

**GRUPO NATRA**

**PRESENTACION RESULTADOS 2002**





## Índice

- **Grupo Natra**
  - **Estructura societaria del Grupo**
  - **Presencia internacional**
  - **Resultados 2002 y previsiones 2003 consolidadas**
  - **Datos relevantes**
  
- **Análisis de resultados clave de las principales unidades de negocio**
  - **Natra Cacao, S.L.**
  - **Natraceutical, S.A.**
  - **Torre Oria, S.L.**



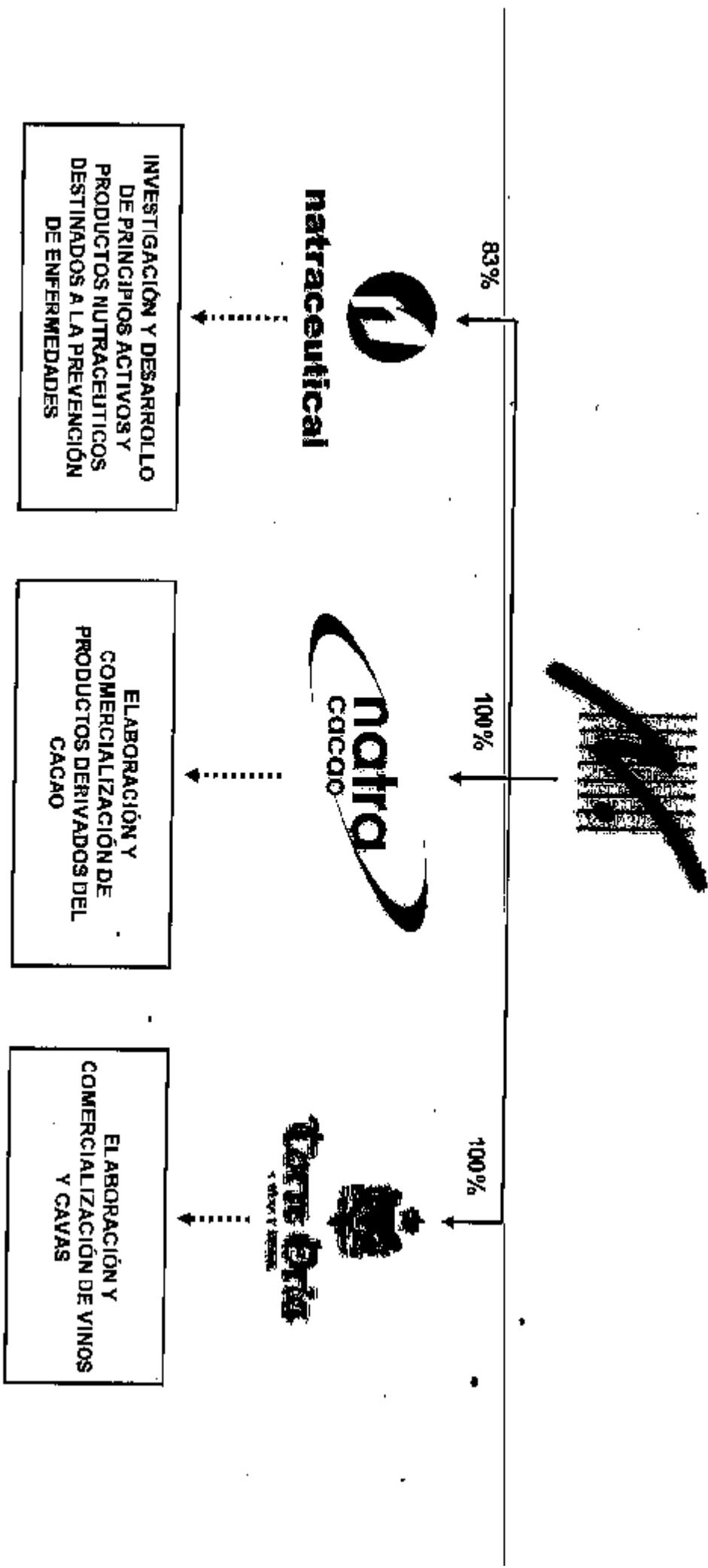
## **Grupo Natra**

---

- ✓ El Grupo Natra cuenta con una historia de 60 años. Hoy en día nuestras actividades abarcan un amplio abanico de productos, dirigidos principalmente a los mercados alimentario, farmacéutico y cosmético.
  
