

EBRO FOODS



Informe de Gestión Intermedio
Cuentas Consolidadas 1er Semestre

1S11

Ebro



ÍNDICE

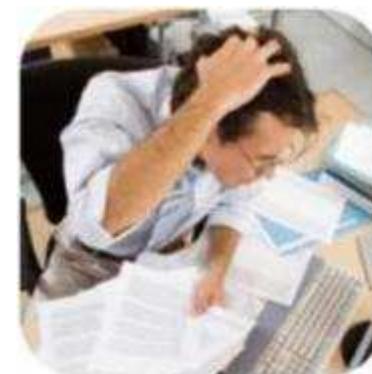
- 1. Introducción**
- 2. Resultado de las Unidades de Negocio 1S11**
 - 2.1 Pasta
 - 2.2 Arroz
- 3. Resultado Consolidado del Grupo Ebro Foods 1S11**
 - 3.1 Cuenta de Resultados
 - 3.2 Evolución del Endeudamiento
- 4. Conclusión**
- 5. Anexo Materias Primas**
- 6. Calendario Corporativo 2011**
- 7. Advertencia Legal**



Introducción

Negocio Subyacente

- La evolución subyacente de los negocios muestra como el segundo trimestre ha sido mejor que el primero, si bien es cierto que, efectos coyunturales exógenos, como el tipo de cambio, afectan todavía al resultado.
- Los resultados del primer semestre reflejan el alza continuada del precio del trigo duro que, desde el verano de 2010, caracteriza a esta materia prima. Ebro ha sabido adelantarse a esas subidas tanto por los niveles de aprovisionamiento como por el traspaso de la inflación al producto final.
- El negocio arrocero muestra fortaleza y con una situación más favorable de materia prima sigue mostrando un sano crecimiento.
- Recientemente hemos recibido la aprobación por parte de las autoridades de competencia de EE.UU. para la compra de los negocios arroceros de SOS en ese país, queda pendiente ahora la de las autoridades de competencia española. Si para el 31 de julio hemos recibido esa autorización procederemos al pago de la compañía si no, se integrará desde esa fecha la parte norteamericana y quedará pendiente la española.
- Después de 9 meses de proceso para la adquisición de Sunrice hemos obtenido un resultado muy cercano para la compra con un votación positiva de 67% de las acciones "clase A" y 76% de las de "clase B" siendo necesario el 75% de las dos clases. Hemos hecho un gran esfuerzo de comunicación con los agricultores y hemos conocido personalmente a la mayor parte. Dejamos una sensación de amistad y no descartamos que en el futuro cuando la sociedad resuelva sus problemas de estructura jurídica podamos volver a plantearnos la operación.
- A su vez, seguimos invirtiendo en crecimiento orgánico, tenemos varios productos en cartera que serán lanzados en la segunda parte del ejercicio y hemos aprobado la inversión de 28 MEUR, incrementales a los 8 anunciados el pasado septiembre, en la fábrica de Lyon para el desarrollo de productos frescos.



