



GRUPO NATRA
PRESENTACION RESULTADOS 1^{er} TRIMESTRE 2003



Índice

- **Grupo Natra**
 - **Estructura societaria del Grupo**
 - **Presencia internacional**
 - **Resultados primer trimestre 2003 y previsiones 2003**
 - **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 cafeína



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



Red de **distribuidores** en Europa.

Bodega e instalaciones productivas de **Torre Oria** en Requena (Valencia)



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



Sociedades de **aprovecionamiento** de cacao en Costa de Marfil y Guinea Ecuatorial



GRUPO NATRA



Grupo Natra – Resultados 1^{er} Trimestre 2003

✍ Compañía de alto crecimiento

- Se espera un crecimiento de las ventas en 2003 del 39,1% y del 40,8% del BAITDA
- Los resultados del 1^{er} trimestre confirman estas tasas de crecimiento

(Miles de €uros)	1 ^{er} Trimestre 2003	Ejercicio 2003 P	Ejercicio 2002
Total ingresos	25.203	107.550	77.303
Aprovisionamientos	-19.220	-81.637	-53.977
Margen Bruto	5.983	25.913	23.326
Gastos de personal	-1.783	-6.157	-6.122
Otros gastos de explotación	-2.025	-10.908	-10.918
BAITDA	2.175	8.848	6.286
% s/ventas	8,6%	8,2%	8,1%
Amortizaciones	-907	-3.321	-3.297
BAIT	1.268	5.527	2.989
Resultados financieros	-488	-2.193	-2.363
BAI	780	3.334	626
Resultados extraordinarios	282	600	1.256
Beneficio Neto	1.062	3.934	1.882
% s/ventas	4,2%	3,7%	2,4%
Flujos de Caja	1.969	7.255	5.179



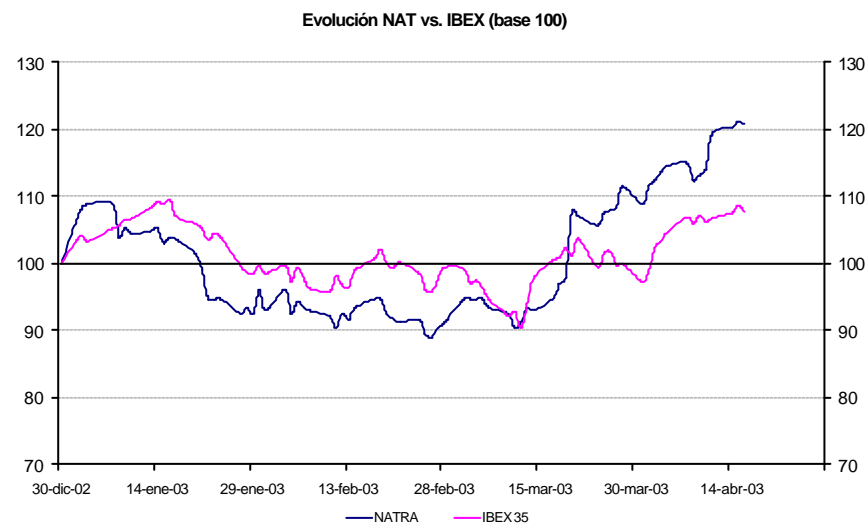
Datos Relevantes

- ✍ Tras la reorganización del Grupo llevada a cabo en el año 2001, la totalidad de sus sociedades se encuentran en rentabilidad positiva y con un alto nivel de crecimiento esperado. 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 mas de 350 clientes y exporta a más de 50 países.
- ✍ Durante el ejercicio 2002 el **Grupo Natra** procedió a aglutinar en una única sociedad (Natraceutical, S.A.), todos aquellos activos ligados a la investigación y desarrollo de principios activos y otros ingredientes nutraceúticos, 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 octubre 2002 Natra repartió un dividendo en especie a sus accionistas consistente en una acción de Natraceutical por cada acción de Natra, S.A.



Datos Relevantes

- ✍ La evolución de las acciones Natra en el primer trimestre del ejercicio 2003, y su comparación con la evolución del índice Ibex 35 ha sido la siguiente:
- ✍ La evolución de las acciones Natra durante el ejercicio 2003, hasta el 16 de abril, y su comparación con la evolución del índice Ibex 35 ha sido la siguiente:





