

## Nota de resultados: Ejercicio 2013

### Sólido crecimiento orgánico

## **Natraceutical cerró 2013 con un beneficio neto de 0,95 M€ frente a pérdidas de 0,01 M€ en 2012**

- La compañía concluyó el ejercicio con una cifra de negocios de 31,37 M€, un crecimiento del 4,8% respecto al cierre del ejercicio anterior.
- La recuperación de las ventas, junto con el fuerte apalancamiento operativo de Forté Pharma, favoreció un incremento del EBITDA de Natraceutical del 198,8% hasta los 2,57 M€, frente a los 0,86 M€ de 2012.
- La cancelación de la totalidad del crédito sindicado en diciembre de 2012 permitió a la compañía reducir el neto entre gastos e ingresos financieros de 4,65 M€ negativos en 2012 a 0,15 M€ positivos a cierre de 2013 y concluir el ejercicio con un beneficio antes de impuestos de 2,09 M€ frente a pérdidas de 1,00 M€ a cierre de 2012.

### **1.- Evolución del negocio**

Como resultado de la desinversión total de la participación accionarial en Naturex en diciembre de 2012, a lo largo de todo el ejercicio 2013 la cuenta de resultados de Natraceutical recogió exclusivamente la actividad de Forté Pharma, compañía referente en Europa en la industria de los complementos nutricionales de venta en farmacia y parafarmacia.

Tras la fuerte contracción entre 2009 y 2012 de la industria de los complementos nutricionales de control de peso en Francia, principal segmento de mercado de Forté Pharma, la sucesiva recuperación de la industria desde el último trimestre de 2012 tuvo una traslación positiva en la evolución de Natraceutical, que cerró 2013 con una cifra de negocios de 31,37 millones de euros, un crecimiento del 4,8% frente a 2012.

Cabe recordar que la compañía está implementando un plan de desarrollo de las gamas de salud y belleza de Forté Pharma 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. Concretamente el cuarto trimestre suele utilizarse a modo de ajuste tanto por Forté Pharma como por el canal de distribución farmacéutico en cuanto a compras e inversión publicitaria, en función de la evolución del sector en los trimestres anteriores.

#### **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

La recuperación de la cifra de negocios, junto con la optimización de la estrategia de marketing y de la red de ventas en los dos últimos ejercicios, permite a Natraceutical contar en la actualidad con una estructura operativa altamente apalancable, lo cual se hizo evidente en la mejora de la rentabilidad del negocio en 2013, con un EBITDA de 2,57 millones de euros frente a los 0,86 millones de euros a cierre de 2012, un crecimiento acumulado en el año del 198,8%.

## Evolución del resultado operativo de Natraceutical 2012-2013

(en millones de euros)

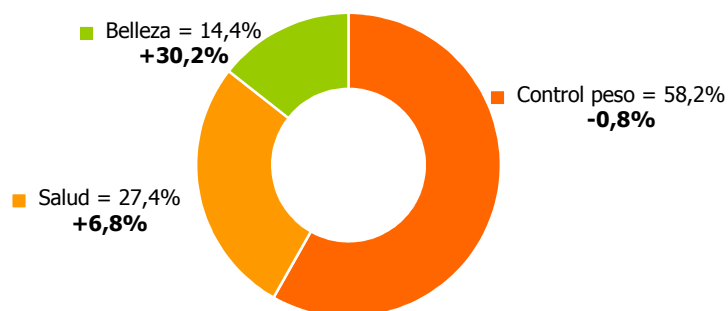
	2012					2013					
	1T	2T	3T	4T	2012	1T	2T	3T	4T	2013	Evol.
Cifra negocios	9,47	7,39	6,73	6,34	<b>29,93</b>	10,74	7,42	7,14	6,07	<b>31,37</b>	4,8%
EBITDA	1,82	-0,74	0,70	-0,92	<b>0,86</b>	2,94	-0,43	0,85	-0,79	<b>2,57</b>	198,8%
Resultado operativo	1,62	-0,90	0,57	-1,16	<b>0,13</b>	2,81	-0,54	0,73	-0,99	<b>2,01</b>	1446,2%

## Por gama de producto

A lo largo del ejercicio 2013, Natraceutical siguió progresando en su estrategia de diversificación de su oferta de producto, mediante una atención especial a las gamas de salud y belleza, a la vez que mantuvo el liderazgo en la gama de control de peso en Francia, principal mercado.

