

ADL Bionatur Solutions cierra 2019 con un beneficio operativo positivo de 544.000 euros ES la primera vez desde la creación de la compañía en 2014 que registra un EBITDA positivo, con una mejora de 9,2 millones de euros respecto a 2018 y un alza de los ingresos del 80%

ABC • original

ADL Bionatur Solutions, que cotiza en el Mercado Alternativo Bursátil (MaB), ha publicado este lunes los resultados correspondientes al ejercicio de 2019: la compañía logró por vez primera desde su creación en 2014 **un beneficio operativo o EBITDA positivo, de 544.000 euros, con una mejora de más de 9,2 millones de euros respecto a 2018**. Los resultados también han reflejado un crecimiento del 80% de los ingresos totales, hasta los 45,3 millones de euros, que se suma al incremento del 91% registrado ya en el ejercicio anterior frente al cierre de 2017. En concreto, la firma española ha pasado de registrar ingresos por valor de **12,8 millones de euros en 2017 a 45,3 millones de euros** en 2019, un aumento de 32,5 millones de euros en dos ejercicios.

Desde la compañía han destacado que estas cifras «refuerzan la tendencia muy positiva de la compañía hacia la rentabilidad y reafirman el objetivo estratégico del grupo». En este punto, según el plan de negocio de ADL Bionatur Solutions, **quieren conseguir alcanzar valores en torno al 30% de margen de EBITDA** sobre ventas en un horizonte temporal de 4 años.

Un plan que se ha renovado con la llegada de Jaime Feced a la máxima dirección de la compañía en calidad de consejero delegado, con el mandato de enfocarse más hacia **un modelo industrial más sólido y sostenible** en el tiempo.

El margen bruto ha aumentado **un 89%, en 12,9 millones de euros, hasta los 27,4 millones de euros**, lo que ha implicado una mejora del 3% sobre ventas, llegando al 61%, frente al 58% del ejercicio anterior, manteniéndose en línea con lo esperado y con los estándares de la industria.

Por otra parte, desde la compañía han informado que vienen trabajando en la «**revisión de los acuerdos suscritos con sus principales clientes**», para reforzar estos ingresos -en especial en su principal área de actividad, la fermentación- y ha anunciado nuevos acuerdos, así como «alianzas estratégicas con nuevos clientes». Principalmente en el negocio de la fermentación, con el desarrollo y producción de nuevas moléculas, incrementando la capacidad de su planta en León. la firma de acuerdos con nuevos clientes, e incrementando la capacidad de fermentación de su planta de León, una de las mayores del sur de Europa.

Respecto a los costes, la compañía ha implementado «**un plan exhaustivo de contención de gastos**», así como la aplicación de un ERTE, con el objetivo de aumentar la eficiencia y sostenibilidad de la empresa a largo plazo.