Datos Relevantes Previsiones 2003

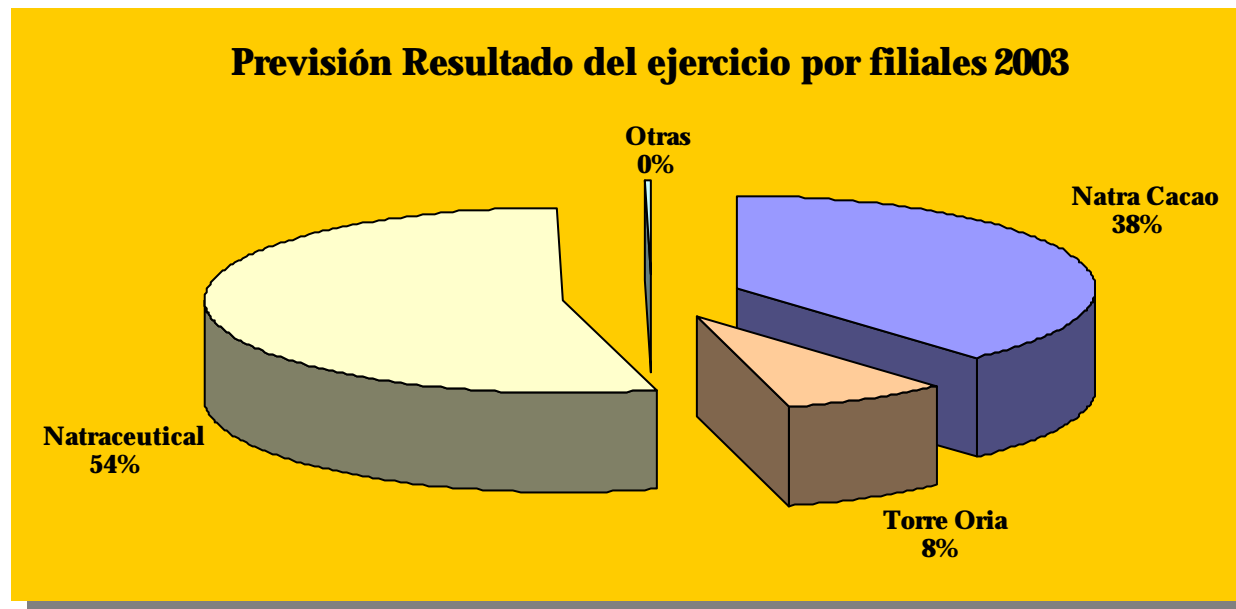
- El **Grupo Natra** está desarrollando nuevas líneas de actividad con las que espera obtener un gran crecimiento y que supondrán la creación de valor añadido para los accionistas, gracias a un incremento notable de los márgenes.
- Las previsiones para el ejercicio 2003 apuntan hacia una facturación 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

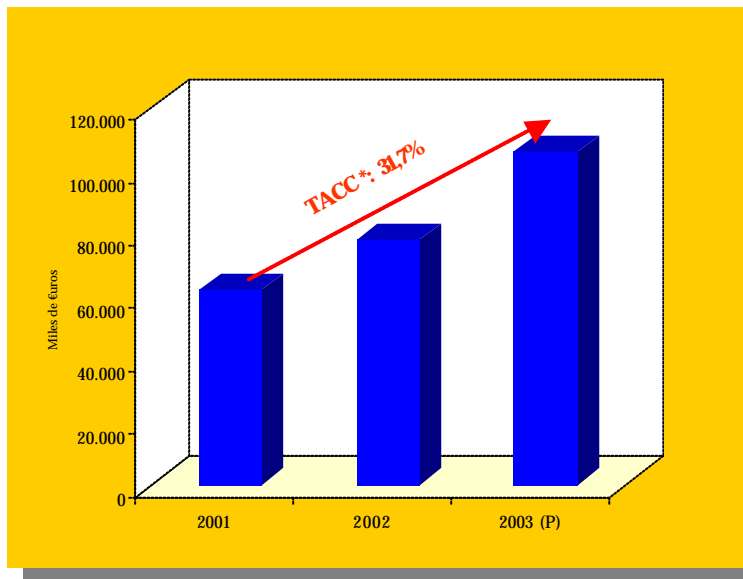
- La distribución del resultado del ejercicio por sociedad dentro del **Grupo Natra** prevista para el ejercicio 2003 es la siguiente:



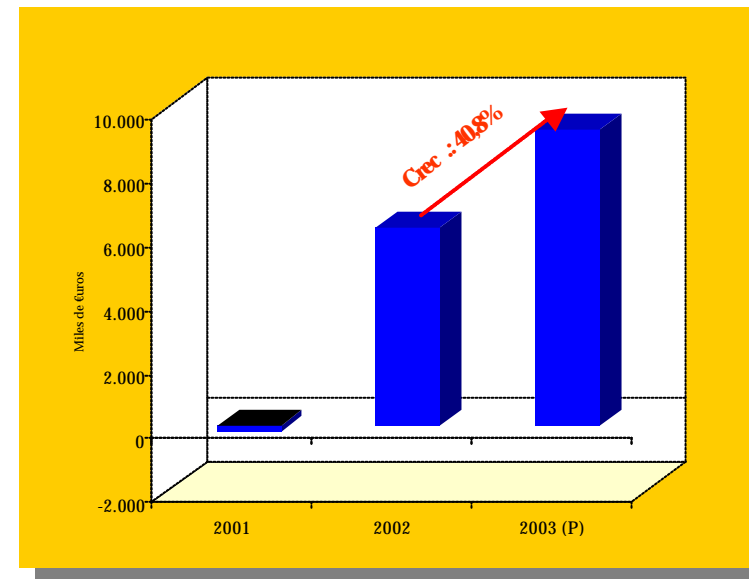


Datos Relevantes

Evolución Ventas Grupo Natra



Evolución BAITDA G. Natra



(*) Tasa Anual de Crecimiento Compuesto



Natra Cacao, S.L.