## Segmentación y evolución de las ventas de Natraceutical por gama de producto, 2013

(31,37 M€, +4,8% vs 2012)



El moderado descenso de la cifra de negocios en la gama de control de peso tuvo su origen en la mala climatología del segundo trimestre en Francia y Bélgica, que retrasó las ventas de esta categoría y provocó cierta acumulación de stock en el canal, cuyos efectos se prolongaron a lo largo del ejercicio.

Destacó por el contrario el buen comportamiento de las gamas de salud y belleza, que siguieron ganando peso en el total de ventas de la compañía, apoyadas por una excelente acogida de los nuevos lanzamientos.

# natraceutical

A cierre de 2013 la cartera de productos de Forté Pharma estaba compuesta por 45 referencias, 15 en la gama de control de peso, 26 en la gama de salud y 5 en la gama de belleza. En línea con la estrategia de reforzar las gamas de salud y belleza, la compañía presentó en 2013 diez nuevos productos en su gama de salud y uno en su línea de belleza. En la gama de salud destacaron *Vitalité 4G Défenses*, para aumentar la energía y las defensas naturales del organismo y *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 y actual número uno en ventas de esta gama, le siguió en 2013 *Expert Keratina*, un producto capilar con queratina bioactiva para recuperar la fuerza y la calidad del cabello y exaltar su brillo y color.

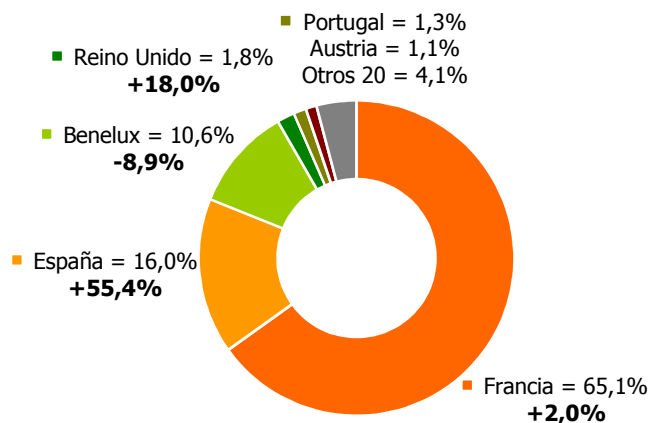


## Por mercados

Por mercados geográficos, Francia cerró los últimos tres meses de 2013 con un crecimiento moderado del 0,7% por las circunstancias ya comentadas, por lo que concluyó el ejercicio con un crecimiento acumulado del 2,0% y una participación en el total de las ventas de la compañía del 65,1%.

Por su parte, el conjunto del resto de mercados aumentó sus ventas un 9,1% entre los meses de octubre a diciembre, con lo que la evolución conjunta de la cifra de negocios a lo largo del ejercicio se situó en el 10,6%.

## **Segmentación y evolución de las ventas de Natraceutical por países, 2013 (31,37 M€, +4,8% vs 2012)**



Entre los mercados fuera de Francia, España continuó siendo el motor de este crecimiento, con un incremento de las ventas del 55,4% en 2013 y se consolidó como segundo mercado de la compañía, con un 16,0% de la cifra de negocios total.

Esta positiva evolución de España contrastó con el retroceso del 8,9% de las ventas de Benelux, tercer mercado de Natraceutical, con un 10,6% de la cifra de negocios. El principal motivo de este

# natraceutical

comportamiento se debió al efecto de la climatología adversa sobre las ventas de control de peso, ya comentado.

Finalmente, y en cabeza de los mercados de más reciente creación, siguió posicionándose Reino Unido, que acumuló un crecimiento del 18,0% en el ejercicio y un 1,8% de las ventas totales del negocio.

Tras la estabilización de la recuperación operativa del negocio en 2013, la compañía sigue manteniendo como prioritario para los próximos ejercicios el aumento del volumen de negocio en los diferentes mercados en los que opera.

## **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) permitió a Natraceutical situar su resultado de explotación en 2,01 millones de euros, frente a 0,13 millones de euros en el mismo periodo del ejercicio anterior.

Esta evolución positiva se explica principalmente por una mejora del margen bruto del 73,4% al 74,0%, un descenso de los costes de personal del 7,3% tras los ajustes realizados en 2012 y una reducción del 23,2% en amortizaciones por el fin de la amortización de la inversión realizada en 2009 para la automatización de una línea de selección y embalaje en el almacén de Forté Pharma, en Francia.

## **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 2013, la deuda con entidades financieras ascendió a 1.63 millones de euros. Sin embargo, la deuda financiera neta (calculada como la deuda con entidades financieras, menos la caja y los activos financieros de gran liquidez) arrojó un excedente de tesorería de 2,93 millones de euros.

