



PRESENTACIÓN RESULTADOS 2019

Aviso legal

El presente documento puede contener manifestaciones de futuro sobre intenciones, expectativas o previsiones sobre Cementos Molins. Estas manifestaciones pueden incluir proyecciones y estimaciones financieras con asunciones, declaraciones relativas a planes, objetivos, y expectativas que pueden referirse a diversas materias, entre otras, a la base de clientes y a su evolución, al crecimiento de las distintas líneas de negocio y al del negocio global, a posibles compras, desinversiones u otras operaciones, a los resultados de la Compañía y a otros aspectos relativos a la actividad y situación de la misma.

Las manifestaciones de futuro o previsiones contenidas en este documento pueden ser identificadas, en determinados casos, por la utilización de palabras como «expectativa», «anticipación», «propósito», «creencia» o de un lenguaje similar, o su correspondiente forma negativa, o por la propia naturaleza de predicción que tienen las cuestiones referidas a estrategias, planes o intenciones. Estas manifestaciones de futuro o previsiones reflejan las opiniones de Cementos Molins respecto a sucesos futuros, no constituyen, por su propia naturaleza, garantías de un futuro cumplimiento, encontrándose condicionadas por riesgos e incertidumbres que podrían determinar que los desarrollos y resultados finales difieran materialmente de los puestos de manifiesto en estas intenciones, expectativas o previsiones. Entre tales riesgos e incertidumbres están aquellos identificados en los documentos con información más completa registrados por Cementos Molins ante los diferentes organismos supervisores de los mercados de valores en los que cotiza su acción y, en particular, ante la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

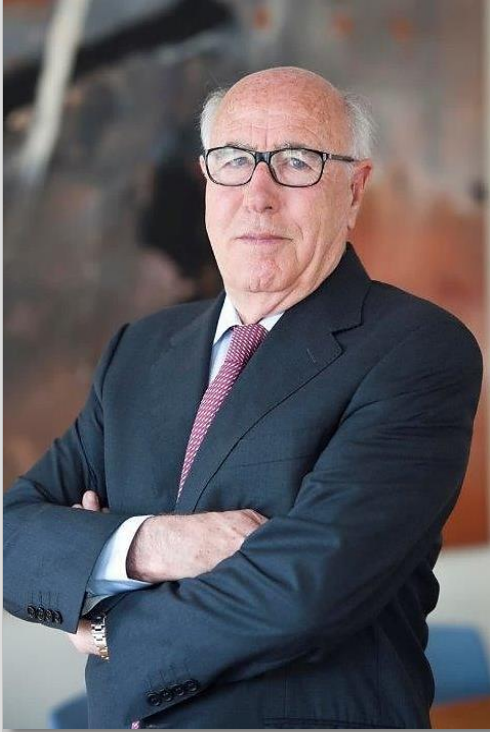
Lo expuesto en este documento debe ser tenido en cuenta por todas aquellas personas o entidades que puedan tener que comprar o vender o elaborar o difundir opiniones relativas a valores emitidos por la Compañía y, en particular, por los analistas e inversores.

Salvo en la medida en que lo requiera la ley aplicable, Cementos Molins no asume ninguna obligación de actualizar públicamente el resultado de cualquier revisión que pudiera realizar de estas manifestaciones para adaptarlas a hechos o circunstancias posteriores a este documento, incluidos, entre otros, cambios en el negocio de la Compañía, en su estrategia de desarrollo de negocio o cualquier otra posible circunstancia sobrevenida.

Este documento puede contener información financiera resumida o información no auditada. La información contenida en el mismo debe leerse en conjunto y está sujeta a toda la información pública disponible sobre la Compañía, incluyendo, en su caso, otros documentos emitidos por la Compañía que contengan información más completa.

Por último, se hace constar que ni este documento ni nada de lo aquí contenido constituye una oferta de compra, venta o canje, o una solicitud de una oferta de compra, venta o canje de valores, o una recomendación o asesoramiento sobre ningún valor.





JUAN MOLINS
PRESIDENTE



JULIO RODRÍGUEZ
CEO



JORGE BONNIN
CFO

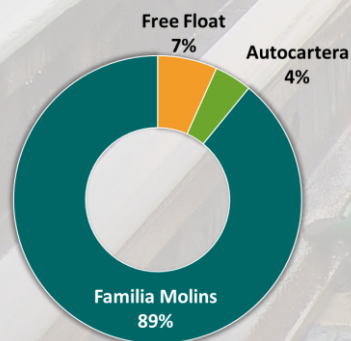


Empresa cementera familiar y cotizada en España

12 Plantas integradas de fabricación de cemento en **8** países.

CREACIÓN DE
CEMENTOS MOLINS

1928



Estructura accionarial
2019



RESULTADOS 2019

**CORPORACIÓN
MOCTEZUMA**
(MÉXICO)

1980

1



**CEMENTOS
AVELLANEDA**
(ARGENTINA)

1988

**LAFARGE SURMA
CEMENT**
(BANGLADESH)

1991



**CEMENTOS
ARTIGAS**
(URUGUAY)

2006



**ITACAMBA
CEMENTOS**
(BOLIVIA)

2008



SOTACIB
(TÚNEZ)

2016



ECOCEMENTOS
(COLOMBIA)

2019



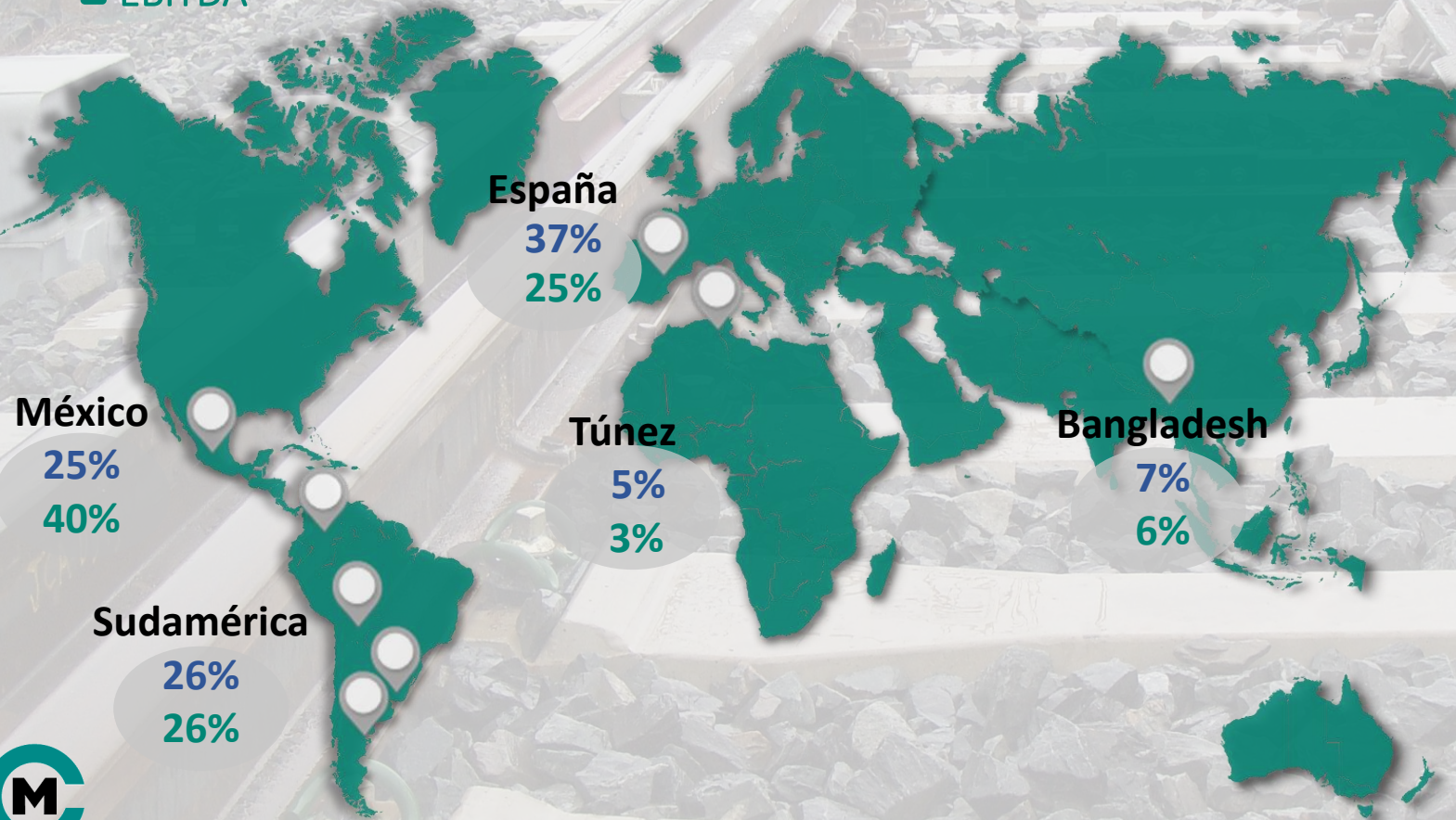
...

Un modelo de negocio integrado y con mucho potencial



Exposición geográfica

■ Ventas
■ EBITDA



- Ventas: 797 M€ ¹
- Capacidad cemento: 9,9 Mtn ¹
- Empleados: 4.932
- Hornos de cemento gris: 14
- Hornos de cemento blanco: 2
- Hornos de cemento CAC: 2
- Plantas de hormigón: 76
- Plantas de morteros: 8
- Plantas de prefabricados: 10

¹ Datos de ventas y capacidad en criterio proporcional.