Natra Cacao – Resultados 1^{er} Trimestre 2003



✍ Crecimiento sostenido

- Está previsto aumentar las ventas en 2003 en un 28,5% y el BAITDA en un 31,5%
- Los resultados del 1^{er} trimestre se muestran acordes con estas previsiones

(Miles de €uros)	1 ^{er} Trimestre 2003	Ejercicio 2003 P	Ejercicio 2002
Total ingresos	17.971	74.795	58.208
Aprovisionamientos	-15.197	-64.301	-48.607
Margen Bruto	2.774	10.494	9.601
Gastos de personal	-710	-2.631	-2.596
Otros gastos de explotación	-1.152	-4.239	-4.250
BAITDA	912	3.624	2.755
% s/ventas	5,1%	4,8%	4,7%
Amortizaciones	-355	-1.316	-1.291
BAIT	557	2.308	1.464
Resultados financieros	-247	-800	-1.032
BAI	310	1.508	432
Resultados extraordinarios	12	0	-48
Beneficio Neto	322	1.508	384
% s/ventas	1,8%	2,0%	0,7%
Flujos de Caja	677	2.824	1.675



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 la 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 de la Compañía asciende a 13,6 millones de euros	El endeudamiento financiero 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 del mix de ventas hacia productos con mayor margen bruto	<p>Mix de ventas:</p> <p>Manteca: 44,1%</p> <p>Polvo de cacao: 44,9%</p> <p>Pasta de cacao: 9,4%</p> <p>Caberturas industriales: 1,6%</p>	<p>Mix de ventas:</p> <p>Manteca: 38,9%</p> <p>Polvo de cacao: 43,6%</p> <p>Pasta de cacao: 10,6%</p> <p>Caberturas industriales: 6,9%</p>	<p>Mix de ventas:</p> <p>Manteca: 37,4%</p> <p>Polvo de cacao: 43,5%</p> <p>Pasta de cacao: 9,0%</p> <p>Caberturas industriales: 10,1%</p>



natraceutical

Natraceutical, S.A.



Natraceutical – Resultados 1^{er} Trimestre 2003



✍ Se confirma el fuerte crecimiento

- NTC prevé crecer en 2003 un 55,1% en ventas y un 40,2% en BAITDA
- El B^o Neto del 1^{er} trimestre es un 70,2% superior al registrado en todo el ejercicio 2002

(Miles de €uros)	1 ^{er} Trimestre 2003	Ejercicio 2003 P	Ejercicio 2002
Total ingresos	5.450	21.302	13.735
Aprovisionamientos	-3.206	-12.860	-7.819
Margen Bruto	2.244	8.442	5.916
Gastos de personal	-629	-1.935	-1.716
Otros gastos de explotación	-479	-2.652	-1.450
BAITDA	1.136	3.855	2.750
<i>% s/ventas</i>	<i>20,8%</i>	<i>18,1%</i>	<i>20,0%</i>
Amortizaciones	-396	-1.450	-1.077
BAIT	740	2.405	1.673
Resultados financieros	-91	-287	-384
BAI	649	2.118	1.289
Resultados extraordinarios	-101	0	-967
Beneficio Neto	548	2.118	322
<i>% s/ventas</i>	<i>10,1%</i>	<i>9,9%</i>	<i>2,3%</i>
Flujos de Caja	944	3.568	1.399



Origen de NATRACEUTICAL®



- ✍ Se constituye en el año 2002 sobre la base de *Extractos Natra* compañía con **origen en los años 40** y con larga **experiencia en el campo de la extracción de productos naturales**.
- ✍ Nace como aportación, por parte de *Natra, S.A.* a su filial 100% *Extractos Natra*, de:
 - La participación en *Exnama, Ltda*
 - Activos y proyectos ligados a la actividad de *Investigación y Desarrollo*
 - Activos relacionados directamente con la obtención de *Principios Activos y Extractos Naturales*



natraceutical



¿Qué es NATRACEUTICAL?



NATRACEUTICAL es la filial biotecnológica de Grupo Natra, especializada en la Investigación y Desarrollo de **principios activos e ingredientes biotecnológicos**, para su incorporación a **productos nutracéuticos y alimentos funcionales**.

Los productos desarrollados por **NATRACEUTICAL** están **destinados a la prevención de enfermedades** y se dirigen principalmente a los sectores **Alimentación, Cosmética y Farmacia**.



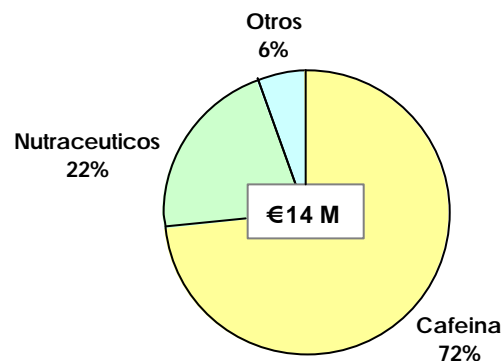


Principales Líneas de Actividad

✍ NATRACEUTICAL cuenta con **tres líneas principales de actividad:**

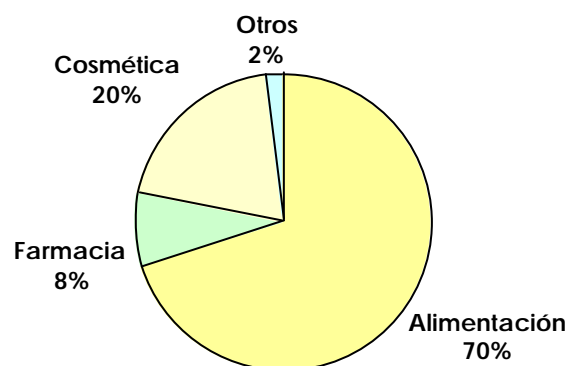
- Ingredientes para la Industria de la Alimentación
- Principios Activos e Ingredientes Biotecnológicos
- Venta de Patentes sobre las Actividades de I+D
- ✍ Cafeína Purificada
- ✍ Nutracéuticos
- ✍ I+D y Patentes

Ventas por Línea de Producto 2002

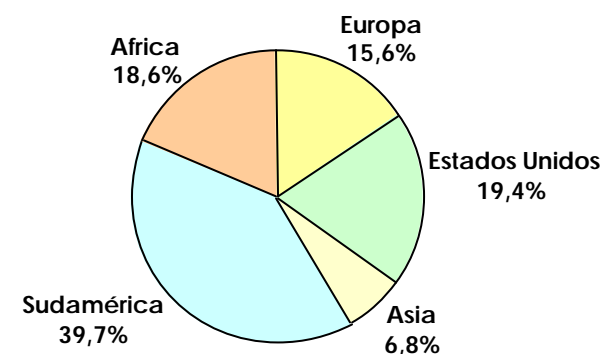


Fuente: Natraceutical, S.A.

