

## Nota de resultados: 1r trimestre 2013

### Excelentes resultados tras la concentración de la compañía en Forté Pharma y la cancelación de la deuda

## **Natraceutical cierra el primer trimestre de 2013 con un crecimiento del resultado neto del 38%, hasta los 2,88 M€**

- La cifra de negocios se sitúa en 10,74 M€, un crecimiento del 13,4% respecto al primer trimestre de 2012.
- El crecimiento de las ventas y la optimización operativa de Forté Pharma realizada en los dos últimos ejercicios ha favorecido un crecimiento del EBITDA del 62,4%, hasta los 2,94 M€, con lo que el margen EBITDA sobre ventas aumenta del 19,1% al 27,4%.
- La cancelación del crédito sindicado en diciembre de 2012, ha permitido a la compañía eliminar los costes financieros asociados a dicha deuda, de entorno a 1,1 M€ trimestrales, e incorporar ingresos financieros por la significativa posición de tesorería tras la desinversión de la participación accionarial en Naturex.
- El consejo de administración de Natraceutical acordó en sesión celebrada en el día de ayer convocar junta general de accionistas para el próximo 30 de mayo y someter a la aprobación de la citada junta, entre otros puntos, un reparto de dividendos por importe global de 12 M€.

### **1.- Evolución del negocio**

La salida de Natraceutical como accionista de Naturex en diciembre de 2012 permitió a la compañía cancelar total y anticipadamente el crédito sindicado firmado en 2010 y definir un plan de negocio totalmente enfocado en el desarrollo de Forté Pharma.

En relación a la evolución de este negocio, tras el retroceso del 18% en la cifra de negocios del primer trimestre de 2012, la sucesiva recuperación en los trimestres posteriores permitió a Natraceutical cerrar el ejercicio pasado con un crecimiento en ventas del 1,5%. Como continuación de esta recuperación, el primer trimestre de 2013 ha presentado una excelente evolución de las ventas, alcanzando la compañía una cifra de negocios de 10,74 millones de euros, frente a los 9,47 millones de euros en el primer trimestre de 2012, lo que representa un crecimiento del 13,4%.

#### **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

## Evolución del resultado operativo de Natraceutical 2011-2013

(en millones de euros)

	1T 2011	1T 2012	Dif. 11/12	1T 2013	Dif. 12/13
Cifra negocios	11,77	9,47	-19,5%	<b>10,74</b>	<b>13,4%</b>
EBITDA	1,10	1,81	64,5%	<b>2,94</b>	<b>62,4%</b>
Rdo Explotación	0,87	1,62	86,2%	<b>2,81</b>	<b>73,5%</b>

### Por gama de producto

Esta evolución se debe principalmente a la significativa recuperación de la actividad de control de peso de Forté Pharma, cuyas ventas han aumentado un 18,1% este primer trimestre del año, respecto al acumulado a marzo de 2012. Es importante recordar que este segmento representó en torno al 62% de las ventas de la compañía en el total del ejercicio 2012, por lo que su evolución repercute muy directamente en los resultados globales de Natraceutical.

Asimismo, el buen inicio de año ha estado también apoyado por el comportamiento de la gama de salud, representativa de en torno a un 27% en el total del ejercicio 2012, y que en el primer trimestre de 2013 ha obtenido un crecimiento del 30,4%.

Los primeros tres meses del ejercicio recogen la campaña de pre-ventas al canal farmacéutico de la gama de control de peso, cuyas ventas al consumidor final se materializan principalmente en primavera. Es por ello que el negocio evidencia cierta estacionalidad en el primer trimestre, que hace que la distribución de las ventas a marzo por gama de producto haya acumulado un 79,5% en control de peso y un 13,1% en la gama de salud. Por su parte, la gama de belleza ha representado el 7,4% del total de las ventas de la compañía en este primer trimestre, con un comportamiento plano respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, aunque se prevé una reactivación de las ventas de esta gama en los próximos trimestres.