## **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 ascendió a 8,5 millones de euros pagaderos mediante un crédito con vencimiento en junio de 2017 e incluye garantías habituales en este tipo de operaciones, que se reducirían del precio de la transacción en caso de materializarse las potenciales contingencias.

En el balance consolidado de la compañía, los activos sujetos a esta operación estaban registrados bajo el epígrafe "Activos mantenidos para la venta" a cierre de 2012. Por su parte, el derecho de cobro resultante de la venta de Natraceutical Industrial, S.L.U. quedó contabilizado tras la operación como "Otros activos financieros no corrientes".

# natraceutical

## 5.- Resultado neto

---

Natraceutical cerró el ejercicio 2013 con un beneficio neto de 0,95 millones de euros frente a pérdidas de 0,01 millones de euros en 2012.

Esta positiva evolución se debe principalmente a la significativa recuperación operativa del negocio, así como a la inexistencia de costes financieros, a pesar que la cuenta de resultados de 2012 contenía un resultado positivo por enajenación de activos no corrientes (principalmente la participación accionarial en Naturex) por importe de 3,35 millones de euros.

## 6.- Cuenta de resultados consolidada de Natraceutical

---

<i>(en miles de euros)</i>	2012	2013
<b>Ingresos ordinarios</b>	<b>29.926</b>	<b>31.370</b>
Variación de existencias	107	56
Aprovisionamientos	-8.062	-8.198
<b>Margen bruto</b>	<b>21.971</b>	<b>23.228</b>
Otros ingresos de explotación	164	122
Gastos de personal	-8.219	-7.617
Dotación a la amortización	-728	-559
Variación de las provisiones de tráfico	59	0
Otros gastos de explotación	-13.119	-13.164
Deterioro y resultado por enajenaciones de inmovilizado		4
<b>Resultado de explotación</b>	<b>128</b>	<b>2.014</b>
Ingresos financieros	160	252
Gastos financieros	-4.807	-104
Diferencias de cambio	166	-20
Resultado enajenación activos no corrientes	3.353	-49
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>-1.000</b>	<b>2.093</b>
Impuestos sobre la ganancias	994	-1.140
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>-6</b>	<b>953</b>

# natraceutical

## 7.- Balance consolidado de Natraceutical

<i>(en miles de euros)</i>	31/12/2012	31/12/2013
<b>ACTIVO</b>		
<b>Activo no corriente:</b>		
Activos intangibles	59.515	59.518
Inmovilizado material	281	183
Inversiones en asociadas	0	0
Otros activos financieros no corrientes	149	8.646
Activos por impuestos diferidos	3.199	2.035
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>63.144</b>	<b>70.382</b>
<b>Activo corriente:</b>		
Existencias	2.786	2.574
Cientes y otras cuentas a cobrar	4.462	3.784
Cuentas por cobrar de empresas vinculadas	152	5
Otros activos financieros corrientes	15.544	816
Otros créditos con las Administraciones Públicas	1.063	845
Otros activos corrientes	473	800
Activos mantenidos para la venta	8.492	0
Efectivo y equivalentes al efectivo	1.943	4.560
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>34.915</b>	<b>13.384</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>98.059</b>	<b>83.766</b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>		
<b>Patrimonio neto:</b>		
Capital ordinario	32.871	32.871
Prima de emisión	103.494	103.494
Ganancias acumuladas	-49.612	-60.748
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO</b>	<b>86.753</b>	<b>75.617</b>
<b>Pasivo no corriente:</b>		
Deuda financiera	0	0
Otros pasivos financieros no corrientes	257	0
Pasivos por impuestos diferidos	1	0
Provisiones a largo plazo	253	973
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>511</b>	<b>973</b>
<b>Pasivo corriente:</b>		
Deuda financiera	1.467	1.633
Empresas vinculadas	88	5
Proveedores y otras cuentas a pagar	6.456	3.796
Otros pasivos financieros corrientes	59	0
Otros pasivos corrientes	1.489	823
Otras deudas con las Administraciones Públicas	1.236	919
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>10.795</b>	<b>7.176</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>98.059</b>	<b>83.766</b>

# natraceutical

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)**

Asimismo, desde enero de 2014 puede seguir a Forté Pharma España en Facebook y a su gama Energy en **Facebook** y **Twitter** a través de los enlaces siguientes:

<https://www.facebook.com/fortepharmaESP>

<https://www.facebook.com/fortepharmaEnergy>

<https://twitter.com/EnergyVitalite4>

## **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)