Ventas por Sectores 2002



Ventas por Zona Geográfica 2002

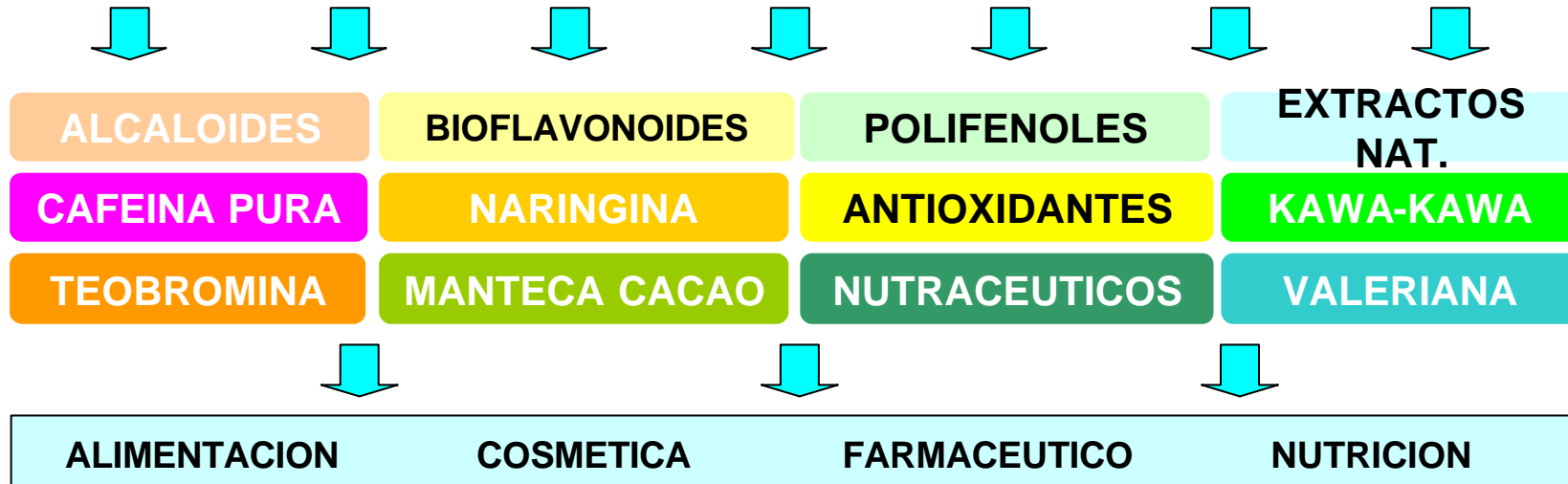


✍ NATRACEUTICAL cuenta con una **amplia base de clientes de carácter nacional e internacional**, fruto de su **red comercial** y de su actividad con más de **50 años de historia**.

✍ La apuesta de futuro de NATRACEUTICAL se dirige a **potenciar la I+D en el campo de los nutracéuticos**, industria de fuerte crecimiento a nivel mundial.



PROCESOS BIOTECNOLÓGICOS DE EXTRACCION



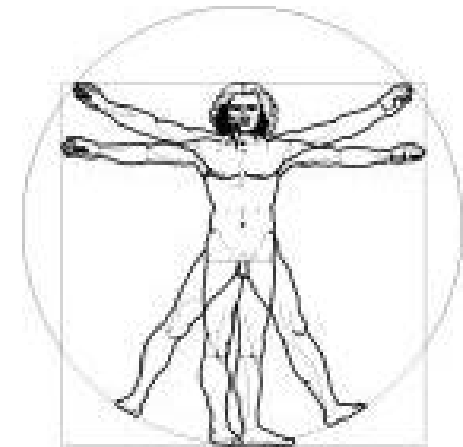


“Que la alimentación sea nuestra primera medicina”

Hipócrates, 400 a.C.

Prevención de enfermedades

✍ Los Productos Nutraceuticos son aquellos que incorporan compuestos activos en alimentos de uso diario, que *proporcionan beneficios fisiológicos demostrados y/o que ayudan a prevenir y reducir el riesgo de enfermedades*, más allá de sus funciones nutricionales básicas.