En la gama de control de peso, a la positiva evolución de sus productos estrella, Turbodraine y CaloriLight, con crecimientos del 5,9% y del 23,3% respectivamente, se ha unido en este primer trimestre un nuevo lanzamiento –TurboSlim-, que en los primeros tres meses del ejercicio ha aportado 1,37 millones de euros a las ventas de este segmento.



Por su parte, el buen comportamiento de la gama de salud ha tenido su base en la buena evolución de los nuevos lanzamientos que se presentaron al mercado el pasado otoño -Gélée Royale, DéfensActiv' y Chondralgic-, así como al mantenimiento de las ventas de uno de sus productos estrella, Vitalité 4G.



### Por mercados

Por mercados geográficos, Francia, que a cierre del ejercicio 2012 aglutinó el 66,9% de la cifra de negocios, ha presentado una clara mejoría en este primer trimestre de 2013, con un incremento del

# natraceutical

12,5% en la cifra de negocios, principalmente debido a su liderazgo en el segmento de control de peso y a la apuesta de la compañía por reforzar su presencia en el segmento de salud.

Por su parte, el conjunto del resto de mercados ha presentado un crecimiento del 27,7%, fuertemente impulsado por el crecimiento del 96,6% de las ventas en España, que ha concentrado el 16,4% de la cifra de negocios total, así como por el avance del 64,5% en Reino Unido que, con un 1,9% de las ventas, se consolida como cuarto mercado de Natraceutical, por detrás de Francia, España y Benelux.

Tras haber iniciado Forté Pharma su actividad en Reino Unido en 2011, la marca cerró 2012 con presencia comercial en las cadenas de parafarmacia Boots, Superdrug y Lloyds y ha firmado en este primer trimestre un acuerdo de distribución en Holland & Barrett.

Benelux, tercer mercado destino de Forté Pharma en este primer trimestre, con un 11,8% de la cifra de negocios, ha cerrado el acumulado a marzo con un retroceso de las ventas del 6,3%, principalmente debido a que la compañía realizó los nuevos lanzamientos de control de peso en este mercado en 2012, por lo que no recoge en 2013 su efecto, como ocurre en otros mercados.

El universo de farmacias y parafarmacias en los tres principales mercados de Forté Pharma (Francia, España y Benelux) se sitúa en 50.000 puntos de venta, de los cuales son objetivo de Forté Pharma por su localización en torno a 14.500. A cierre de 2012 la compañía estaba presente en 10.600 de estos puntos de venta y trabaja para cerrar el ejercicio 2013 con presencia en 12.050.

## **Apalancamiento operativo**

Natraceutical inició en 2011 un plan de optimización operativa centrado principalmente en una reorganización administrativa y de la fuerza de ventas de Forté Pharma y una redefinición de la estrategia de medios a fin de adaptar la inversión publicitaria a las nuevas necesidades del mercado.

Dicho plan habrá permitido un ahorro del 14% entre 2011-2013 en lo relativo a los costes de personal, así como una reducción del 30% en la inversión en medios y marketing, situándose ésta en un nivel de aproximadamente el 18% sobre ventas en 2013.

Junto con la recuperación de las ventas, estas políticas de optimización operativa han permitido a Natraceutical cerrar el primer trimestre de 2013 con un EBITDA de 2,94 millones de euros, un crecimiento del 62,4% respecto al cierre de marzo de 2012. Con ello, el margen EBITDA sobre ventas se ha incrementado del 19,1% al 27,4%.

La externalización de los procesos productivos en Forté Pharma, permite a la compañía requerir bajos niveles de inversión en capex, por lo que, tras amortizaciones por importe de 0,12 millones de euros en el primer trimestre del ejercicio, el resultado de explotación de la compañía se ha situado en 2,81 millones de euros, frente a los 1,62 millones de euros en el mismo periodo del ejercicio anterior (+73,5%).