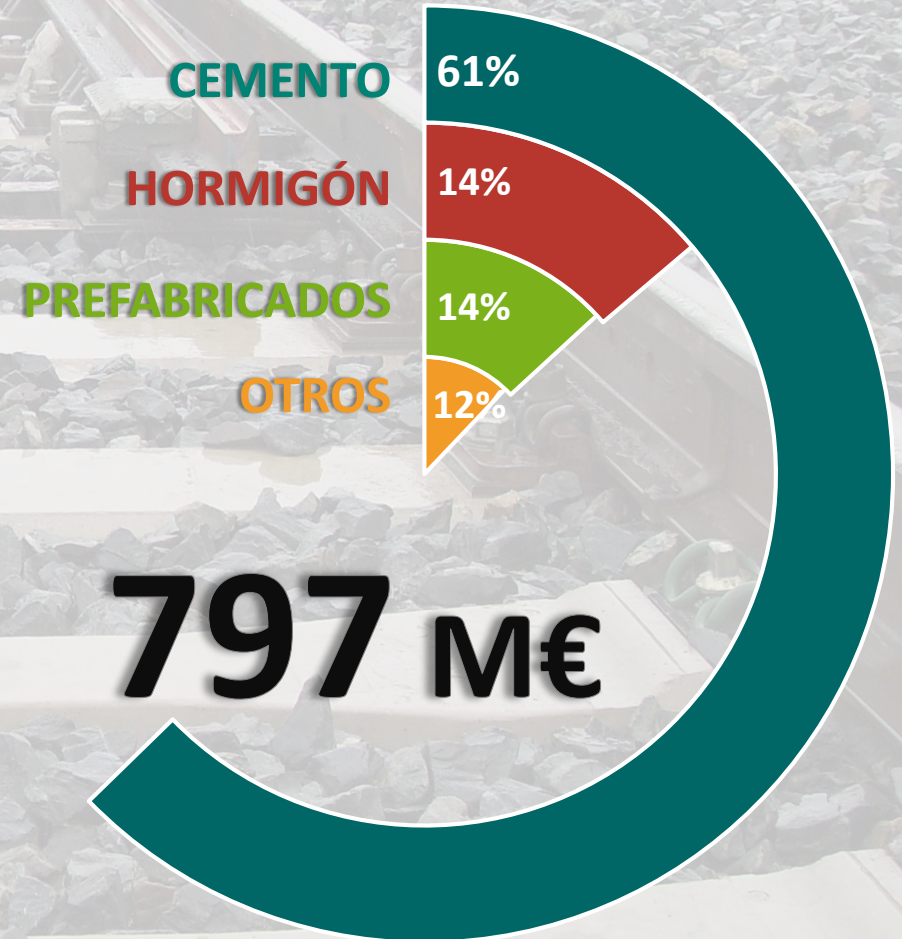


Capacidad de producción de cemento y Ventas 2019

Capacidad



Ventas





Resultados 2019



... a destacar en 2019...

Un año 2019 con crecimiento a pesar de la contracción en gran parte de los mercados, afectados por la situación global de incertidumbre y ralentización económica.

Las **ventas aumentan un 4%** (like-for-like +15%); menor volumen de cemento y hormigón por la contracción de mercado en México, compensado con una buena gestión global de precios y el desarrollo de otros negocios (principalmente prefabricados de hormigón).

Sólida contribución de resultados a pesar del impacto negativo de tipo de cambio. El **EBITDA crece un 6%**, (like-for-like +15%) gracias a nuestros planes de acción con foco en la eficiencia y a la gestión de precios que nos permite compensar el menor volumen e inflación de costes.

El **Resultado Neto crece un 5%**, (like-for-like +16%), en línea con el mayor resultado de explotación. **Beneficio por acción +5%** hasta 1,35 €.

Fuerte generación de liquidez. Deuda Financiera Neta en niveles similares al 2018 (like-for-like -12%), con un **múltiplo DFN/EBITDA de 0,9x**, a pesar de las relevantes **inversiones de crecimiento en Colombia y Argentina** completadas con éxito. Reestructuración de la deuda corporativa, vinculada a objetivo sostenibilidad.

Like-for-like: comparable sin efecto tipo de cambio, primera aplicación de NIIF16 sobre arrendamientos y ajuste por hiperinflación en Argentina.



El beneficio neto crece un 5% hasta 90 M€

4T 2019	4T 2018	% var.	L-f-L
203	215	-5%	+8%
49	46	+5%	+13%
23,8%	21,6%	+2,2	
35	33	+5%	+19%
19	21	-9%	+18%
0,29	0,32	-9%	
181	179	+1%	-12%

Crit. Proporcional en M€
Ventas
EBITDA
Margen EBITDA
EBIT
Beneficio Neto
Beneficio por acción (€)
Deuda Financiera Neta

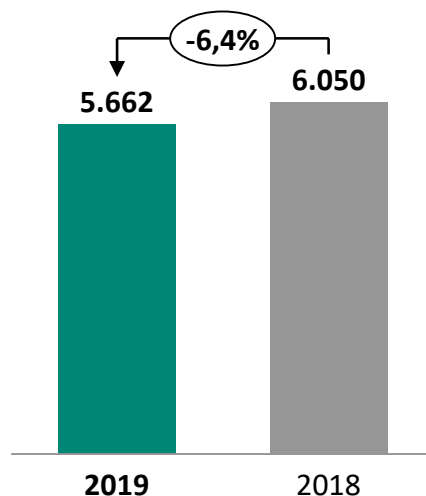
2019	2018	% var.	L-f-L
797	765	+4%	+15%
192	181	+6%	+15%
24,0%	23,7%	+0,3	
140	134	+4%	+18%
90	85	+5%	+16%
1,35	1,29	+5%	
181	179	+1%	-12%



Las ventas crecieron un 4%

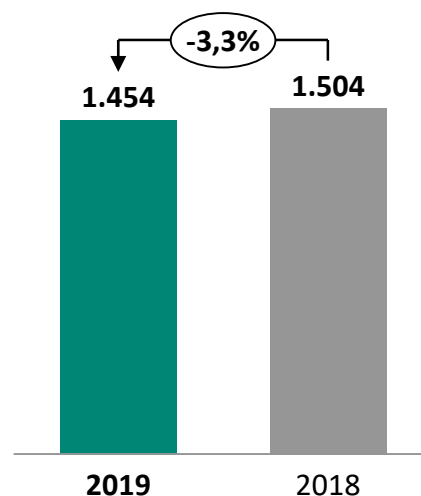
Criterio Proporcional

VOLUMEN CEMENTO GRIS (Miles tn)

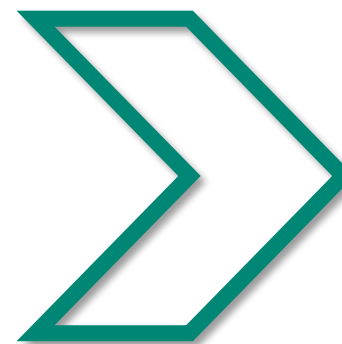


- Caída de volumen de cemento
 - Contracción de mercado en México, Argentina y Túnez.
 - Buenos resultados en España y Bangladesh.

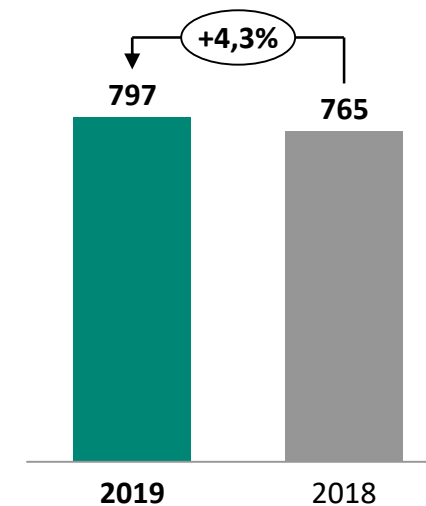
VOLUMEN HORMIGÓN (Miles m³)



- Menor volumen de hormigón
 - Contracción de mercado en México.
 - Buenos resultados en España.



VENTAS (M€)



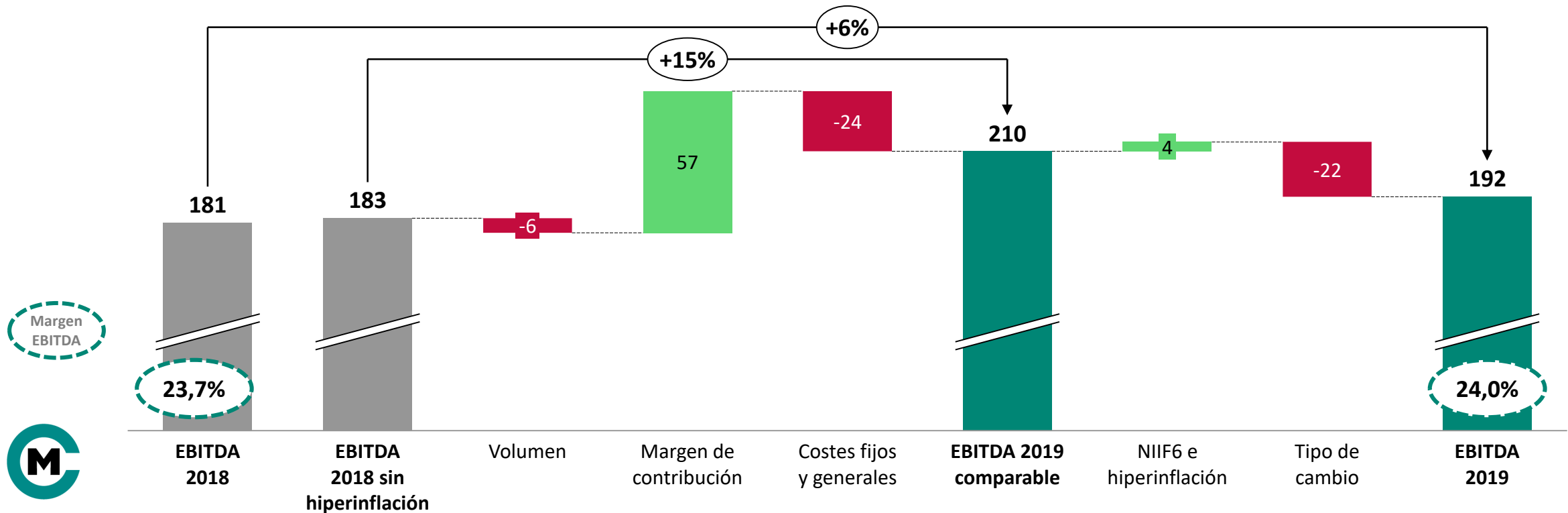
- **Crecimiento en ventas del 4%**
 - Desarrollo de otros negocios (especialmente prefabricados de hormigón) e incremento de precios para compensar inflación, menor volumen y efecto negativo del tipo de cambio en Argentina (like-for-like +15%).