La alimentación como fuente de salud

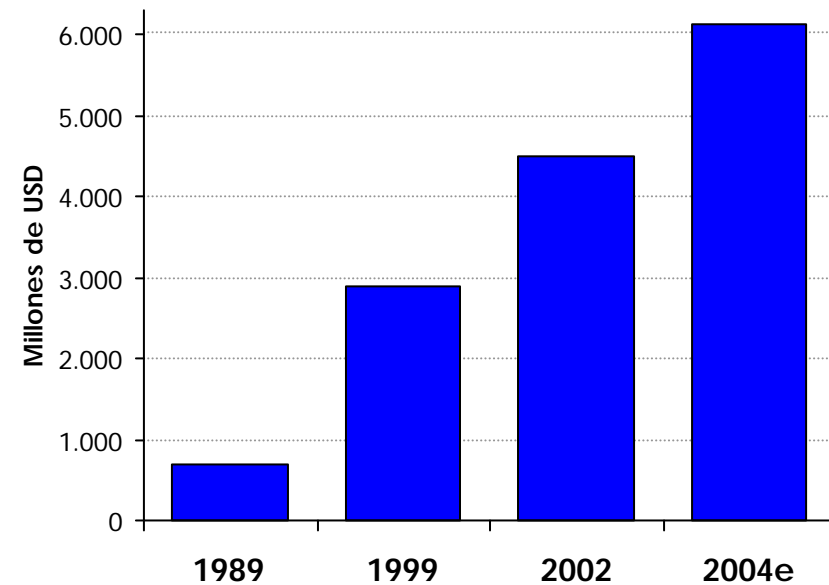
- ✍ En los últimos años, el sector de la alimentación y los consumidores han empezado a ver la comida *no únicamente desde una óptica nutricional, sino atendiendo a sus beneficios para la salud.*
- ✍ La reducción de colesterol, las enfermedades cardiovasculares, la osteoporosis y el cáncer son algunos de los más importantes objetivos de los productos nutraceuticos.



Sector de gran tamaño y fuerte crecimiento

- Existen diversas opiniones sobre el tamaño del mercado de la alimentación funcional y de los productos nutraceuticos, sin embargo todas coinciden en que **se trata de un mercado de gran tamaño y con un fuerte crecimiento real y esperado.**
- NATRACEUTICAL** se dirige al **segmento de los extractos naturales**, que muestra tasas de **crecimiento superiores al 16% anual** y con un **tamaño de mercado de 6.125 M de USD** previsto para el año 2004, según estimaciones del informe “World Nutraceuticals”, de Freedonia Group.

Volúmen del Mercado de Extractos Naturales



Fuente: *World Nutraceuticals 2000*, de Freedonia Group

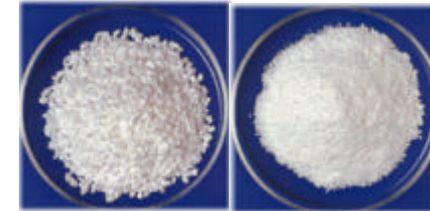


La Cafeína Natural Purificada en el Mundo

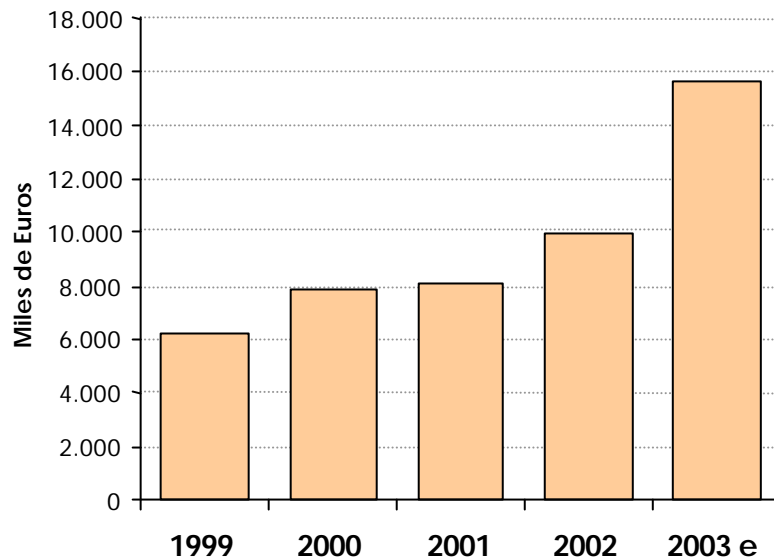


- La cafeína es un **ingrediente básico** de numerosas **preparaciones farmacéuticas**, así como en **bebidas refrescantes**.
- NATRACEUTICAL**, tras la inversión realizada en su nueva planta de Brasil, se sitúa como **primer productor a nivel mundial**, con una **capacidad de 2.000 TM/año**, que supone una cuota potencial del 27%

Cafeína Natural Pura



Ventas de Cafeína de Natracéutica



Fuente: Natracéutica, S.A.

Propiedades de la Cafeína

En preparaciones farmacéuticas

- Analgésico
- Descongestionante

En bebidas refrescantes

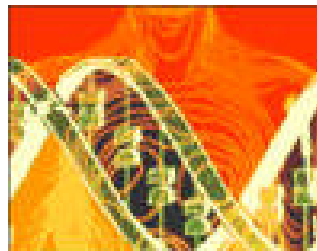
- Saborizante
- Ligeramente estimulante, pero sin efectos secundarios ni de dependencia



Desarrollo de Alimentos Funcionales



- ✍ **NATRACEUTICAL participará en el desarrollo, por cuenta propia y/o ajena, de alimentos funcionales**, empleando para ello la Nutrigenómica, es decir, la ciencia que relaciona la alimentación con la información genética, gracias a los avances científicos desarrollados a partir del Proyecto Genoma Humano.
- ✍ Se está estudiando el desarrollo de diferentes joint-ventures con clientes actuales de NATRACEUTICAL, tanto en Estados Unidos como en Europa, para el desarrollo de aplicaciones concretas y estudios conjuntos de biodisponibilidad en los alimentos funcionales.
- ✍ Una vez homologados los productos por parte del cliente, NATRACEUTICAL realizará las inversiones necesarias para la elaboración de los compuestos, que serán fabricados a medida de la aplicación del cliente.