- ✓ Durante el último ejercicio cabe destacar la apuesta del Grupo Natra por la innovación tecnológica, ofreciendo al mercado nuevos productos que aporten un valor diferencial a nuestros clientes, teniendo en cuenta las nuevas pautas nutricionales. Hemos invertido en todas las áreas de negocio con el objetivo de anticiparnos al mercado.



# Estructura Societaria del Grupo Natra





# Presencia internacional del Grupo Natra



Natra US, dedicada a la comercialización en USA



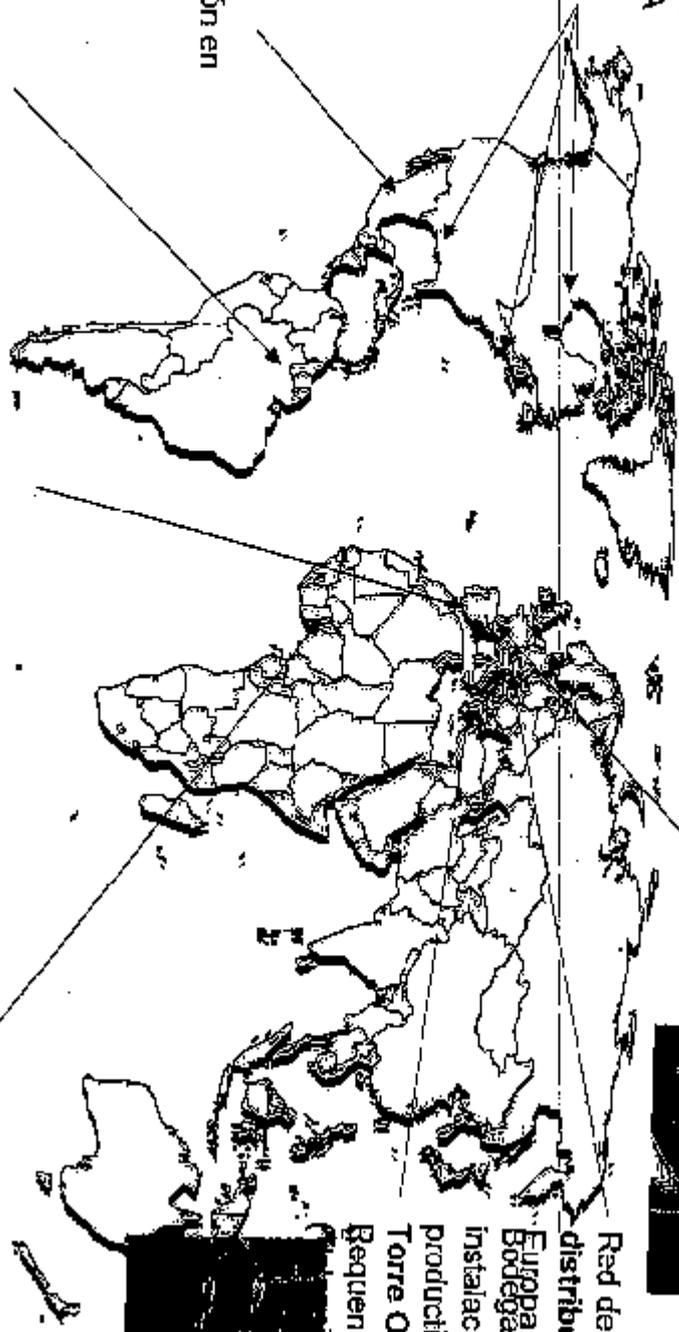
Oficina de distribución en México D.F.



Manaus (Brasil), Planta productiva especializada en purificación de caféina



Quart de Poblet (Valencia), plantas principales de producción de Natra Cacao y de Natraceutical



Rad de distribuïdoras en Europa.

Bodega e instalaciones productivas de Torre Oña en Bequena



Palerna (Valencia), planta productiva en Parque Tecnológico, en fase de desarrollo