En relación a la evolución de los márgenes operativos esperada para los próximos meses, cabe recordar que en el primer y el tercer trimestre del ejercicio, Forté Pharma realiza sus pre-campañas de venta a farmacias de producto de control de peso y salud, respectivamente. Ello hace que estos trimestres concentren cierta estacionalidad de la cifra de negocios y, por tanto, mayores márgenes operativos, a la vez que un aumento de las necesidades financieras de circulante. Por el contrario, el inicio de la campaña de venta al consumidor final de estas categorías en el segundo trimestre (primavera) y cuarto (otoño), respectivamente, conlleva la concentración de la mayor inversión publicitaria en dichos trimestres.

## 2.- Participación accionarial en Naturex

---

Con fecha 5 de diciembre de 2012 Natraceutical anunció la última desinversión de su participación en la multinacional francesa Naturex, por lo que en los estados financieros de este primer trimestre de 2013, no se recoge ya ningún activo ni resultado relacionado con dicha participación.

Se cierra de este modo un proceso que se inició a finales del año 2009 con la integración de la División de Ingredientes de Natraceutical en Naturex, por la que Natraceutical se convirtió en su primer accionista y que dio pie a la reorganización financiera y de negocio de Natraceutical.

## 3.- Deuda financiera

---

Como consecuencia directa de la desinversión accionarial en Naturex, finalizada en diciembre de 2012 y comentada en el epígrafe anterior, Natraceutical procedió a la amortización anticipada de la totalidad de su crédito sindicado y de saldos acreedores que mantenía con su principal accionista, Natra.

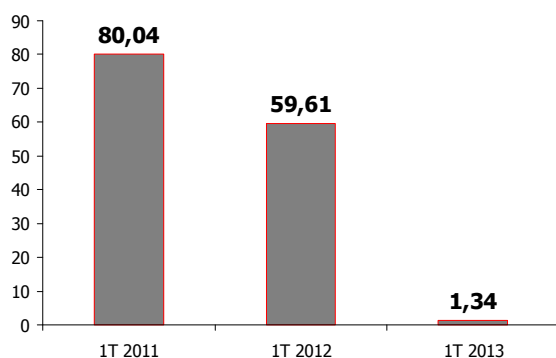
Tras dichas amortizaciones de deuda, Natraceutical mantiene únicamente financiación bancaria vinculada a la operativa de Forté Pharma, por un importe medio mensual de 2,52 millones de euros.

Adicionalmente, Natraceutical ha concluido el primer trimestre con una posición de tesorería de 16,15 millones de euros, de la cual 14,58 millones de euros resultado de la venta de la participación accionarial en Naturex y recogida en el balance como "Otras inversiones corrientes".

La cancelación del crédito sindicado en diciembre de 2012, ha permitido a la compañía eliminar los costes financieros asociados a dicha deuda, de entorno a 1,1 M€ trimestrales, e incorporar ingresos financieros por la posición de tesorería.

### Evolución de la deuda financiera neta 1T 2011-2013

(en millones de euros)



La deuda financiera neta a cierre del primer trimestre de 2013 no incluye la posición de tesorería que mantiene la compañía por importe de 14,58 millones de euros, tras la desinversión de su participación financiera en Naturex.

## **4.- Resultado neto**

---

La significativa recuperación operativa del negocio, unido a la inexistencia de costes financieros, ha permitido a Natraceutical cerrar el primer trimestre de 2013 con un crecimiento del beneficio neto del 37,8%, hasta los 2,88 millones de euros.

Como ya anunció la compañía tras el cierre del ejercicio 2012, la positiva evolución del negocio de Forté Pharma desde el segundo trimestre de 2012, que ha seguido confirmándose en este inicio de año, y el apalancamiento operativo en una estructura organizativa preparada para asumir este crecimiento, permitirá a Natraceutical una simultánea mejora de márgenes en 2013, que se verá impulsada por la inexistencia de costes financieros tras la cancelación de la deuda de la compañía.

Es importante recordar, no obstante, la estacionalidad del negocio en el primer y tercer trimestre del año y la concentración de la inversión en publicidad en el segundo y cuarto trimestre, lo que conlleva una evolución de los resultados sin progresión lineal a lo largo del ejercicio.