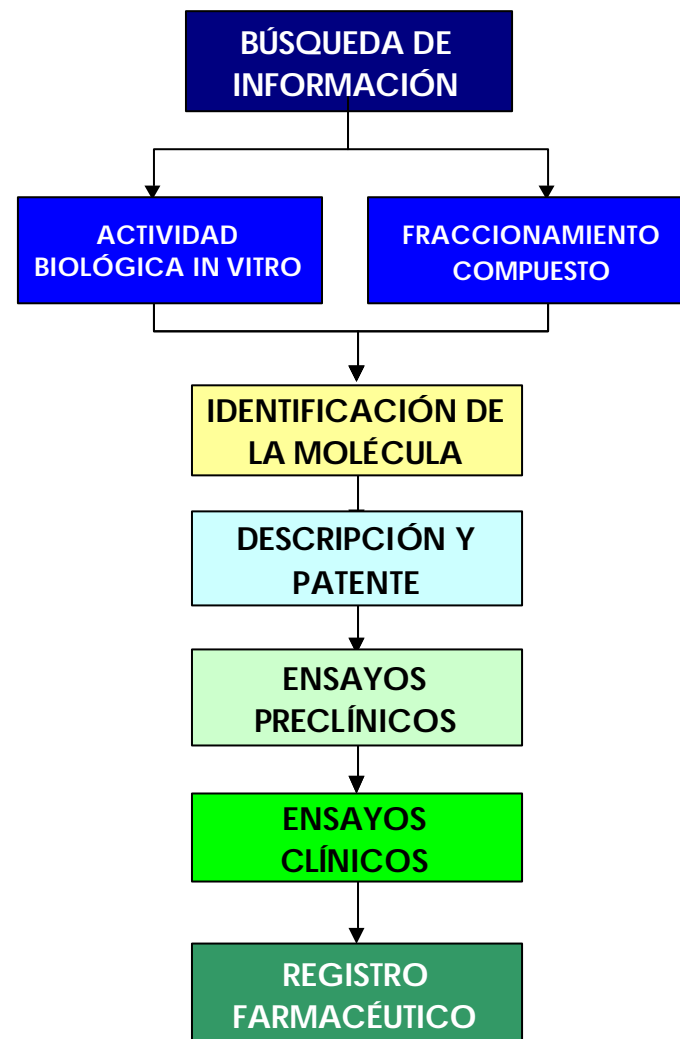




Actividades de I+D y Licencias sobre Patentes



- ✍ NATRACEUTICAL lleva a cabo, por cuenta propia, actividades de Investigación y Desarrollo sobre nuevas moléculas con actividad biológica que tengan un efecto positivo para la salud humana, con objeto de ser patentadas y comercializadas
- ✍ En la actualidad, **un compuesto comercializado por NATRACEUTICAL es objeto de validación de su actividad biológica en fase preclínica, frente al cáncer (IN-25).**
- ✍ En función de la relevancia del descubrimiento, se decidirá la posterior realización de ensayos clínicos (Fase I, Fase II y Fase III) así como de estudios piloto, necesario para la obtención del registro farmacéutico de dichos compuestos.





Nuevos Desarrollos y Productos Noveles



☞ NATRACEUTICAL cuenta con 9 nuevos productos en fase preclínica, clínica o industrial, cuya comercialización está prevista para el periodo 2003 a 2006.

Producto	Utilización	Efecto sobre la enfermedad	Fase del proceso en la que se encuentra				Patente	Lanzamiento
			Descubrimiento	Preclínica	Clínica	Industrial		
Nuevos Desarrollos								
AD-26	Sistema Digestivo	Preventivo	Completo	n.a.	n.a.	Completo	n.a.	2003
AD-17	Sistema Digestivo	Preventivo	Completo	n.a.	n.a.	En desarrollo	n.a.	2003
AD-11	Sistema Digestivo	Preventivo	Completo	Pendiente	Pendiente	Pendiente	Pendiente	2003
IN-15	Ingrediente	n.a.	Completo	n.a.	n.a.	Pendiente	n.a.	2004
Productos Noveles								
IN-25	Ingrediente	n.a.	Completo	En curso	n.a.	En desarrollo	Redacción	2002/2003
CV-16	S. Cardiovascular	Preventivo	Completo	Pendiente	Pendiente	En desarrollo	Redacción	2004
CV-27	S. Cardiovascular	Preventivo	Completo	Pendiente	Pendiente	Pendiente	Pendiente	2005
AD-27	Sistema Digestivo	Preventivo	Completo	Pendiente	Pendiente	Pendiente	Pendiente	2006
DE-18	Dermatológica	Curativo	Completo	Pendiente	Pendiente	Pendiente	Pendiente	2006