Ebro



*Resultado de las Unidades de
Negocio 1S11*

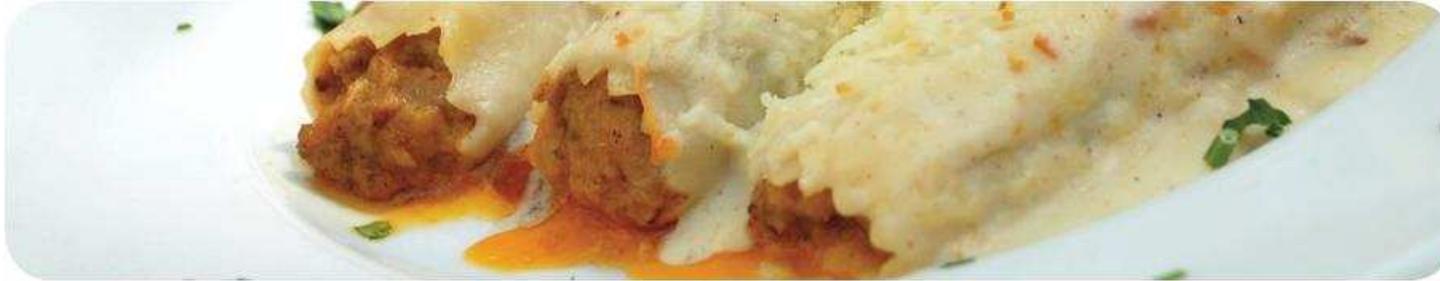


PASTA



Duro Trigo Duro

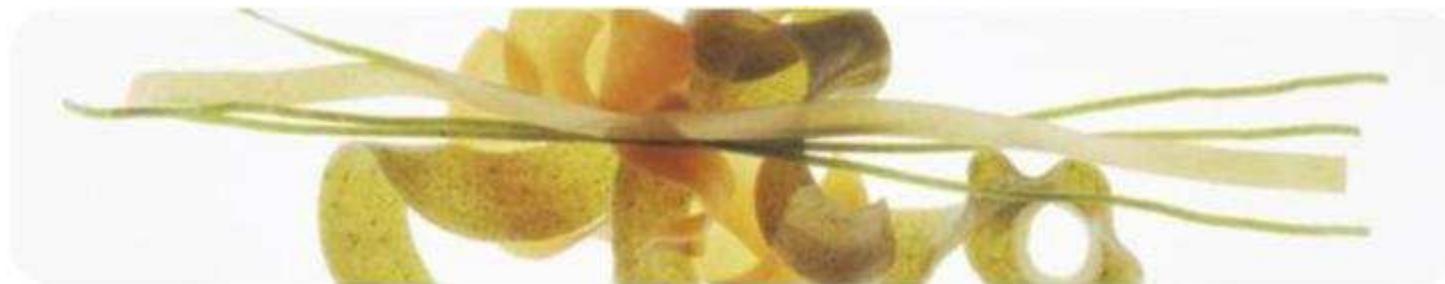
- o Se esperaba que con la llegada de las nuevas cosechas europeas en mayo/junio el precio del trigo duro mundial se relajara sin embargo se han producido dos acontecimientos que lo han impedido:
 - o En primer lugar una subida por parte del Canadian Wheat Board de 70 USD/Tn. Las estimaciones de siembra del CWB eran de unos 5 millones de acres siendo la última cifra de 3,5 millones. Si se confirmara, la cosecha sería del orden de la de la cosecha pasada pero con unos stocks de enlace menores.
 - o Inundaciones en North Dakota, una de las principales áreas productoras, que están impidiendo la siembra y llevan las estimaciones de una superficie sembrada de 1,7 millones de acres a no más de 1 millón, lo que ha empujado el precio desde niveles de 400 USD/Tn a 680 USD/Tn en solo 15 días del pasado junio.
- o En Francia los precios han ascendido de nuevo a niveles de 340 EUR/Tn por encima de los máximos de enero/febrero.
- o Estamos cubiertos razonablemente en precio y cantidad pero el riesgo potencial de un nuevo repunte inflacionista del trigo duro nos podría obligar a realizar nuevas alzas de precios en el segundo semestre.
- o Con todo, somos optimistas y esperamos que se ajusten, tanto el diferencial de precio entre el trigo duro y el blando, que actualmente está en máximos, como el diferencial de precios de trigo duro a ambos lados del Atlántico, de forma que no permitan a la materia prima mantener su senda inflacionista.



Pasta 2.1.2

Volatilidad

- En este semestre hemos vivido un mercado de materias primas marcado por una alta volatilidad. Los precios en Francia alcanzaron en enero/febrero un máximo de 320 EUR/tn para bajar después, tras Fukushima, hasta 280 EUR/tn. En junio han subido a 340 EUR/tn y vemos difícil que los precios bajen de ese nivel. La primera subida que anunciamos en noviembre no consiguió implantarse completamente hasta marzo. En abril/mayo hemos subido nuevamente en 8 céntimos los precios. No descartamos volverlos a subir en el 4T. Sin embargo, el crecimiento de los productos lanzados el ejercicio pasado permiten a Panzani seguir creciendo con los mismos márgenes.
- En Norteamérica, después de una primera subida de 8 céntimos implantada en octubre, este junio hemos subido nuevamente los precios otros 8 céntimos. Si los precios siguieran en estos niveles deberíamos anunciar una tercera subida en septiembre/octubre.
- En Alemania, un mercado controlado por el "Hard-Discount", no se han conseguido realizar las alzas de precios que correspondían a la evolución del trigo a todos sus clientes. Esto se une a una importante pérdida de volúmenes de marca blanca, marginales en otros mercados pero importante en Alemania. Para corregir estos desequilibrios estamos realizando una reestructuración que pasa por la venta de una de las dos fábricas a los empleados, quedándonos solo con las marcas ,ajustando así la producción a los volúmenes requeridos y con el objetivo de recuperar un Ebitda razonable.
- Para facilitar la aceptación de las alzas por parte de los consumidores y mantener nuestras posiciones estamos realizando un importante esfuerzo en promociones lo que lastra la cifra de Venta Neta.
- Tenemos confianza plena en nuestro modelo por lo que mantenemos un alto nivel de marketing y publicidad que soporta los lanzamientos y consolidación de los nuevos productos, sabiendo que serán motivo de orgullo en resultados una vez sea eliminada la volatilidad. Hemos logrado implementar subidas de precios manteniendo cuotas de mercado