## **5.- Reparto de dividendo**

---

El consejo de administración de Natraceutical, en sesión celebrada en el día de ayer, 24 de abril de 2013, acordó convocar junta general de accionistas de la sociedad, a celebrarse el próximo 30 de mayo.

Como uno de los puntos destacados a someter a la aprobación de la junta de este año, el consejo de administración acordó destinar la mayor parte de la tesorería excedente tras la desinversión en Naturex para un reparto de dividendo por importe global de 12 millones de euros.

La convocatoria oficial de la junta de accionistas, así como toda la documentación de soporte para la misma, se publicará en los próximos días en la web de la compañía ([www.natraceuticalgroup.com](http://www.natraceuticalgroup.com)) y otros canales legalmente establecidos.

# natraceutical

## 6.- Balance consolidado de Natraceutical a 31 de marzo 2013

<i>(en miles de euros)</i>	31/03/2013	31/12/2012
<b>ACTIVO</b>		
<b>Activo no corriente:</b>		
Activos intangibles	59.506	59.515
Activos tangibles	249	281
Inversiones en asociadas	0	0
Otros activos financieros no corrientes	149	149
Activos por impuestos diferidos	3.198	3.199
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>63.103</b>	<b>63.144</b>
<b>Activo corriente:</b>		
Existencias	2.686	2.786
Clientes y otras cuentas a cobrar	9.276	4.462
Cuentas por cobrar de empresas vinculadas	50	152
Otras inversiones corrientes	14.577	15.544
Activos por impuestos diferidos	1.038	1.063
Otros activos corrientes	1.812	473
Activos mantenidos para la venta	8.492	8.492
Efectivo y otros medios líquidos equivalentes	1.572	1.943
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>39.503</b>	<b>34.915</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>102.606</b>	<b>98.059</b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>		
<b>Patrimonio neto:</b>		
Capital social	32.871	32.871
Prima de emisión	103.494	103.494
Ganancias acumuladas	-46.715	-49.612
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO</b>	<b>89.650</b>	<b>86.753</b>
<b>Pasivo no corriente:</b>		
Deudas con entidades de crédito	0	0
Otros pasivos no corrientes	257	257
Pasivos por impuestos diferidos	1	1
Provisiones a largo plazo	253	253
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>511</b>	<b>511</b>
<b>Pasivo corriente:</b>		
Provisiones a corto plazo	790	0
Deudas con entidades de crédito	2.911	1.467
Empresas vinculadas	41	88
Proveedores y otras cuentas a pagar	5.799	6.456
Otros pasivos corrientes	2.466	1.548
Pasivos por impuestos corrientes	439	1.236
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>12.445</b>	<b>10.795</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>102.606</b>	<b>98.059</b>

# natraceutical

## 7.- Cuenta de resultados consolidada de Natraceutical

---

<i>(en miles de euros)</i>	1T 2012	1T 2013	<i>Dif.</i>
<b>Importe neto de la cifra de negocio</b>	<b>9.466</b>	<b>10.741</b>	<b>13,5%</b>
+/- variación de existencias	-2	245	
Aprovisionamientos	-2.336	-2.755	
<b>Margen bruto</b>	<b>7.128</b>	<b>8.231</b>	<b>15,5%</b>
Comisiones de ventas	0	0	
Otros ingresos de explotación	5	44	
Gastos de personal	-2.247	-2.137	
Dotación a la amortización	-194	-124	
Otros gastos de explotación	-3.071	-3.200	
<b>Resultado de explotación</b>	<b>1.621</b>	<b>2.813</b>	<b>73,5%</b>
Resultado financiero	-1.068	68	
Diferencias de cambio	-9	-1	
Rdo de enajenación de activos no corrientes	-6	0	
Result of companies accounted for by the equity method	1.635	0	
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>2.173</b>	<b>2.879</b>	<b>32,5%</b>
Impuestos sobre la ganancias	-85	0	
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>2.088</b>	<b>2.879</b>	<b>37,9%</b>

### 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.

[www.natraceuticalgroup.com](http://www.natraceuticalgroup.com)

### 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)