EBITDA +6% por eficiencia y buena gestión de precios

Criterio Proporcional
Cifras en M€

- Aumento del 6% del EBITDA; en términos comparables +15%.
- Margen EBITDA 24,0%, +0,3 pp.
- Los planes de eficiencia operativa, junto con los incrementos de precios en moneda local, mejoran sustancialmente el margen de contribución y compensan el efecto negativo de la caída de volumen.
- Efecto negativo de tipo de cambio (-22 M€, principalmente en Argentina) y positivo por NIIF16 (+4 M€).

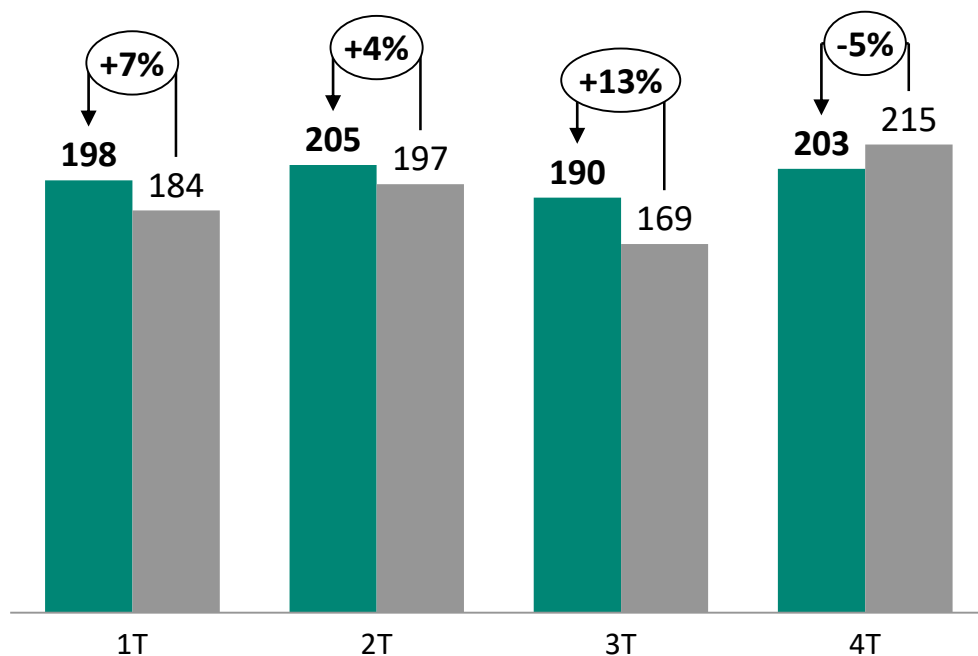


Crecimiento sostenible trimestral de Ventas y EBITDA

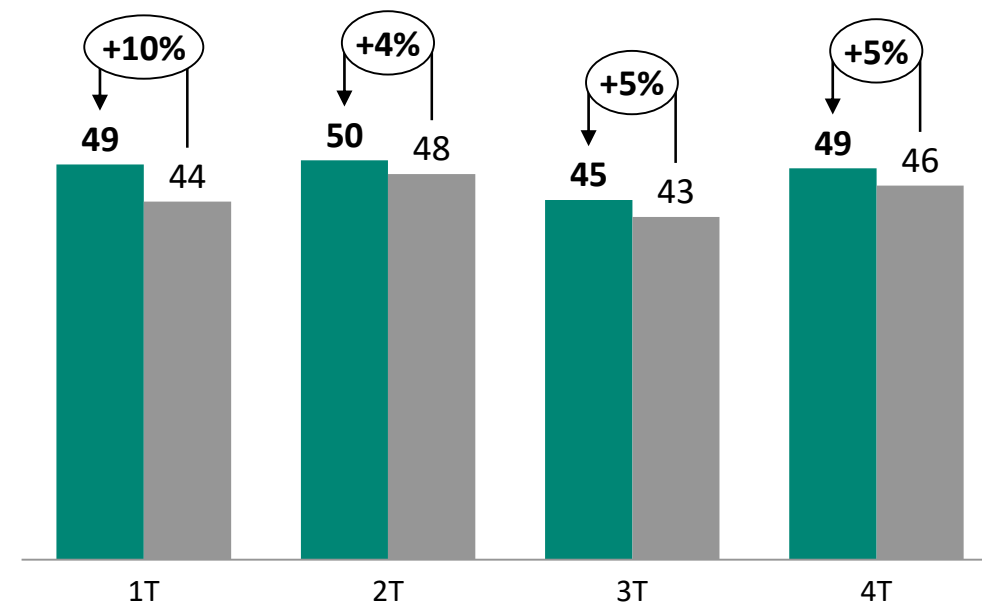
Criterio Proporcional
Cifras en M€

- Crecimiento trimestral sostenido en ventas y EBITDA a lo largo del 2019 (excepto ventas del 4T 2019 afectadas por climatología, inestabilidad social en Bolivia, y parada producción en Túnez).

VENTAS POR TRIMESTRE



EBITDA POR TRIMESTRE



■ 2019 ■ 2018



Incremento resultados con un menor peso de México

Criterio Proporcional
Cifras en M€

Las Ventas y el EBITDA 2019 aumentan un 15% en términos comparables (tipo cambio, NIIF16 e hiperinflación).

- Crecimiento en España, Argentina y Bangladesh.
- Decrecimiento en México, Túnez y Uruguay.

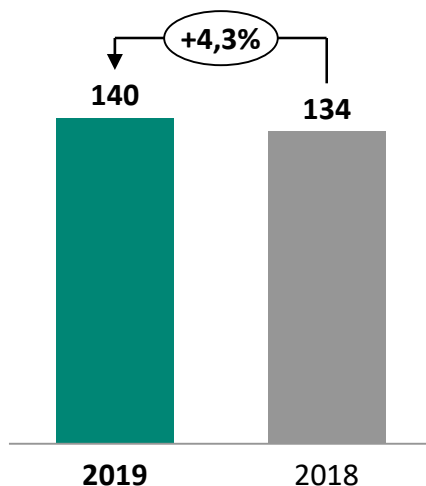
	VENTAS				EBITDA			
	2019	2018	% var.	L-f-L	2019	2018	% var.	L-f-L
España	295	260	14%	14%	51	33	53%	45%
México	198	209	-6%	-10%	83	96	-13%	-20%
Sudamérica	209	198	6%	49%	53	45	17%	71%
Argentina	145	134	8%	69%	41	30	36%	112%
Uruguay	36	40	-12%	-4%	9	11	-22%	-15%
Bolivia	26	23	11%	6%	4	5	-11%	-16%
Colombia	3	-	-		-1	-1	-	
Resto	95	97	-2%	-2%	19	22	-11%	-11%
Bangladesh	56	50	12%	7%	13	11	11%	7%
Túnez	40	48	-17%	-11%	7	10	-36%	-31%
Corporativo	-	-	-		-14	-15	-	
Total	797	765	4%	15%	192	181	6%	15%



El beneficio neto crece un 5%

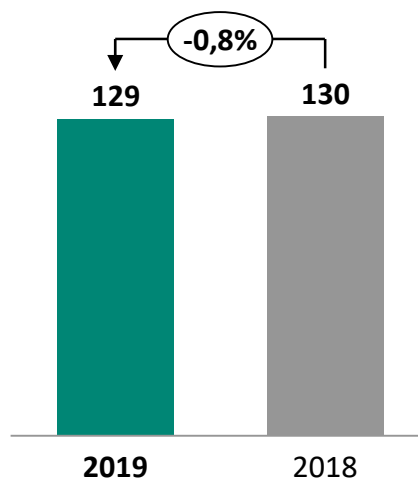
Criterio Proporcional

EBIT (M€)



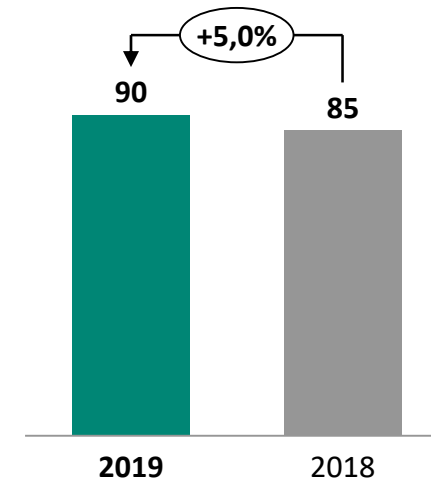
- Resultado de explotación crece un 4,3%.
 - EBITDA crece un 5%.
 - Incremento amortizaciones de un 11% (nuevas inversiones y ajuste hiperinflación en Argentina)
 - En términos comparables, el EBIT aumenta un 18% (tipo de cambio e hiperinflación)

EBT (M€)



- El beneficio antes de impuestos decrece un 1%.
 - Los **gastos financieros** aumentan en 11 M€ como consecuencia de la financiación de los nuevos proyectos en Argentina y Colombia, y al efecto de base 2018 por ingresos financieros en Argentina y México.

