



## CONCLUSIÓN



## Conclusión

- Los diversos efectos de carácter extraordinario acaecidos durante el ejercicio impactan muy negativamente sobre nuestra estructura de costes.
- En el lado contrario, la positiva evolución de las marcas y la acogida de los nuevos productos, muestra el buen fondo de salud del negocio.
- En este sentido, es importante reseñar el dispar comportamiento entre el negocio arrocero norteamericano y el europeo. Mientras el primero, muy afectado por las circunstancias sobrevenidas durante el ejercicio, no ha logrado corregir aún sus resultados, el segundo ha podido mantener el mismo nivel de EBITDA del ejercicio precedente.
- Esperamos empezar a generar rentabilidad de las inversiones que estamos poniendo en marcha y que hemos venido realizando durante el último trienio en Reino Unido, España, Benelux, Camboya, Tailandia, la India y EE.UU.
- Las cosechas están siendo buenas y hemos hecho acopio de materias primas para entrar en el ejercicio 2019 con mayor estabilidad.
- Confiamos en que el plan de medidas que estamos implantando orientado a una importante reducción de costes, dé pronto sus frutos.
- En resumen, está siendo un año complicado pero del que hemos extraído conclusiones positivas:
  - Planificando y dando prioridad a la reducción de la volatilidad en nuestras cuentas.
  - Optimizando aquellas áreas en las que hemos detectado que es posible ser más eficiente reduciendo costes.



## Calendario Corporativo

En el año 2018 Ebro continúa con su compromiso de transparencia y comunicación y así adelantamos nuestro Calendario Corporativo para el ejercicio:

➤ 28 de febrero	Presentación resultados cierre 2017 ✓
➤ 3 de abril	Pago cuatrimestral de dividendo ordinario (0,19 EUR/acc) ✓
➤ 25 de abril	Presentación resultados 1er trimestre ✓
➤ 29 de junio	Pago cuatrimestral de dividendo ordinario (0,19 EUR/acc) ✓
➤ 25 de julio	Presentación de resultados del 1er semestre ✓
➤ 1 de octubre	Pago cuatrimestral de dividendo ordinario (0,19 EUR/acc) ✓
➤ 24 de octubre	Presentación resultados 9M18 y pre cierre 2018 ✓



## 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 (NICs). 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 la Nota 28 de las Cuentas Anuales Consolidadas y en su Informe de Gestión correspondientes al ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2017 y que se encuentra disponible en la web [www.ebrofoods.es](http://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.
- 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. 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).

	30/09/2016	30/09/2017	30/09/2018	18/17
<b>EBITDA</b>	<b>250.250</b>	<b>260.956</b>	<b>211.547</b>	<b>(49.409)</b>
Dotaciones para amortizaciones	(56.341)	(58.210)	(64.567)	(6.357)
Ingresos no recurrentes	24.241	6.733	8.486	1.753
Gastos no recurrentes	(19.748)	(4.126)	(5.219)	(1.093)
<b>RESULTADO OPERATIVO</b>	<b>198.402</b>	<b>205.353</b>	<b>150.247</b>	<b>(55.106)</b>

- Deuda neta. Pasivos financieros con coste, valor de las participaciones sujetas a opción put/call que califican como tales y, en su caso, dividendos devengados y pendientes de pago menos tesorería o equivalentes de efectivo.
- CAPEX. Pagos por inversiones en activos fijos productivos.
- ROCE. Medida de rentabilidad de los activos calculada como Resultado antes de impuesto e intereses descontados los resultados considerados extraordinarios o no recurrentes medio del periodo considerado dividido entre el Activo Neto medio del periodo minorado por los Activos Financieros y el Fondo de Comercio.