Sociedades de aprovisionamiento de cacao en Costa de Marfil y Guinea Ecuatorial



# GRUPO NATRA



## Grupo Natra - Resultados 2002

| Cifras en Miles de Euros          | Ejercicio<br>2001 | Variación |            |
|-----------------------------------|-------------------|-----------|------------|
|                                   |                   | Absoluta  | Porcentual |
| <b>Total Ingresos</b>             | 60.998            | 16.305    | 26,7%      |
| Aprovisionamientos                | 45.681            | 8.296     | 18,2%      |
| <b>Margen Bruto</b>               | 15.317            | 8.009     | 52,3%      |
|                                   |                   |           |            |
|                                   |                   |           |            |
| <b>Gastos de personal</b>         | 25,1%             |           |            |
| Variación de provisiones          | 8.561             | -439      | -6,7%      |
| Otros gastos de explotación       | 88                | -98       | -          |
| <b>BAITDA</b>                     | 9.212             | 1.706     | 18,5%      |
|                                   |                   |           |            |
|                                   |                   |           |            |
| <b>BAIT</b>                       | -0,9%             |           |            |
| Amortizaciones                    | 3.469             | -172      | -5,0%      |
| <b>BAI</b>                        | -4.013            | 7.002     | -          |
|                                   |                   |           |            |
|                                   |                   |           |            |
| <b>Resultados financieros</b>     | -6,6%             |           |            |
| <b>BAI</b>                        | -1.821            | -542      | -29,8%     |
|                                   |                   |           |            |
|                                   |                   |           |            |
| <b>Resultados extraordinarios</b> | -8,834            | 6.460     | -          |
| Impuesto sobre sociedades         | -9,6%             |           |            |
| <b>Beneficio Neto</b>             | -583              | 1.174     | -          |
|                                   |                   |           |            |
|                                   |                   |           |            |
| <b>Flujos de Caja</b>             | -2,977            | 8.166     | -          |