BENEFICIO NETO (M€)



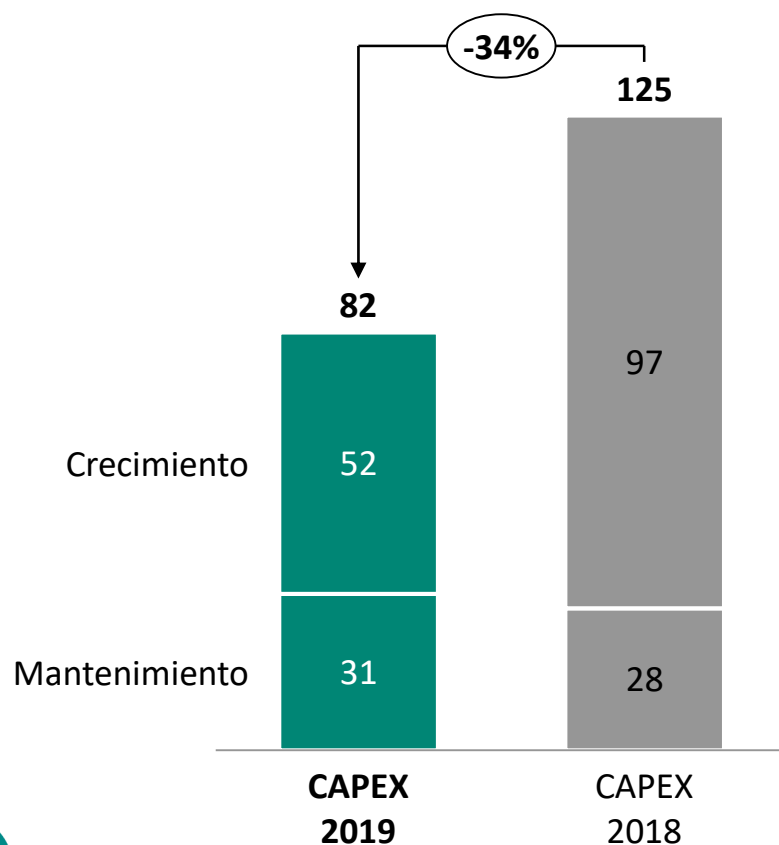
- El beneficio neto aumenta un 5%, en términos comparables un 16%.
 - tipo impositivo efectivo: 31%.
 - ajuste contable por hiperinflación en Argentina: -7 M€.
 - El beneficio por acción crece un 5% hasta 1,35 €.



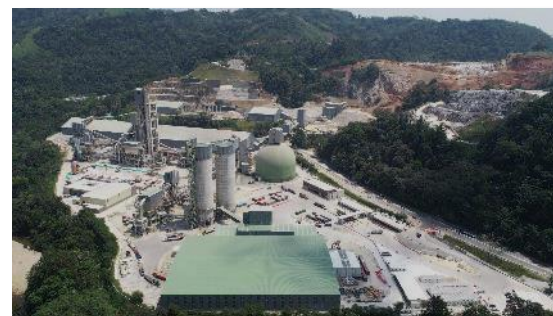
Inversiones relevantes en 2019, alineadas con nuestro plan de crecimiento 2020-22

Criterio Proporcional

INVERSIONES (M€)



- En 2019 se han culminado con éxito los proyectos de Argentina y Colombia iniciados hace 3 años.
 - Los pagos de inversiones de mantenimiento alcanzaron 31 M€ (inversiones necesarias para mantener el nivel de actividad).
 - Los pagos de inversiones de crecimiento ascendieron a 52 M€, focalizadas en la nueva planta de Colombia y la completa renovación de San Luis en Argentina.



PLANTA DE RÍO CLARO (ANTIOQUIA - COLOMBIA)... ...OPERATIVA DESDE OCTUBRE 2019 !



Nueva Planta en Colombia: crecer en capacidad y resultados

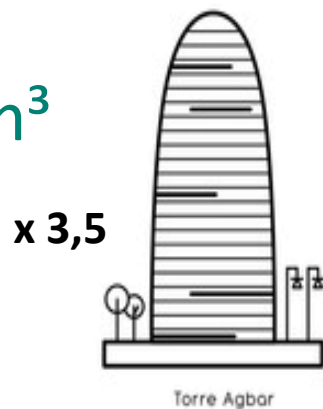
Inversión total 332 M€

10,6 Millones/horas hombre

Media > 2.000 trabajadores

Pilotes diámetro 1-1,25 m: 440 unidades, longitud total 10 km

Hormigón 89.000 m³

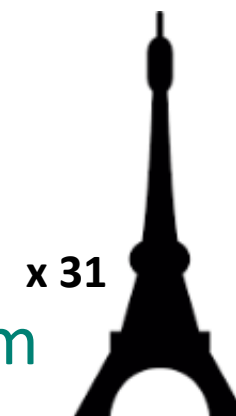


Cables 635 km



ALION

CEMENTOS MOLINS corona



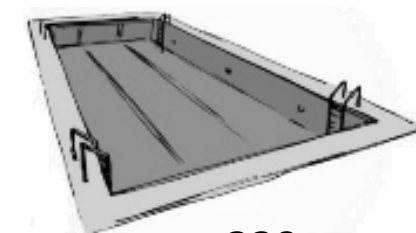
x 31

Movimiento tierras:

Excavación 800.000 m³

Relleno 600.000 m³

Vertedero 150.000 m³



x 320



COMPLETA RENOVACIÓN DE SAN LUIS (ARGENTINA)... ...LISTA PARA ARRANCAR EN FEBRERO 2020



Ampliación Planta San Luis: crecer en capacidad y resultados

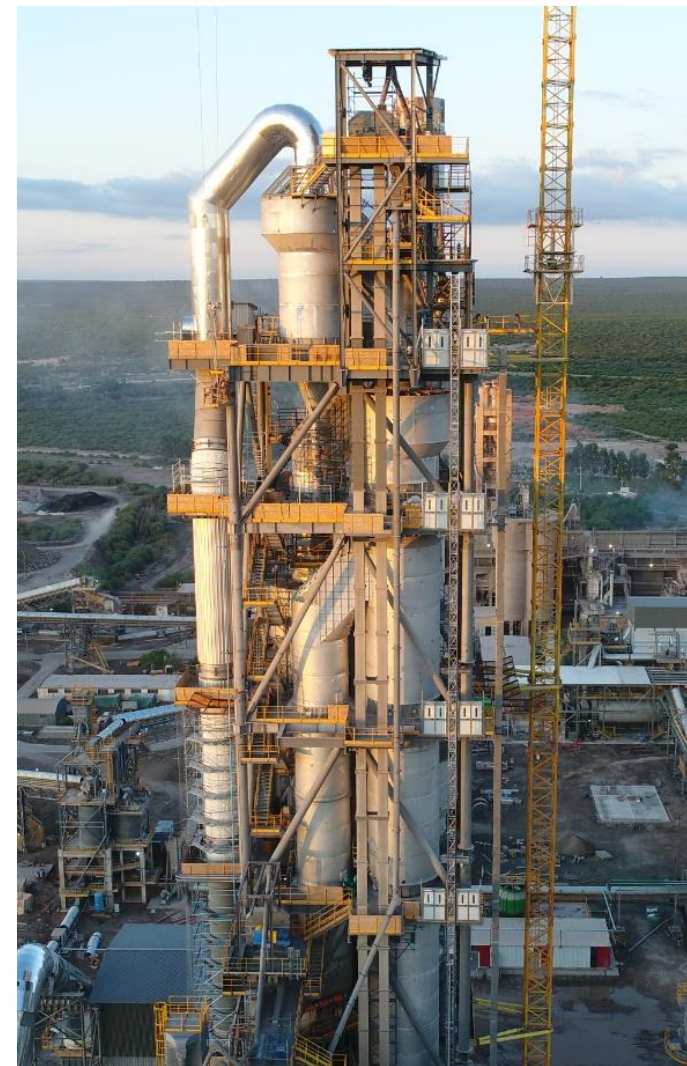
Inversión total 126 M€

2,9 Mill /horas hombre

Capacidad fábrica 2.000 tn/día de clinker

Puesta en marcha Molienda Octubre 2019

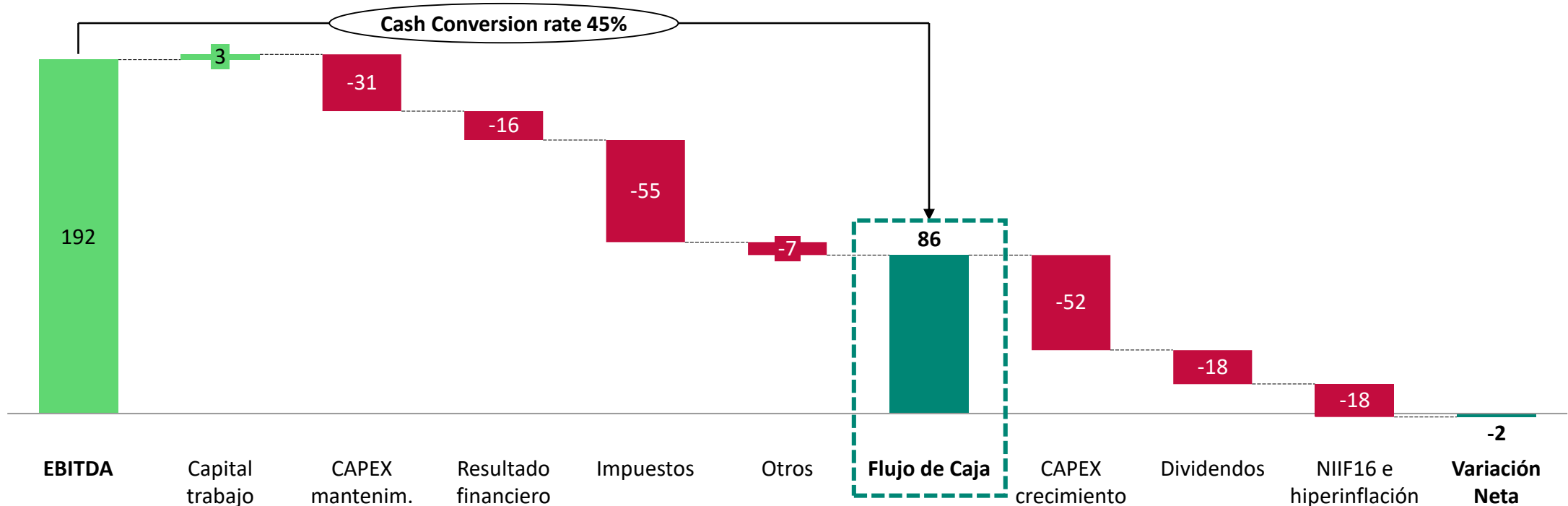
Puesta en marcha Horno Febrero 2020



Sólida generación de caja destinada a inversiones de crecimiento y a retribuir al accionista

Criterio Proporcional
Cifras en M€

- Sólida generación de caja (86 M€) a pesar del impacto negativo de tipo de cambio (-7 M€)
- Principalmente destinado a inversiones de crecimiento (52 M€) para la nueva planta en Colombia y la renovación de San Luís (Argentina), así como la distribución de dividendos (18 M€).
- Efecto tipo de cambio (-7 M€), NIIF16 y ajustes por hiperinflación de Argentina (-18 M€).

