

Nota de resultados: 1r trimestre 2014

En línea con las previsiones de la compañía

Las ventas de Natraceutical retrocedieron un 6% en el primer trimestre por el cambio en el modelo de compras del sector farmacéutico

- A cierre del primer trimestre de 2014, la cifra de negocios de Natraceutical se situó en 10,10 M€ frente a los 10,74 M€ en el primer trimestre de 2013. Este ajuste se debió principalmente al cambio en la dinámica de compras del canal farmacéutico, que tradicionalmente realizaba su principal aprovisionamiento de complementos nutricionales de control de peso durante la campaña de pre-venta del primer trimestre (beneficiándose por ello de condiciones preferentes), mientras que en los últimos trimestres se ha ido evidenciando cierta desestacionalización de las compras hacia un modelo más lineal a lo largo del semestre.
- Resultado directo de este hecho, y a pesar de una reducción en los costes operativos, el EBITDA del primer trimestre se ajustó hasta los 2,61 M€ frente a 2,94 M€ en el mismo periodo del ejercicio anterior y el resultado neto se situó en 2,52 M€ frente a 2,88 M€ en el primer trimestre de 2013.
- A perímetros comparables en lo relativo a número de países en los que la compañía comercializa los productos Forté Pharma, Natraceutical estima cerrar el ejercicio 2014 con una evolución positiva de las ventas y del EBITDA del negocio, siguiendo la tendencia de fortalecimiento operativo conseguido en los dos ejercicios anteriores.

1.- Evolución del negocio

La evolución de Natraceutical en el primer trimestre de 2014 vino claramente marcada por un cambio en la operativa de compras del canal farmacéutico, especialmente visible en Francia, principal mercado de Forté Pharma.

Las restricciones de financiación en Europa unidas a cierta falta de visibilidad sobre la evolución del consumo en el medio plazo han llevado al canal farmacéutico a modificar sus hábitos de aprovisionamiento en los últimos trimestres. Así, mientras tradicionalmente se concentraba un mayor volumen de compras en las campañas de pre-ventas, en las cuales se ofrecían condiciones preferentes, en el primer trimestre del ejercicio se puso de manifiesto la voluntad del canal de acompasar dichos aprovisionamientos con la evolución de las ventas a lo largo del semestre. Ello significó una reducción del 6,0% en la cifra de negocios de Natraceutical entre los meses de enero a marzo, que la compañía espera recuperar en los próximos trimestres.

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

Este retroceso tuvo su efecto directo sobre la rentabilidad operativa del negocio, que vio disminuir su EBITDA un 11,2%, hasta los 2,61 millones de euros, a pesar de una reducción de los costes operativos.

Evolución del resultado operativo de Natraceutical 1T 2013-2014

(en millones de euros)

	1T 2013	1T 2014	Evol.
Cifra negocios	10,74	10,10	-6,0%
EBITDA	2,94	2,61	-11,2%
Rdo. Explotación	2,81	2,50	-11,0%

Por mercados

Por mercados geográficos, Francia, España y Bélgica aglutinaron un 91,9% de las ventas de la compañía. El cambio del proceso de compras comentado anteriormente afectó principalmente a Francia, país de referencia de la compañía, que en el primer trimestre de 2014 concentró el 60,3% de la cifra de negocios y sufrió un descenso del 9,9% en su cifra de negocios.

Por el contrario, destacó de nuevo el óptimo comportamiento de España, que concentró el 18,0% de las ventas del negocio, así como la recuperación de Bélgica, cuyas ventas crecieron un +8,3%, concentrando un 13,6% del total de la cifra de negocios.

Por gama de producto

Por el liderazgo de Forté Pharma en el segmento de control de peso, la venta de productos de esta gama sigue siendo el referente en el comportamiento de la compañía durante los primeros meses del ejercicio.

A cierre del primer trimestre, la gama de control de peso concentró el 80,0% de las ventas totales de la compañía, con un retroceso del 5,5% respecto al primer trimestre de 2013, por los motivos ya expuestos.

Por su parte, la gama de salud concentró el 11,0% de la cifra de negocios, que retrocedió un 20,5%. Ello se explica por el lanzamiento en el primer trimestre de 2013 de una gama de productos bio que incluía referencias de control de peso pero también de salud, mientras que en 2014 los nuevos productos de la gama salud se presentarán en el segundo trimestre, como es habitual.

Finalmente, la gama de belleza concentró el 9,0% de las ventas de Natraceutical, con un crecimiento del 14,3%, gracias principalmente a la buena acogida de los productos Expert Hilaurónico y Expert Keratina, este último presentado a finales de 2013.