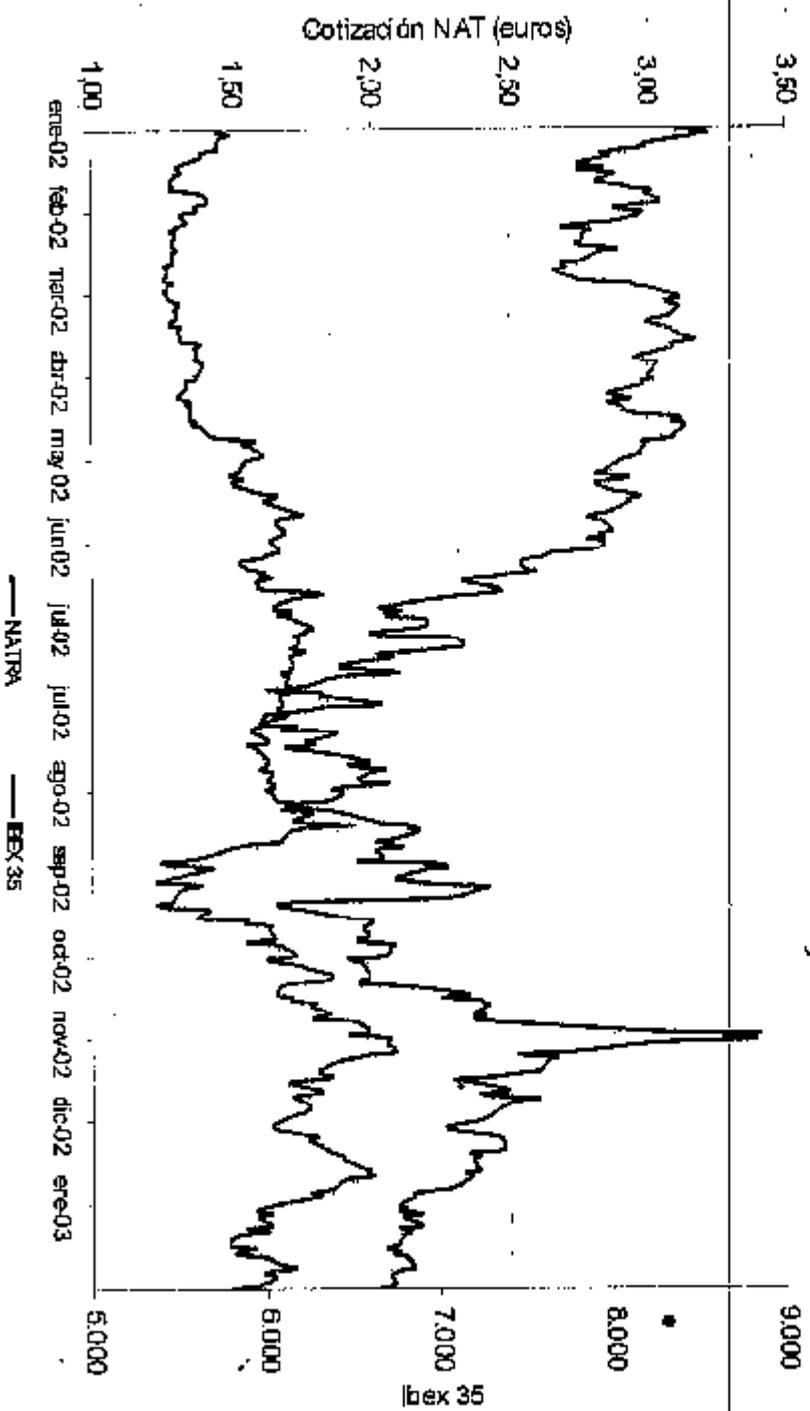
## Datos relevantes ejercicio 2002

- ✓ El **Grupo Natra** ha facturado en el ejercicio 2002 un 27% más que en el ejercicio anterior. La facturación del ejercicio ha sido de 77 millones de euros y el beneficio neto del Grupo de 1,88 millones de euros, lo que supone una mejora de 8,3 millones de euros frente a los resultados negativos del ejercicio anterior.
- ✓ Tras la reorganización del Grupo Llevada a cabo en el año 2001, la totalidad de sus sociedades se encuentran en rentabilidad positiva y se prevé un alto nivel de crecimiento. La ampliación de capital en 2001 (11,6 millones de euros) ha fortalecido la estructura de capital del **Grupo Natra**.
- ✓ El volumen de exportación supera globalmente el 80% de la facturación, siendo Europa y Estados Unidos los principales mercados. Actualmente la estructura comercial del Grupo se está ampliando en estos mercados. El Grupo cuenta con más de 350 clientes y exporta a más de 50 países.
- ✓ En octubre 2002 Natra repartió un dividendo en especie a sus accionistas consistente en una acción de Natracentral por cada acción de Natra, S.A.



## Datos relevantes ejercicio 2002

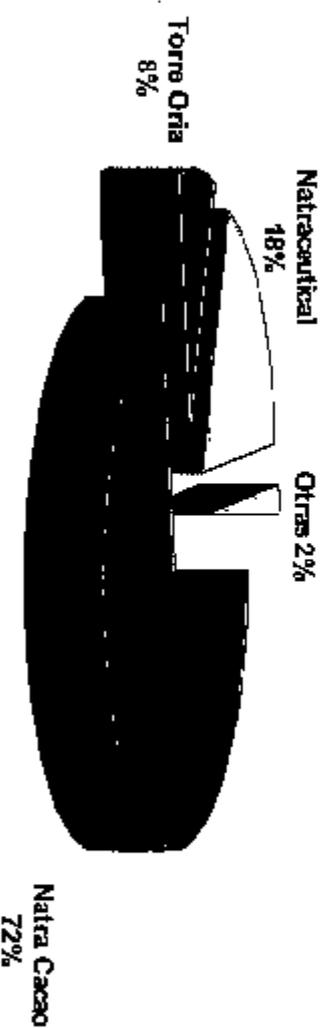
- ✓ La evolución de las acciones Natra en el ejercicio 2002, y su comparación con la evolución del índice Ibex 35 ha sido la siguiente:



## Datos relevantes ejercicio 2002

- ✓ Durante el ejercicio 2002 el Grupo Natra ha procedido a aglutinar en una única sociedad (Natraceutical, S.A.) todos aquellos activos ligados a la investigación y desarrollo de principios activos y otros ingredientes nutracéuticos, lo cual supone la mejor forma de rentabilizarlos e implica un claro beneficio respecto a lo que supondría la explotación separada de dichos recursos.
- ✓ En el ejercicio 2002 ha iniciado su andadura en el segmento del Nuevo Mercado de la Bolsa Española la sociedad **Natraceutical**. La aceptación en el mercado bursátil de esta sociedad ha sido muy positiva, habiéndose negociado hasta la fecha más de 23,5 millones de acciones desde su inicio de cotización el 29 de noviembre de 2002.
- ✓ La distribución del negocio dentro del Grupo Natra por sociedad es la siguiente:

Ingresos por filiales a 31 de diciembre de 2002





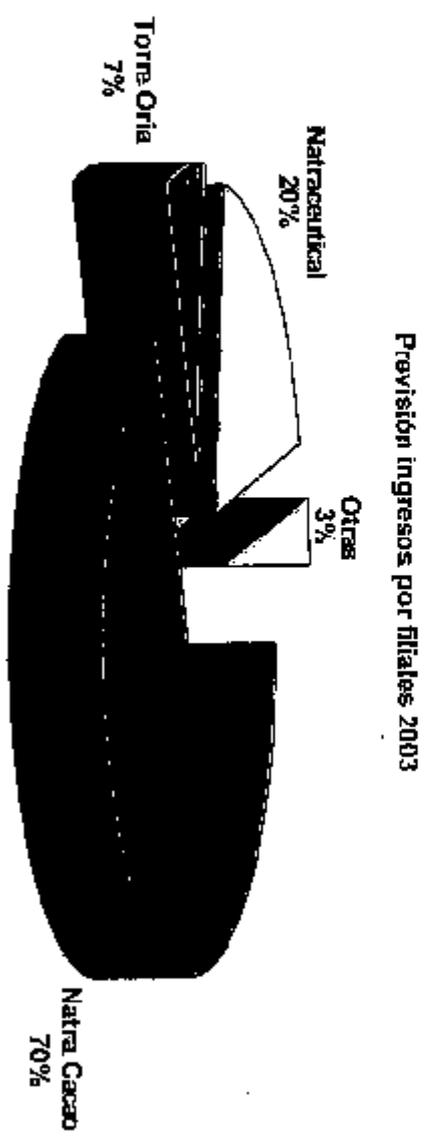
## Grupo Natra - Previsiones 2003

|                                    | Ejercicio |          | Variación  |  |
|------------------------------------|-----------|----------|------------|--|
|                                    | 2002      | Absoluta | Porcencial |  |
| <b>Cifras en miles de Euros</b>    |           |          |            |  |
| <b>Total Ingresos</b>              | 77.303    | 30.247   | 39,1%      |  |
| <b>Aprovisionamientos</b>          | 53.977    | 27.030   | 51,2%      |  |
| <b>Margen Bruto</b>                | 23.326    | 2.587    | 11,1%      |  |
| <b>Gastos de personal</b>          | 6.122     | 35       | 0,6%       |  |
| <b>Variación de provisiones</b>    | 0         | 0        | 0,0%       |  |
| <b>Otros gastos de explotación</b> | 10.918    | -10      | 0,1%       |  |
| <b>BAITDA</b>                      | 6.286     | 2.562    | 40,8%      |  |
| <b>Amortizaciones</b>              |           |          |            |  |
| <b>BAIT</b>                        | 3.297     | 24       | 0,7%       |  |
|                                    | 2.989     | 2.538    | 84,9%      |  |
| <b>Resultados financieros</b>      |           |          |            |  |
| <b>BAI</b>                         | -2.363    | 170      | -7,2%      |  |
|                                    | 626       | 2.708    | 432,6%     |  |
| <b>Resultados extraordinarios</b>  |           |          |            |  |
|                                    | 591       | 9        | -5%        |  |
| <b>Impuesto sobre sociedades</b>   |           |          |            |  |
|                                    | 665       | -665     | -100,0%    |  |
| <b>Beneficio Neto</b>              | 1.882     | 2.052    | 109,0%     |  |
| <b>Flujos de Caja</b>              | 5.179     | 2.076    | 40,1%      |  |



## Datos relevantes previsiones 2003

- ✓ El Grupo Natra está desarrollando nuevas líneas de actividad con las que espera obtener un gran crecimiento y que supondrán la creación de valor añadido para los accionistas, gracias a un incremento notable de los márgenes.
- ✓ Las previsiones para el ejercicio 2003 apuntan hacia una facturación agregada del Grupo Natra de 107,5 millones de euros, con un beneficio neto de 3,9 millones de euros, un BAITDA de 8,8 millones de euros, y una generación de flujos de caja de 7,3 millones de euros.
- ✓ La distribución del negocio por sociedad dentro del Grupo Natra prevista para el ejercicio 2003 es la siguiente:

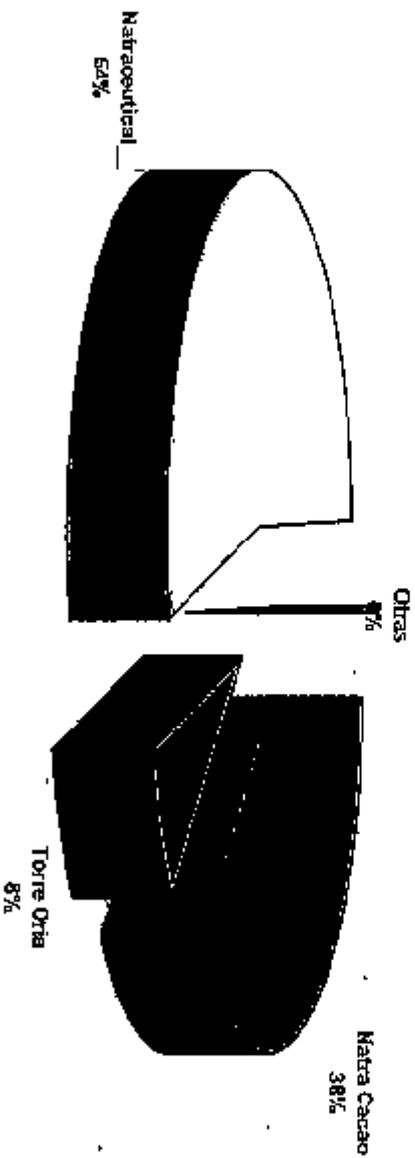




## Datos relevantes previsiones 2003

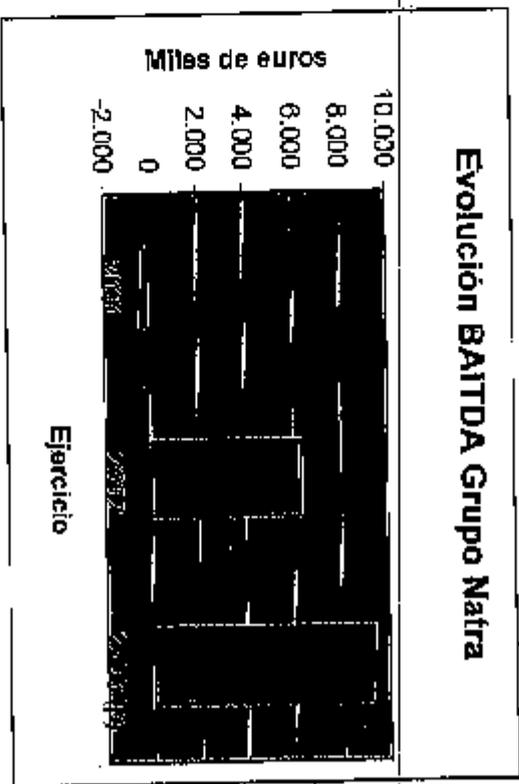
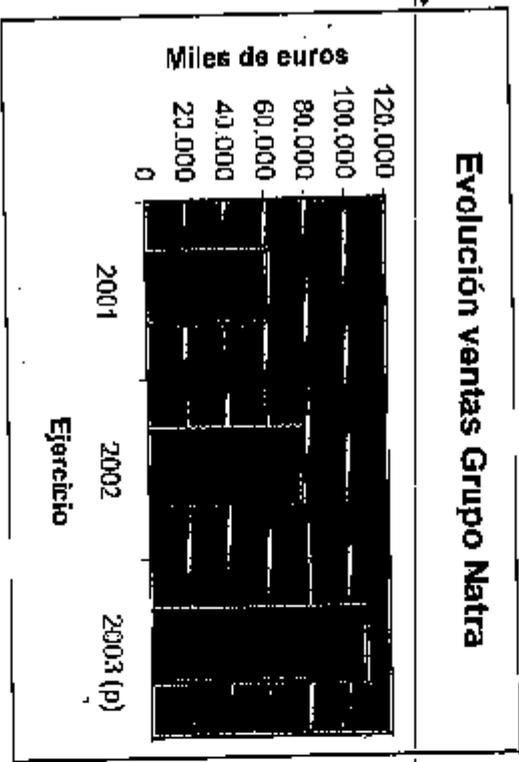
- ✓ La distribución del resultado del ejercicio por sociedad dentro del Grupo Natra prevista para el ejercicio 2003 es la siguiente:

Previsión Resultado del ejercicio por filiales 2003





## Datos relevantes





**Natra Cacao, S.L.**



## Natra Cacao - Análisis Resultados Clave



| Concepto  | Año 2001   | Año 2002   | Año 2003 (p)  |
|---|--|--|---|
| 1) Disminución del coste de los aprovisionamientos - Compra directa en origen...      | Se crea la sociedad Natra CI para compra directa en origen y se importan 1.400 tms a través de esta sociedad.      | Se importan 6.200 tms a través de Natra CI. El margen bruto de la compañía mejora en 1,1 millones de euros respecto al ejercicio anterior. | Se prevé importar 12.000 tms a través de Natra CI y mejorar el margen bruto en 1 millón de euros más respecto al ejercicio 2002.                      |
| 2) Optimización de los gastos incluidos en el epígrafe "Otros gastos de explotación". | El saldo de este epígrafe en las cuentas anuales es de 5,1 millones de euros.                                      | La sociedad consigue optimizar la gestión de estos costes obteniendo una reducción de 1 millón de euros respecto al ejercicio anterior.    | La sociedad mantendrá la política de optimización de estos costes, sin que registren un aumento superior al 3% respecto al ejercicio anterior.        |
| 3) Mejora de la estructura financiera de la compañía.                                 | El endeudamiento financiero neto de la compañía asciende a 13,6 millones de euros                                  | El endeudamiento financiero neto de la compañía es de 8,3 millones de euros.   | La sociedad seguirá con la política de reducción del endeudamiento a través de una generación de recursos propios provenientes de los flujos de caja. |
| 4) Mejora en el mix de productos hacia productos con mayor margen bruto               | Mix de ventas:<br>Manteca: 44,1%<br>Polvo de cacao: 44,9%<br>Pasta de cacao: 9,4%<br>Coberturas industriales: 1,6% | Mix de ventas:<br>Manteca: 38,9%<br>Polvo de cacao: 43,6%<br>Pasta de cacao: 10,6%<br>Coberturas industriales: 6,9%                        | Mix de ventas:<br>Manteca: 37,4%<br>Polvo de cacao: 43,5%<br>Pasta de cacao: 9%<br>Coberturas industriales: 10,1%                                     |