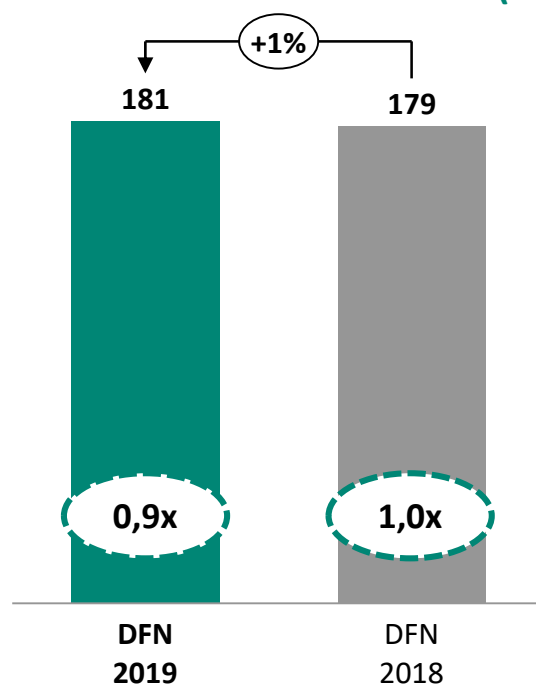


Sólida situación financiera con niveles de deuda <1,0x EBITDA y con vencimientos a largo plazo

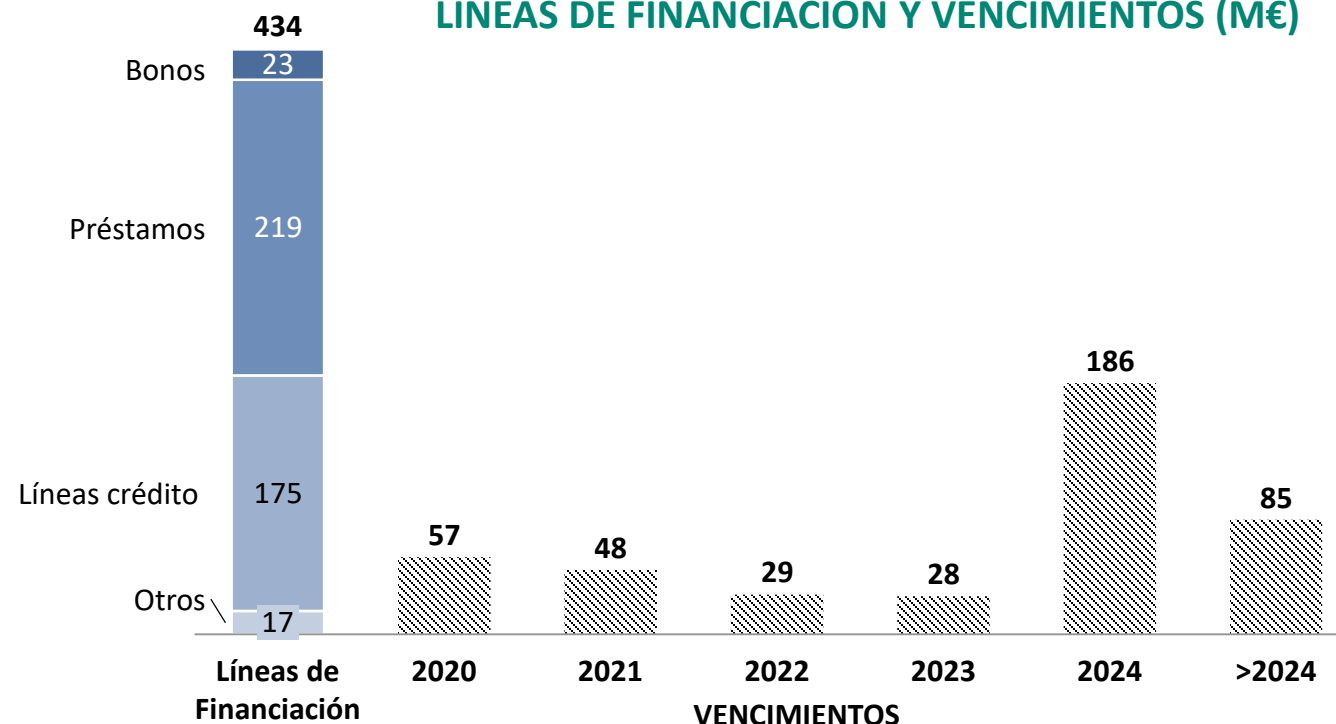
Criterio Proporcional

- Deuda Financiera Neta similar al año anterior. Like-for-like -12%; el múltiplo DFN/EBITDA se reduce a 0,9x.
- 48% de la deuda denominada en moneda EUR.
- Líneas de financiación por importe de 434 M€ (70% utilizadas), incluida financiación sindicada de 180 M€ (TL + RCF) vinculada a objetivo de sostenibilidad. El 63% de las líneas vencen a partir del año 2024.

DEUDA FINANCIERA NETA (M€)



LINEAS DE FINANCIACIÓN Y VENCIMIENTOS (M€)



Múltiplo DFN/EBITDA



España: Crecimiento de ventas y resultados, manteniendo tendencia de los últimos años

en M€	2019	2018	% var.	L-f-L
Ventas	295	260	14%	14%
EBITDA	51	33	53%	45%
Margen EBITDA	17%	13%		

Negocios

- Cemento portland
- Cemento aluminato de calcio
- Hormigón
- Áridos
- Morteros
- Prefabricados
- Reciclaje y valorización de residuos

- El consumo de cemento portland alcanzó los 14 Mtn, creciendo un 6% respecto al 2018, al igual que el de hormigón... pero ambos se desaceleraron en la segunda parte del año.
- Todos nuestros negocios crecieron en España en 2018, especialmente el de prefabricadas de hormigón ...un gran año!
- Fuerte crecimiento del EBITDA por eficiencia de costes, servicio y gestión comercial y mix de producto.
- Nuevo impulso al consumo de combustibles alternativos, alcanzando un porcentaje de sustitución térmica del 43% en nuestra fábrica de Sant Vicenç dels Horts.



México: Continúa la contracción del mercado en 2019

Criterio Proporcional

en M€	2019	2018	% var.	L-f-L
Ventas	198	209	-6%	-10%
EBITDA	83	96	-13%	-20%
Margen EBITDA	42%	46%		

Negocios

- Cemento portland
- Hormigón
- Morteros
- Áridos

- Estancamiento del PIB y 2019 ha confirmado la mala tendencia iniciada en 2018 con una fuerte contracción del mercado de cemento y hormigón.
 - ✓ Fuerte reducción de la inversión pública y privada en 2019
- Programa de optimización de costes “Fit & Flex” que, junto con la finalización del proceso de simplificación societaria, nos permite amortiguar el impacto de la fuerte caída de volumen.
- Apreciación del peso mexicano del 5,8% que favorece la consolidación.
- Buena gestión comercial y del servicio al cliente que nos ha permitido defender con éxito nuestra posición en el mercado.
- ...Esperamos un cambio en la tendencia para 2020 tras el anuncio por parte del Gobierno del Programa Nacional de Inversión en Infraestructuras (147 proyectos equivalente a 42 BUSD).



Sudamérica: Buenos resultados en Argentina a pesar del deterioro de la economía del país

Criterio Proporcional

en M€	2019	2018	% var	L-f-L
Ventas	209	198	6%	49%
EBITDA	53	45	17%	71%
Margen EBITDA	25%	23%		

Negocios Argentina

- Cemento portland
- Hormigón
- Áridos
- Cal
- Morteros

Negocios Colombia

- Cemento portland

Negocios Uruguay

- Cemento portland
- Hormigón
- Morteros

Negocios Bolivia

- Cemento portland
- Áridos

- 2019 ha sido un año de turbulencias económicas y sociales: fuerte deterioro e incertidumbre económica en Argentina... inflación anual del orden del 54%, depreciación del peso del 55%, cambio político y negociación en curso con el FMI...; conflictos políticos y sociales en Bolivia.
- Caída del mercado del cemento del 7% en Argentina y del 1,5% en Uruguay; erosión de precios en Bolivia por nuevas capacidades instaladas en el país.
- Incremento significativo de resultados en Argentina (eficiencia operativa y gestión de precios) que nos permite amortiguar las menores contribuciones de Uruguay y Bolivia (buenos resultados de nuestros planes de eficiencia en ambos países).
- Fuerte impulso a la utilización de combustibles alternativos.
- Arranque operativo de la nueva planta de Colombia con el lanzamiento de la marca ALION, y renovación de San Luís.
- Cementos Avellaneda (Argentina) y Cementos Artigas (Uruguay) celebraron en el 4T 2019 el centenario de su fundación.