Apalancamiento operativo

A lo largo del primer trimestre de 2014 Natraceutical redujo sus costes operativos en un 4,9% por la presencia en el primer trimestre de 2013 de inversión publicitaria que este año se realizará principalmente

natraceutical

en el segundo trimestre del ejercicio. Ello no contrarrestó sin embargo el efecto de la corrección en ventas ya comentada y la compañía cerró el trimestre con un EBITDA de 2,61 millones de euros, frente a los 2,94 millones de euros en marzo de 2013.

Es importante tener en cuenta que la ausencia de costes financieros tras la cancelación de la deuda en diciembre de 2012, un bajo coste fiscal y la práctica inexistencia de inversiones recurrentes por tener Natraceutical externalizada la producción resultan en una elevada conversión del EBITDA en caja libre, de en torno al 70%.

Natraceutical cerró el primer trimestre de 2014 con un resultado neto de 2,52 millones de euros frente a los 2,88 millones de euros en el mismo periodo del ejercicio anterior, principalmente por el efecto de la corrección en ventas sobre la totalidad de la cuenta de resultados.

2.- Deuda financiera

Desde enero de 2013 Natraceutical mantiene únicamente financiación bancaria vinculada a la operativa de Forté Pharma, por un importe medio mensual de 2,47 millones de euros durante el primer trimestre de 2014.

A cierre del primer trimestre de 2014, la deuda con entidades financieras ascendió a 2,81 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 2,68 millones de euros.

Adicionalmente, fruto de la venta de Natraceutical Industrial, S.L.U. a Naturex en julio de 2013, Natraceutical mantiene un derecho de cobro con Naturex por importe de 8,5 millones de euros pagaderos mediante un crédito con vencimiento máximo en junio de 2017, contabilizado en el balance de la compañía bajo el epígrafe "Otros activos financieros no corrientes".

natraceutical

3.- Balance consolidado de Natraceutical a 31 de marzo 2014

<i>(en miles de euros)</i>	31/03/2013	31/03/2014
ACTIVO		
Activo no corriente:		
Activos intangibles	59.506	59.561
Inmovilizado material	249	175
Inversiones en asociadas	0	0
Otros activos financieros no corrientes	149	8.646
Activos por impuestos diferidos	3.198	2.040
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	63.103	70.423
Activo corriente:		
Existencias	2.686	2.477
Clientes y otras cuentas a cobrar	9.276	8.182
Cuentas por cobrar de empresas vinculadas	50	5
Otros activos financieros corrientes	14.577	3.007
Otros créditos con las Administraciones Públicas	1.038	775
Otros activos corrientes	1.812	1.405
Activos mantenidos para la venta	8.492	0
Efectivo y equivalentes al efectivo	1.572	2.485
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	39.503	18.336
TOTAL ACTIVO	102.606	88.758
PASIVO Y PATRIMONIO NETO		
Patrimonio neto:		
Capital ordinario	32.871	32.872
Prima de emisión	103.494	103.494
Ganancias acumuladas	-46.715	-58.225
TOTAL PATRIMONIO NETO	89.650	78.140
Pasivo no corriente:		
Deuda financiera	0	0
Otros pasivos financieros no corrientes	257	0
Pasivos por impuestos diferidos	1	0
Provisiones a largo plazo	253	974
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	511	974
Pasivo corriente:		
Deuda financiera	2.911	2.811
Empresas vinculadas	41	46
Proveedores y otras cuentas a pagar	5.799	4.110
Otros pasivos financieros corrientes	0	0
Otros pasivos corrientes	2.466	2.235
Otras deudas con las Administraciones Públicas	439	442
Provisiones a corto plazo	790	0
TOTAL PASIVO CORRIENTE	12.445	9.644
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	102.606	88.758

natraceutical

4.- Cuenta de resultados consolidada de Natraceutical

<i>(en miles de euros)</i>	1T 2013	1T 2014
Ingresos ordinarios	10.741	10.096
Variación de existencias	245	0
Aprovisionamientos	-2.755	-2.450
Margen bruto	8.231	7.646
Otros ingresos de explotación	44	0
Gastos de personal	-2.137	-2.243
Dotación a la amortización	-124	-115
Variación de las provisiones de tráfico	0	0
Otros gastos de explotación	-3.200	-2.791
Resultado de explotación	2.814	2.496
Ingresos financieros	109	49
Gastos financieros	-41	-28
Diferencias de cambio	-1	1
Resultado antes de impuestos	2.881	2.519
Impuestos sobre la ganancias	0	0
Resultado del ejercicio	2.881	2.519

Reciba puntualmente las noticias de Natraceutical inscribiéndose en el **centro de suscripción** de la compañía, en el nuevo portal corporativo: **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