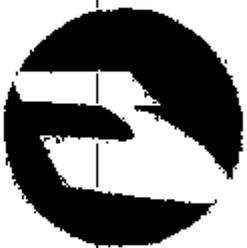
## Natura Cacao - Previsiones 2003



|                                 | 1º Trimestre<br>2003 | 1º Trimestre<br>2002 |
|---------------------------------|----------------------|----------------------|
| <b>Cifras en Miles de Euros</b> |                      |                      |
| <b>Total ingresos</b>           | 76.265               | 76.265               |
| <b>Provisionamientos</b>        | 12.071               | 12.071               |
| <b>Margen Bruto</b>             | 64.194               | 64.194               |
| Gastos de personal              | 2.636                | 2.636                |
| Otros gastos de explotación     | 5.922                | 5.922                |
| <b>BAITDA</b>                   | 55.636               | 55.636               |
| Amortizaciones                  | 1.534                | 1.534                |
| <b>BAIT</b>                     | 54.102               | 54.102               |
| Resultados financieros          | 400                  | 400                  |
| <b>BAI</b>                      | 54.502               | 54.502               |
| Beneficio Neto                  | 40.738               | 40.738               |
| <b>Flujos de Caja</b>           | 2.884                | 2.884                |

✓ A fecha actual la sociedad ya tiene confirmados pedidos por el 70% de la ventas del ejercicio.

✓ En los dos primeros meses del año se ha generado una facturación de 11 millones de euros, y un margen bruto de un 15%.



**natraceutical**

**Natraceutical, S.A.**



## Natracutical - Análisis resultados clave



## natracutical

| Concepto   | Año 2002  | Año 2003 (p)  |
|--|---|---|
| <b>1)</b> Reorganización del negocio de Natracutical, abandonando las líneas de menor valor añadido y apostando por las que tienen mayores posibilidades de crecimiento. | Margen bruto: 5,9 millones de euros<br>BAITDA: 2,7 millones de euros<br>Flujos de caja: 1,4 millones de euros | Margen bruto: 8,4 millones de euros<br>BAITDA: 3,9 millones de euros<br>Flujos de caja: 3,6 millones de euros |

**2)** Apuesta por el crecimiento en la línea de nutracéuticos y la alimentación funcional

Ventas de nutracéuticos: 3,7 millones de euros  
Ventas de nutracéuticos: 5 millones de euros  
No existen solicitudes de patentes de nutracéuticos  
Lanzamiento de al menos 2 patentes

**3)** La puesta en marcha de la planta de Exarna en Manaus (Brasil) ha supuesto un fuerte impulso para Natracutical. Exarna alcanzará plena capacidad de producción en 2004