Resto de países: El crecimiento en Bangladesh amortigua el deterioro de mercado y resultados en Túnez

Criterio Proporcional

en M€

	2019	2018	% var.	L-f-L
Ventas	95	97	-2%	-2%
EBITDA	19	22	-11%	-11%
Margen EBITDA	20%	22%		

Negocios Bangladesh

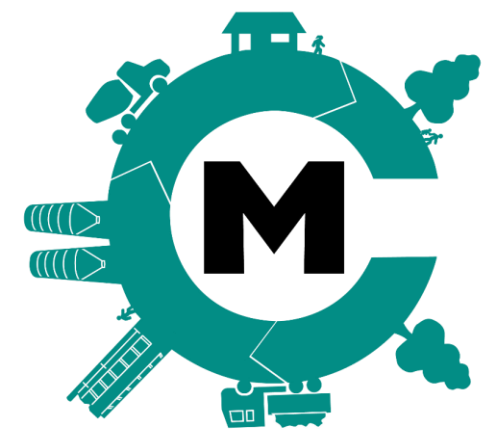
- Cemento portland

Negocios Túnez

- Cemento portland
- Cemento blanco

- El consumo de cemento en **Bangladesh** creció en 2019 un 8%.
- Crecimiento de ventas (+12%) y de EBITDA (+11%) con buenos resultados de los planes de eficiencia operativa que limitan los efectos de la inflación.
- Buenas perspectivas para 2020 gracias al lanzamiento de un nuevo negocio de áridos y al impulso de la utilización de combustibles alternativos.
- Fuerte contracción del mercado de cemento en **Túnez** (-11%) en un entorno de incertidumbre y desaceleración económica en el país (el PIB creció ligeramente por encima del 1%)
- Creciendo a buen ritmo en nuevos mercados de exportación de cemento blanco (+19%).
- Significativa caída del EBITDA debido a la falta de volumen, incremento de los costes energéticos y, especialmente, por cuestiones laborales en la planta de Kairouan.





La SOSTENIBILIDAD en el centro de nuestra estrategia

Barómetro de sostenibilidad

5

INDICADORES CLAVE



- 1 KW/h x Tonelada de cemento
- 2 Mcalorías x Tonelada clinker
- 3 Kg CO2 x Tonelada clinker

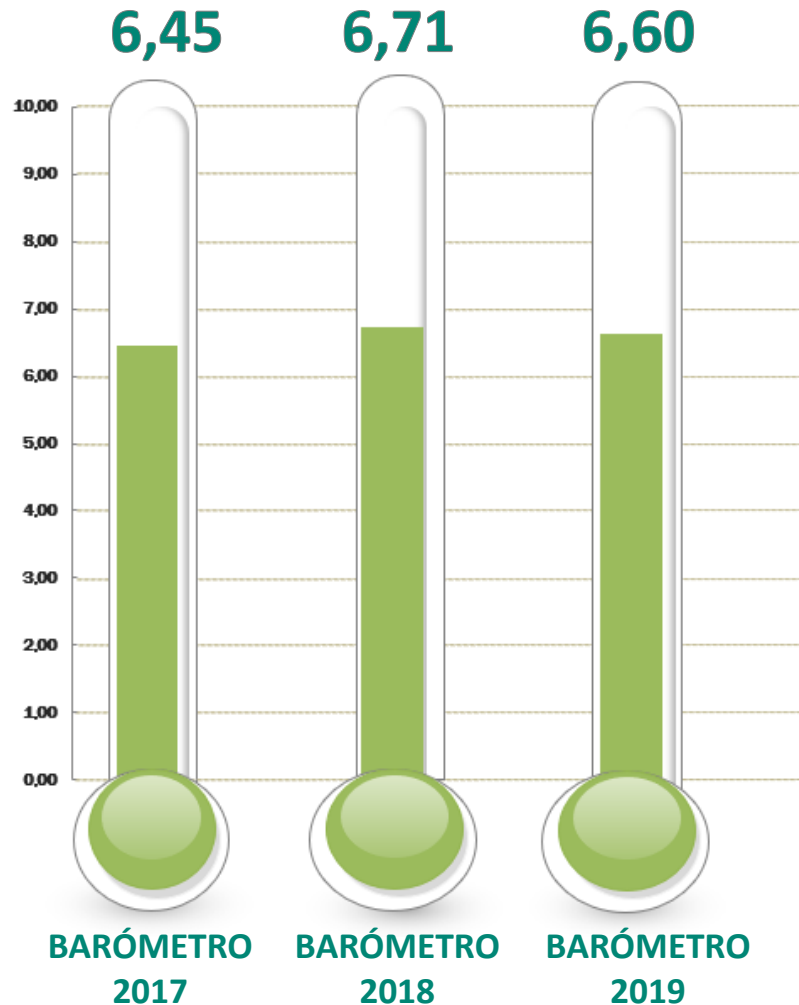


- 4 Índice frecuencia de accidentes
- 5 Índice de satisfacción de nuestros empleados

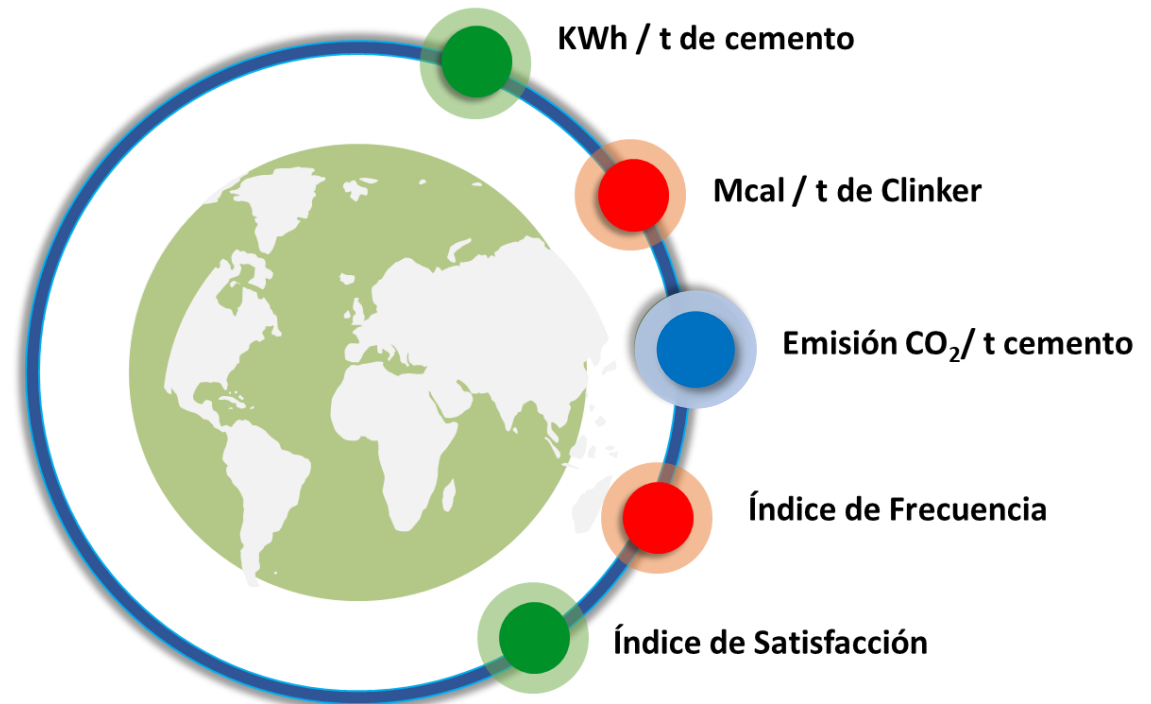
- Para cada uno de los 5 indicadores clave definimos un “best in class” del mercado como valor 10.
- Nuestros equipos directivos en todos los países tienen una parte de su remuneración variable ligada a los componentes del barómetro de sostenibilidad.



Barómetro de sostenibilidad



- Después de 3 años de mejora continua, ligero deterioro en 2019 debido al funcionamiento de algunos hornos (+consumo térmico) y al aumento puntual del número de accidentes en el negocio de prefabricados.
- Mejora en 2019 del consumo unitario eléctrico, y niveles similares de emisiones unitarias de CO₂ y del índice de satisfacción de empleados.