Productos y Familias en Fase de Comercialización

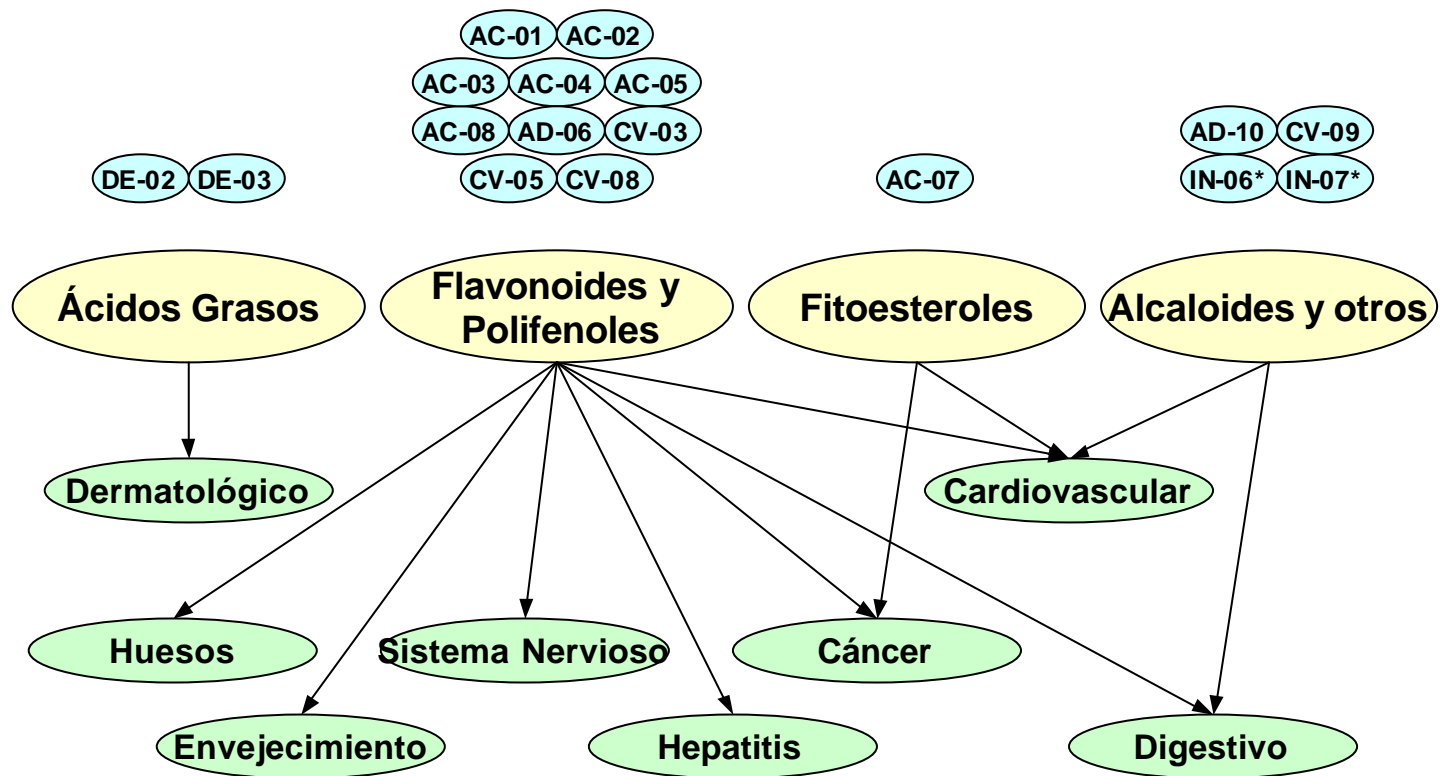


En el siguiente gráfico se recogen los actuales productos que NTC está comercializando para la prevención de distintas enfermedades como: Cáncer, Cardiovasculares, Digestivas, etc.