Combatiendo la Fase Inflacionista del Ciclo

- La cifra de ventas de los resultados del primer semestre del ejercicio se eleva un ligero 1% hasta 453,5MEUR sin tener en cuenta el efecto del tipo de cambio lo hubiera hecho en un 4%.
- La inversión publicitaria, que se ajusta al calendario de lanzamientos, se contrae 2MEUR por el efecto traslación.
- El Ebitda adolece de los distintos efectos comentados: una contribución negativa de Birkel, los distintos retrasos en el alza de precios y por último un efecto negativo del tipo de cambio de 2MEUR.
- El ROCE de la unidad sobrepasa el 28% por una variación de Circulante Medio positiva frente al ejercicio anterior.

Miles EUR	1S09	1S10	1S11	11/10	TAMI 11/09
Ventas	463.897	447.351	453.452	1,4%	-1,1%
Publicidad	24.428	29.807	27.599	-7,4%	6,3%
EBITDA	61.711	78.662	67.688	-14,0%	4,7%
Margen EBITDA	13,3%	17,6%	14,93%	-15,1%	5,9%
EBIT	47.432	64.519	54.038	-16,2%	6,7%
Rdto. Operativo	46.158	62.543	46.705	-25,3%	0,6%
ROCE	19,8	27,4	28,6	4,4%	20,2%



ARROZ



Arroz 2.2.1

Variable Exógenas que Inciden en los Resultados

- La situación de la materia prima arroz dista mucho de la del trigo. En EE.UU. el mercado está parado a la espera de una mejor calidad en la cosecha 11/12 y en Europa estamos cubiertos hasta la próxima cosecha. Las alzas correspondientes a la inflación de arroz tuvieron lugar en el último trimestre de 2010.
- Sin embargo, hay otras variables que inciden en el resultado de la división, principalmente en Norteamérica:
 - La inversión en promociones para facilitar la aceptación de las alzas realizadas.
 - La puesta en marcha de Memphis que acarrea distintos retrasos para la consecución de los ahorros estimados:
 - Las eficiencias en planta no son las inicialmente planeadas por la mala calidad de la cosecha 10/11 de arroz en Norteamérica. Esperamos que este efecto sea corregido con la llegada de la nueva cosecha ya que hemos probado con arroces de mayor calidad y si que cumple las especificaciones planeadas.
 - La contratación de 150 empleados eventuales debida a retrasos en la entrega de empaquetadoras y paletizadoras teniendo que realizar estas tareas de forma manual.
- Estas circunstancias son coyunturales y esperamos se vean mitigadas a lo largo del ejercicio.
- Herba, nuestra filial Europea, ha logrado un resultado muy positivo, crece año sobre año y auguramos unos resultados muy satisfactorios para todo el año.



Arroz 2.2.2

Previsiones de Mejores Cosechas

- La cifra de ventas se mantiene plana, eliminando el efecto del tipo de cambio hubiera crecido casi un 4%.
- El Ebitda de la división retrocede un 4,7 % hasta 55,9 MEUR. Teniendo en cuenta que la divisa detrae más de 2MEUR., prácticamente repetimos el resultado. No acaban de aflorar en resultados las sinergias previstas por los efectos coyunturales comentados pero esperamos que en los próximos meses estas empiecen a aflorar.
- El resultado operativo se contrae un 13% ante la ausencia de resultados extraordinarios positivos similares a 2010 derivados entonces de la venta de maquinaria de La Rinconada.

Miles EUR	1S09	1S10	1S11	11/10	TAMI 11/09
Ventas	443.202	404.256	405.799	0,4%	-4,3%
Publicidad	14.665	14.250	12.530	-12,1%	-7,6%
EBITDA	58.158	58.641	55.897	-4,7%	-2,0%
Margen EBITDA	13,1%	14,5%	13,8%	-5,0%	2,5%
EBIT	47.627	46.957	46.137	-1,7%	-1,6%
Rdto. Operativo	42.174	51.365	44.685	-13,0%	2,9%
ROCE	18,6	20	19,2	-0,04	1,60%



*Resultado Consolidado del
Grupo Ebro Foods 1S11*



Efecto Traslación y Birkel

- o La cifra de Ventas Neta consolidada, se estanca en 840 MEUR principalmente por el incremento en promociones y el efecto traslación.
- o El Ebitda decrece un 10% principalmente por el tipo de cambio ya que tenemos un tipo de cambio medio del segundo trimestre un 8% inferior al del ejercicio anterior lo que resta en nuestros resultados 4,2 MEUR. Cabe destacar que Birkel está en un proceso de reestructuración en el que hemos invertido 5,4 MEUR este trimestre, no esperamos gastos sustanciales ulteriores por el mismo concepto.
- o El Beneficio Neto en Gestión Continua crece un 1% hasta 56,8 MEUR empujado por la ausencia de Gastos Financieros derivados de nuestro bajo nivel de endeudamiento.