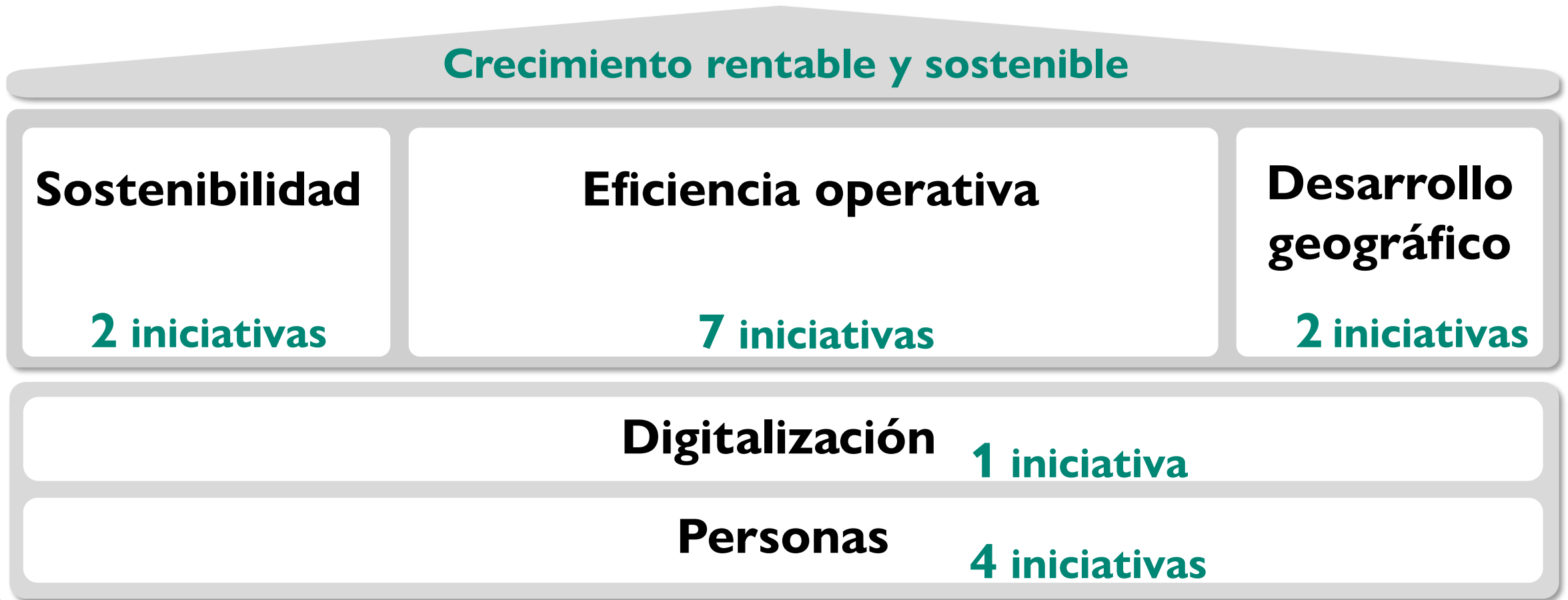




PLAN ESTRATÉGICO 2020-2022

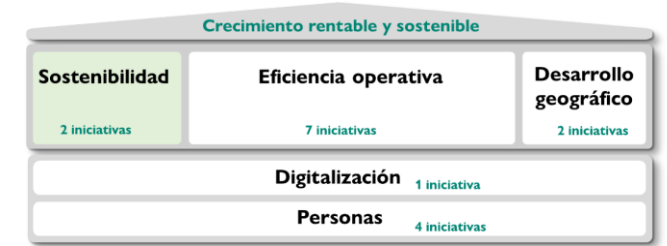


Un Plan Estratégico alrededor de 5 pilares y 16 iniciativas



NUESTRAS 5 PRIORIDADES ESTRATÉGICAS

SOSTENIBILIDAD

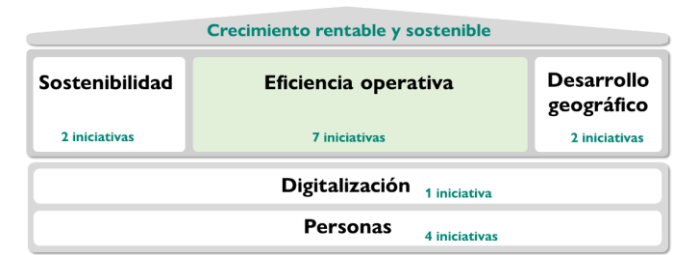


1. Incrementar el consumo de combustibles alternativos:
 - En plantas que ya utilizan combustibles alternativos, aumentar el nivel de consumo utilizando las mejores técnicas disponibles.
 - En plantas sin consumo de combustibles alternativos, implementar nuevos modelos para cada país.
2. Innovación en nuevos productos y tecnologías de proceso con el objetivo de reducir emisiones unitarias.



NUESTRAS 5 PRIORIDADES ESTRATÉGICAS

EFICIENCIA OPERATIVA



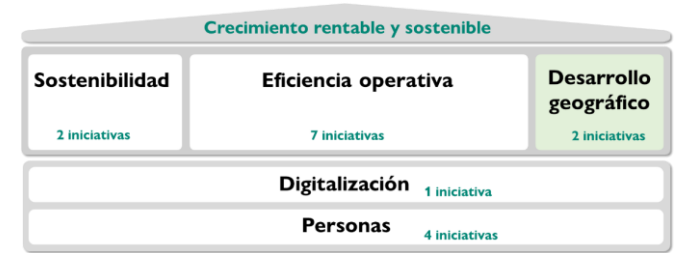
1. Plan de acción con foco en factor Clinker.
2. Plan de acción con foco en mejoras de proceso de producción (fiabilidad y eficiencia de los hornos + optimización de mantenimiento).
3. Plan de acción con foco en mejoras de materia prima
4. Plan de acción foco en energía térmica
5. Plan de acción con foco en energía eléctrica.
6. Plan de acción con foco en Compras.
7. Plan de acción con foco en logística.



NUESTRAS 5 PRIORIDADES ESTRATÉGICAS

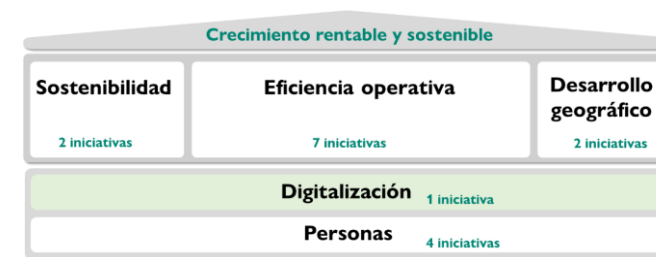
DESARROLLO GEOGRAFICO

1. Crecer en países actuales
 - Incrementos de capacidad
 - Portfolio de productos
2. Explorar oportunidades en nuevos mercados.



NUESTRAS 5 PRIORIDADES ESTRATÉGICAS

DIGITALIZACIÓN



1. Planta piloto en Sant Vicenç dels Horts con foco en optimización de activos y eficiencia de mantenimiento.
 - Mejora del servicio y de la conexión con el cliente.

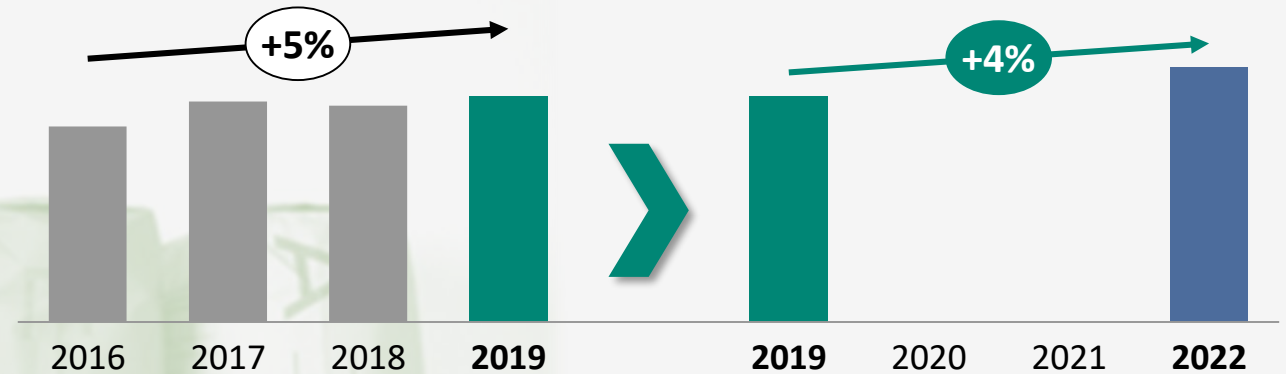
PERSONAS



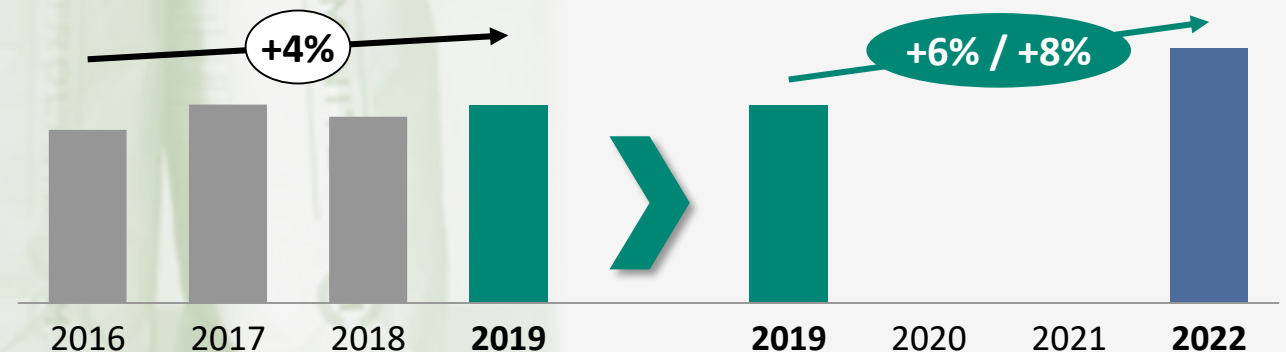
1. Programa de desarrollo de talento internacional.
2. Competencias clave a largo plazo
3. Simplificar procesos para ser más eficientes, rápidos y flexibles.
4. Impulsar fuertemente la “cultura de cero accidentes”.

Objetivos del Plan Estratégico

Crece en ventas del orden del 4% de promedio anual



Crecimiento del EBITDA en un rango entre el 6 y 8% de promedio anual



Nota: Asumiendo una evolución de los mercados sin contracciones relevantes, sin devaluaciones significativas de las monedas, sin costes no recurrentes, y sin adquisiciones.

Perspectivas 2020

Mercado

México: ligera recuperación
Argentina: contracción significativa
España: crecimiento del orden del PIB

Volumen

➔ + Colombia y recuperación Túnez

EBITDA

➔ Eficiencia, iniciativas estratégicas, gestión comercial,
+ Colombia, San Luis y recuperación resultados Túnez

Refleja las expectativas actuales de Cementos Molins.
Sin variaciones significativas de tipos de cambio.
Sin costes e ingresos no recurrentes.