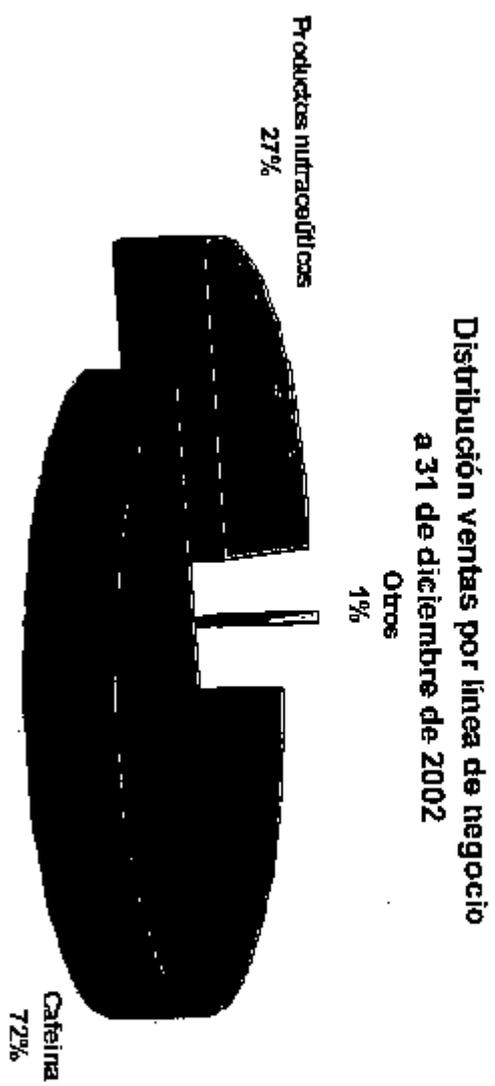
Exarna inicia el suministro de caféina en mayo 2002, sirviendo 241 tms de su contrato a largo plazo  
Exarna suministrará 700 tms, con una facturación de 8,5 millones de euros.



## Natraceutical – Análisis resultados clave **natraceutical**



✓ La distribución de la cifra de negocio del Grupo en el ejercicio 2002 ha sido la siguiente:





## Natraceutical - Previsiones 2003



## natraceutical

|                                 | Estimación<br>2003<br>Previsiones<br>2003 |
|---------------------------------|---|
| <b>Cifras en Miles de Euros</b> |   |
| <b>Total ingresos</b>           | 20.500                                    |
| Aprovisionamientos              | 2.650                                     |
| <b>Margen Bruto</b>             | 17.850                                    |
| Gastos de personal              | 1.000                                     |
| Otros gastos de explotación     | 2.600                                     |
| <b>BAITDA</b>                   | 14.250                                    |
| Amortizaciones                  | 1.500                                     |
| <b>BAIT</b>                     | 12.750                                    |
| Resultados financieros          | 200                                       |
| <b>BAI</b>                      | 12.950                                    |
| Beneficio Neto                  | 2.100                                     |
| <b>Flujos de Caja</b>           | 10.850                                    |

- ✓ La sociedad cuenta ya con un 75% de sus ventas para el ejercicio 2003 firmadas en contrato.
- ✓ En los dos primeros meses del año se ha generado facturación por importe de 3,5 millones de euros. - 21 -



**Torre Oria**

**Torre Oria, S.I.**



## Torre Oria – Análisis resultados clave



| Concepto   | Año 2001  | Año 2002  | Año 2003 (D)  |
|--|---|---|---|
| 1) Mejora en el mix de ventas hacia productos con mayor margen bruto | Mix de ventas:  | Mix de ventas:  | Mix de ventas:  |
|  | Vino joven: 64%   | Vino joven: 57%   | Vino joven: 55%   |
|  | Crianzas y reservas: 18%<br>Cavas: 18%  | Crianzas y reservas: 24%<br>Cavas: 19%  | Crianzas y reservas: 26%<br>Cavas: 19%  |
| 2) Disminución de la concentración de clientes                       | Peso de los 5 primeros clientes por volumen de ventas sobre la facturación total: 63,3% | Peso de los 5 primeros clientes por volumen de ventas sobre la facturación total: 54,3% | Peso de los 5 primeros clientes por volumen de ventas sobre la facturación total: 48,2% |
|  | Ventas USA: 44 millones de euros  | Ventas USA: 31 millones de euros  | Ventas USA: 35 millones de euros  |
| 3) Enfoque del negocio hacia mercados mas rentables                  |   |   |   |



# Torre Oria - Previsiones 2003



|                                 | Estimado<br>Euros<br>2003 |
|---------------------------------|---------------------------|
| <b>Cifras en Miles de Euros</b> |                           |
| <b>Total ingresos</b>           | 7.520,4                   |
| Aprovisionamientos              | 4.279,8                   |
| <b>Margen Bruto</b>             | 3.240,6                   |
| Gastos de personal              | 4.283,6                   |
| Otros gastos de explotación     | 4.971,1                   |
| <b>BAITDA</b>                   | 1.056,9                   |
| Amortizaciones                  | 938,9                     |
| <b>BAIT</b>                     | 118,0                     |
| Resultados financieros          | 240,1                     |
| <b>BAI</b>                      | 258,1                     |
| Resultados extraordinarios      | 30,0                      |
| <b>Beneficio Neto</b>           | 288,1                     |
| <b>Flujos de Caja</b>           | 122,4                     |



GRUPO NATRA

---

*“Elaboramos productos  
que aporten  
una mayor calidad de vida”*