CONSOLIDADO	1S09	1S10	1S11	11/10	TAMI 11/09
Ventas	894.162	842.185	839.695	-0,3%	-3,1%
<i>Publicidad</i>	41.514	45.363	41.316	-8,9%	-0,2%
EBITDA	112.576	129.973	117.192	-9,8%	2,0%
<i>Margen EBITDA</i>	12,6%	15,4%	13,96%	-9,6%	5,3%
EBIT	87.125	103.733	93.104	-10,2%	3,4%
Rdto. Operativo	75.823	100.238	82.011	-18,2%	4,0%
Rdto. Antes de impuestos	60.778	92.311	86.638	-6,1%	19,4%
Bº Neto en Gestion Continua	42.434	56.194	56.805	1,1%	15,7%
Beneficio Neto	98.232	75.067	55.464	-26,1%	-24,9%
<i>ROCE</i>	16,5	20,6	21,3	3,40%	13,6%



Sin Deuda Neta

- Acabamos el primer semestre con una posición de Deuda Neta de 99 MEUR que, recordamos incluyen en este saldo los dividendos extraordinarios de abril y julio de 2011 (46 MEUR), el dividendo ordinario total a pagar en el ejercicio en curso y la compra de autocartera por valor de 12 MEUR.
- Los Fondos Propios se han incrementado año sobre año un 11% hasta 1.504 MEUR.
- La materialización de la compra de SOS se producirá durante el tercer trimestre y comportará el desembolso de 197 MEUR. Aunque seguimos analizando el mercado en busca de nuevas oportunidades no esperamos ninguna operación corporativa a corto plazo pues somos muy exigentes en cuanto a generación de valor para nuestros accionistas se refiere.

Miles Euros	30 Jun 09	31 Dic 09	30 Jun 10	31 Dic 10	30 Jun 11	11/10	TAMI 11/09
Deuda Neta	581.621	556.800	583.426	17.600	98.998	-83,0%	-58,7%
Deuda Neta Media	865.518	716.725	566.411	378.336	108.622	-80,8%	-64,6%
Fondos Propios	1.198.012	1.280.322	1.355.819	1.592.743	1.503.905	10,9%	12,0%
Apalancamiento DN	48,5%	43,5%	43,0%	1,1%	6,6%	-84,7%	-63,2%
Apalancamiento DNM	72,2%	56,0%	41,8%	23,8%	7,2%	-82,7%	-68,4%
x EBITDA (DN)		2,0		0,1			
x EBITDA (DNM)		2,6		1,2			



Conclusión



Conclusión

- Ha transcurrido un año desde que empezó el ciclo alcista del trigo duro, en ese periodo el trigo ha más que duplicado su precio. Hemos venido adelantándonos a la curva anunciando subidas pero la continua escalada de precios tiene un momento negativo en resultados. Esta situación se estabilizará una vez se detenga la inflación y mejorará en la parte bajista del ciclo.
- Ebro, es una empresa sólida y así lo demuestra la calidad de los resultados que sin considerar los efectos del tipo de cambio o las reestructuraciones coyunturales resiste bien la fase inflacionista de la curva de materias primas.
- No tenemos duda de que nuestro modelo es el acertado, la evolución subyacente de los negocios es muy satisfactoria por lo que seguimos lanzando nuevos productos (Minute Steamers, Brillante Sabroz, etc.) como teníamos previsto y soportando estos lanzamientos con inversión en marketing y publicidad.
- Es cierto que en los próximos meses no vislumbramos ninguna operación corporativa de calado pero, estamos analizando permanentemente posibilidades y la saneada situación de nuestro balance y la clara definición de nuestro plan estratégico en cuanto a activos deseables, nos hace confiar en que adquiriremos un activo que generará valor al grupo.
- Con todo, confiamos que en el segundo semestre se hayan eliminado parte, si no todos, los efectos adversos y podamos recuperar la contribución pasada de los negocios.