27 Febrero 2020

Anexo: Conciliación entre los estados financieros de gestión con criterio de proporcionalidad con los estados financieros por aplicación de la normativa contable internacional NIIF-UE

Conciliación Balance de situación consolidado

(M€)

	31/12/2019				31/12/2018			
	Método Proporcional	Ajustes Soc. integradas por método participación	Ajustes Soc. integradas por integración global	Aplicación NIIF-UE	Método Proporcional	Ajustes Soc. integradas por método participación	Ajustes Soc. integradas por integración global	Aplicación NIIF-UE
ACTIVO								
Inmovilizado Intangible	57,9	(19,0)	1,2	40,1	44,1	(18,9)	1,1	26,3
Inmovilizado Material	776,9	(365,5)	164,4	575,8	726,6	(335,3)	143,6	534,9
Activos por derecho de uso	13,3	(2,5)	0,9	11,7	-	-	-	-
Inmovilizado Financiero	22,4	(6,1)	14,9	31,2	17,9	(5,1)	11,6	24,4
Sociedades valoradas por método de participación	-	366,7	-	366,7	-	365,8	-	365,8
Fondo de Comercio de Consolidación	53,5	(28,4)	-	25,1	53,4	(28,3)	-	25,1
Otros activos no corrientes	29,8	(9,0)	1,0	21,8	32,6	(8,0)	0,9	25,5
ACTIVO NO CORRIENTE	953,8	(63,8)	182,4	1.072,4	874,6	(29,8)	157,2	1.002,0
Existencias	108,5	(31,8)	26,9	103,6	105,0	(33,7)	26,6	97,9
Deudores comerciales y otros	211,3	(73,2)	21,3	159,4	197,1	(76,3)	23,8	144,6
Inversiones financieras temporales	7,1	(4,1)	(0,7)	2,3	4,2	(2,0)	0,1	2,3
Efectivo y medios equivalentes	110,8	(54,3)	5,5	62,0	104,5	(53,1)	10,3	61,7
ACTIVO CORRIENTE	437,7	(163,4)	53,0	327,3	410,8	(165,1)	60,8	306,5
TOTAL ACTIVO	1.391,5	(227,2)	235,4	1.399,7	1.285,4	(194,9)	218,0	1.308,5
PATRIMONIO NETO Y PASIVO								
Patrimonio neto atribuido a la Soc. Dominante	797,7	-	-	797,7	718,8	-	-	718,8
Patrimonio neto de accionistas minoritarios	-	0,1	132,4	132,5	-	-	120,3	120,3
PATRIMONIO NETO TOTAL	797,7	0,1	132,4	930,2	718,8	-	120,3	839,1
Deudas financieras no corrientes	273,1	(112,2)	35,5	196,4	248,7	(71,2)	32,1	209,6
Otros pasivos no corrientes	72,6	(22,6)	17,9	67,9	62,6	(26,5)	15,5	51,6
PASIVO NO CORRIENTE	345,7	(134,8)	53,4	264,3	311,3	(97,7)	47,6	261,2
Deudas financieras corrientes	38,3	(6,0)	8,1	40,4	47,9	(11,6)	3,2	39,5
Otros pasivos corrientes	209,8	(86,7)	41,7	164,8	207,4	(85,6)	46,9	154,7
PASIVO CORRIENTE	248,1	(92,7)	49,8	205,2	255,3	(97,2)	50,1	208,2
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	1.391,5	(227,4)	235,6	1.399,7	1.285,4	(194,9)	218,0	1.308,5



Anexo: Conciliación entre los estados financieros de gestión con criterio de proporcionalidad con los estados financieros por aplicación de la normativa contable internacional NIIF-UE

Conciliación Cuenta de Pérdidas y Ganancias consolidada

M€	12M 2019				12M 2018			
	Método Proporcional	Ajustes Soc. integradas por método participación	Ajustes Soc. integradas por integración global	Aplicación NIIF-UE	Método Proporcional	Ajustes Soc. integradas por método participación	Ajustes Soc. integradas por integración global	Aplicación NIIF-UE
Ingresos	797,3	(323,0)	159,0	633,3	764,5	(327,9)	151,5	588,2
EBITDA	191,6	(107,6)	42,9	126,9	181,1	(122,5)	33,8	92,4
Amortizaciones	(51,5)	18,9	(11,4)	(44,0)	(46,5)	17,0	(10,1)	(39,6)
Resultados deterioro/venta activos	0,2	(0,1)	0,1	0,2	(0,1)	0,2	-	0,2
Resultado de explotación	140,2	(88,9)	31,6	82,9	134,5	(105,3)	23,7	52,9
Resultado financiero	(11,3)	1,2	(4,3)	(14,4)	(4,5)	0,8	1,8	(1,9)
Resultado Soc. método participación	-	62,1	-	62,1	-	73,4	-	73,4
Resultado antes de impuestos	128,9	(25,6)	27,3	130,6	130,0	(31,1)	25,5	124,5
Impuestos	(39,3)	25,6	(11,2)	(24,9)	(44,6)	31,1	(12,1)	(25,6)
Minoritarios	-	-	(16,1)	(16,1)	-	-	(13,4)	(13,4)
Resultado consolidado neto	89,6	-	-	89,6	85,3	0,0	-	85,3



Anexo: Conciliación entre los estados financieros de gestión con criterio de proporcionalidad con los estados financieros por aplicación de la normativa contable internacional NIIF-UE

Conciliación Deuda Financiera Neta consolidada

(M€)

	31/12/2019				31/12/2018			
	Método Proporcional	Ajustes Soc. integradas por método participación	Ajustes Soc. integradas por integración global	Aplicación NIIF-UE	Método Proporcional	Ajustes Soc. integradas por método participación	Ajustes Soc. integradas por integración global	Aplicación NIIF-UE
Pasivo financiero	311,4	(118,2)	43,6	236,8	296,6	(82,8)	35,3	249,1
Pasivo Financiero Corriente	38,3	(6,0)	8,1	40,4	47,9	(11,6)	3,2	39,5
Pasivo Financiero no Corriente	273,1	(112,2)	35,5	196,4	248,7	(71,2)	32,1	209,6
Imposiciones a largo plazo	(0,2)	0,1	-	-	(0,2)	0,2	-	-
Créditos a Largo plazo empresas grupo	(12,4)	-	(12,1)	(24,5)	(8,9)	-	(8,7)	(17,6)
Inversiones financieras temporales	(7,1)	4,1	0,7	(2,3)	(4,2)	1,8	0,1	(2,3)
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	(110,8)	54,3	(5,5)	(62,0)	(104,5)	53,1	(10,3)	(61,7)
DEUDA FINANCIERA NETA	180,9	(59,7)	26,8	148,0	178,8	(27,7)	16,4	167,6



Bases de presentación de la información

El Grupo Cementos Molins participa activamente en la gestión de las sociedades que integra por el método de la participación, ya sea de forma conjunta con otro accionista o mediante una participación relevante en sus órganos de decisión.

Siguiendo las directrices y recomendaciones de la Autoridad Europea de Valores y Mercados (ESMA), cuyo objetivo es promover la utilidad y la transparencia de las medidas alternativas de rendimiento incluidas en la información regulada o en cualquier otra remitida por las sociedades cotizadas, **la información incluida en esta “Presentación Resultados 2019” se basa en la aplicación del criterio de proporcionalidad en el método de integración de sus participadas**, aplicando el porcentaje final de participación que se detenta en todas y cada una de ellas. De esta manera, el Grupo Cementos Molins considera que queda adecuadamente reflejada la gestión de los negocios y la forma en que se analizan sus resultados para la toma de decisiones.

Por tanto, los siguientes parámetros se definen en la presentación como:

- “Ventas”: Importe neto de la cifra de negocios reportada en los estados financieros individuales y consolidados de las diferentes sociedades incluidas en el perímetro de consolidación, multiplicado por el porcentaje de participación que se detenta en cada una de ellas.
- “EBITDA”: Resultado de explotación antes de resultados financieros e impuestos, amortizaciones, resultados por deterioros y venta de activos de las diferentes sociedades incluidas en el perímetro de consolidación, multiplicado por el porcentaje de participación que se detenta en cada una de ellas.
- “EBIT”: Resultado neto antes de resultados financieros e impuestos (resultado de explotación), multiplicado por el porcentaje de participación que se detenta en cada una de ellas.
- “Inversiones o CAPEX”: Altas de inmovilizado, materiales e intangibles, de las sociedades incluidas en el perímetro de consolidación, multiplicado por el porcentaje de participación que se detenta en cada una de ellas.
- “Deuda Financiera Neta”: Deuda financiera, restando la tesorería, las inversiones financieras temporales y las imposiciones a largo plazo, multiplicado por el porcentaje de participación que se detenta en cada una de ellas. Cuando existe excedente de caja se presenta con signo negativo.
- “Flujo de Caja”: Flujo neto de efectivo de las actividades ordinarias, consistente en el efectivo generado por las operaciones (+/-) Variación circulante (-) inversiones de mantenimiento (inversiones necesarias para mantener el nivel de actividad, para mantener o mejorar la productividad o eficiencia, para mejorar la eficiencia, por requisitos legales, laborales, medioambientales o de seguridad) (-) impuesto sobre sociedades pagado de las diferentes sociedades incluidas en el perímetro de consolidación, multiplicado por el porcentaje de participación que se detenta en cada una de ellas.
- “Volúmenes”: Unidades físicas vendidas de cemento portland y hormigón de las sociedades incluidas en el perímetro de consolidación (sin eliminación de las ventas internas), multiplicado por el porcentaje de participación que se detenta en cada una de ellas.
- “Like-for-Like o variación comparable”: Recoge la variación que se habría registrado en el epígrafe si no hubiesen variado los tipos de cambio (mismos tipos de cambio del periodo anterior), ni el perímetro de consolidación, ni la aplicación de NIIF16, ni se hubiese aplicado el ajuste por inflación en Argentina (NIC 29).