Productos

Familias

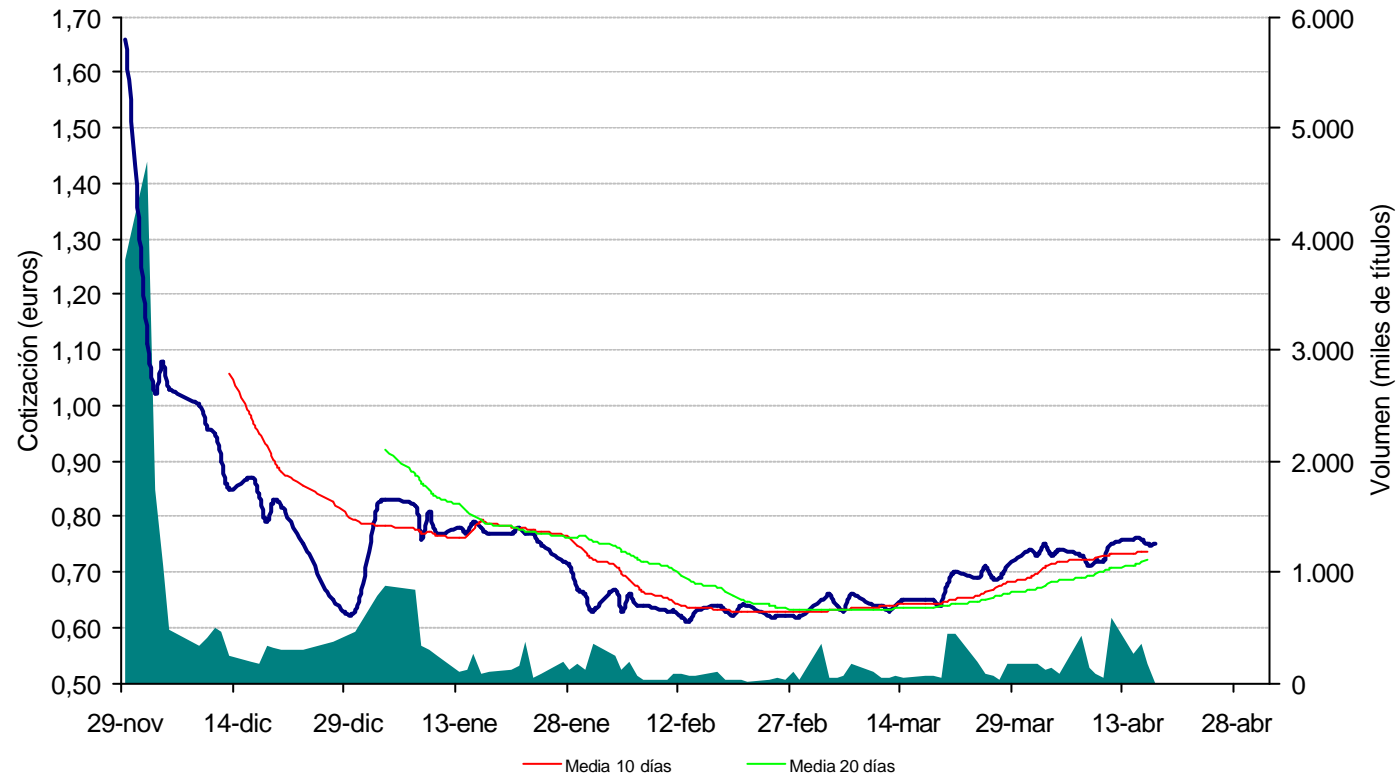
Utilización preventiva



* Productos de uso como ingredientes, no se les reconoce utilización preventiva alguna



NTC en el Mercado de Valores



- Inicio del Cotización en el Nuevo Mercado: 29 / Nov / 2002
- Hasta el 16 de Abril de 2003 se han negociado: 28.851.582 accs.
- La revalorización acumulada en 2003 es de: 19,1%



NATRACEUTICAL



Una apuesta seria por la biotecnología sobre la base de una empresa sólida y rentable con más de 50 años de historia...

- Ventas (2002) 13.7 M. Euros
- EBITDA (2002) 2.7 M. Euros
- Beneficio Neto (2002) 0.3 M. Euros
- Fondos Propios (31/12/02) 12.5 M. Euros
- Primer productor mundial de cafeína purificada
 - Capacidad Instalada 2.000 Toneladas
 - Producción 2002 1.050 Toneladas
 - Producción 2003 e 1.450 Toneladas
- 17 compuestos biotecnológicos comercializados, destinados a la prevención de enfermedades (cáncer, sistemas cardiovascular y digestivo, dermatológico)
- 9 proyectos en fase de desarrollo con lanzamiento en el periodo 2003-2006
- 17.000 m² de plantas productivas en propiedad en Valencia y Manaus



NATRACEUTICAL



... en un sector de gran tamaño y fuerte crecimiento previsto ...

- Tamaño del sector a nivel mundial:
 - Año 2002 4.5 Billones USD
 - Año 2004e 6.1 Billones USD

- Expectativas de crecimiento de ingresos en Natracéutical del 30% anual en la próxima década.

... con un alto componente de Investigación y Desarrollo ...

- Inversiones previstas superiores a los 22 M. EUR en los próximos 10 años
- Comité Científico y acuerdos de investigación con los principales centros y universidades nacionales e internacionales (Rutgers University, UAB, CSIC)
- Lista de patentes en fase de redacción y ensayos preclínicos en marcha



Torre Oria, S.L.



Torre Oria – Resultados 1^{er} Trimestre 2003



✍ Se confirma el fuerte crecimiento

- La recuperación del sector permite prever un incremento del ventas del 16% en 2003
- En el 1^{er} trimestre se ha facturado un 20,5% de lo previsto para todo el ejercicio

(Miles de €uros)	1 ^{er} Trimestre 2003	Ejercicio 2003 P	Ejercicio 2002
Total ingresos	1.628	7.953	6.857
Aprovisionamientos	-926	-4.276	-3.386
Margen Bruto	702	3.677	3.471
Gastos de personal	-334	-1.266	-1.212
Otros gastos de explotación	-203	-1.317	-1.323
BAITDA	165	1.094	936
% s/ventas	10,1%	13,8%	13,7%
Amortizaciones	-126	-538	-540
BAIT	39	556	396
Resultados financieros	-43	-270	-228
BAI	-4	286	168
Resultados extraordinarios	14	10	-50
Beneficio Neto	10	296	118
% s/ventas	0,6%	3,7%	1,7%
Flujos de Caja	136	834	658



Torre Oria – Análisis Resultados Clave



CONCEPTO	AÑO 2001	AÑO 2002	AÑO 2003 (p)
1) Mejora del mix de ventas hacia productos con mayor	<p>Mix de ventas:</p> <p>Vino Joven: 64%</p> <p>Crianzas y Reservas: 18%</p> <p>Cavas: 18%</p>	<p>Mix de ventas:</p> <p>Vino Joven: 57%</p> <p>Crianzas y Reservas: 24%</p> <p>Cavas: 19%</p>	<p>Mix de ventas:</p> <p>Vino Joven: 55%</p> <p>Crianzas y Reservas: 26%</p> <p>Cavas: 19%</p>
2) Disminución de la concentración de clientes	Peso de los 5 primeros clientes por volumen de ventas sobre la facturación	Peso de los 5 primeros clientes por volumen de ventas sobre la facturación	Peso de los 5 primeros clientes por volumen de ventas sobre la facturación
3) Enfoque del negocio hacia mercados más rentables	Ventas USA: 4,4 M. de €uros	Ventas USA: 3,1 M. de €uros	Ventas USA: 3,5 M. de €uros



GRUPO NATRA

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