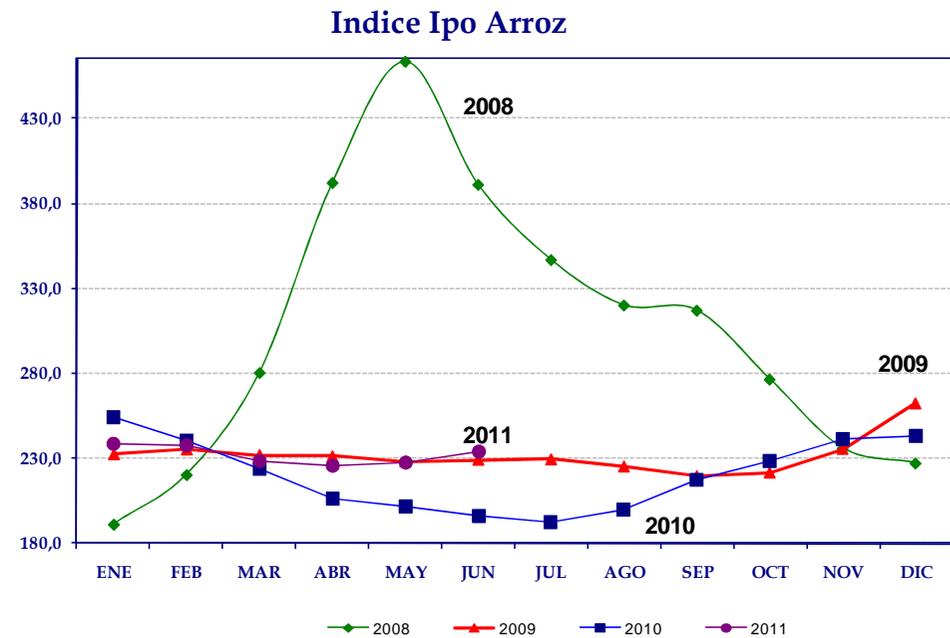
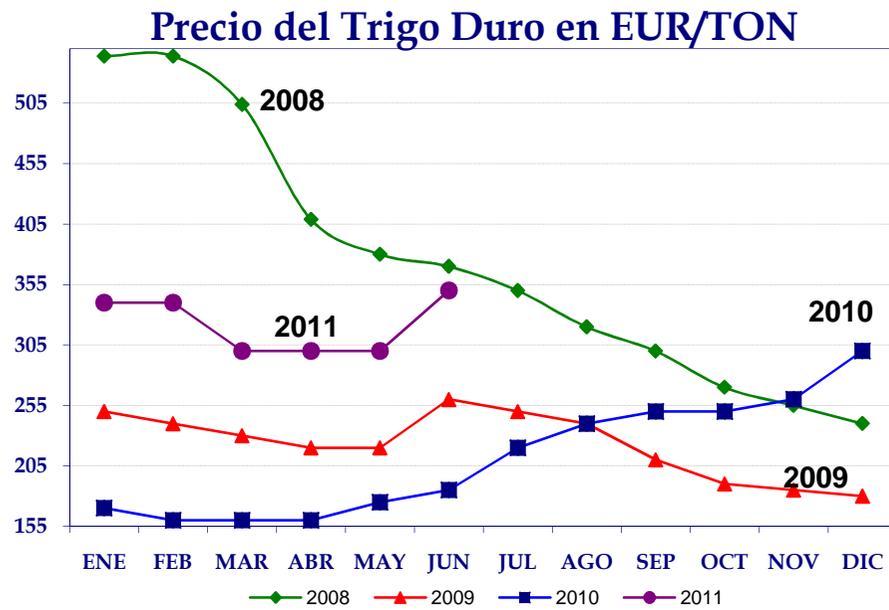


Anexo Materias Primas



Materias Primas

Mostramos a continuación gráficos con la evolución de precios de materias primas:





Calendario Corporativo



En el año 2011 Ebro continua con su compromiso de transparencia y comunicación:

28 de febrero	Presentación resultados cierre del ejercicio 2010
4 de abril	Pago trimestral de dividendo ordinario y extraordinario
29 de abril	Presentación resultados 1er trimestre
4 de julio	Pago trimestral de dividendo ordinario y extraordinario
27 de julio	Presentación resultados 1er semestre
3 de octubre	Pago trimestral de dividendo ordinario y extraordinario
26 de octubre	Presentación resultados 3er trimestre y precierre 2011
21 de diciembre	Anuncio dividendo 2012 a cuenta 2011
22 de diciembre	Pago trimestral de dividendo ordinario y extraordinario



Advertencia Legal



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 la Nota 28 de las Cuentas Anuales Consolidadas y en su Informe de Gestión correspondientes al ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2010 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.