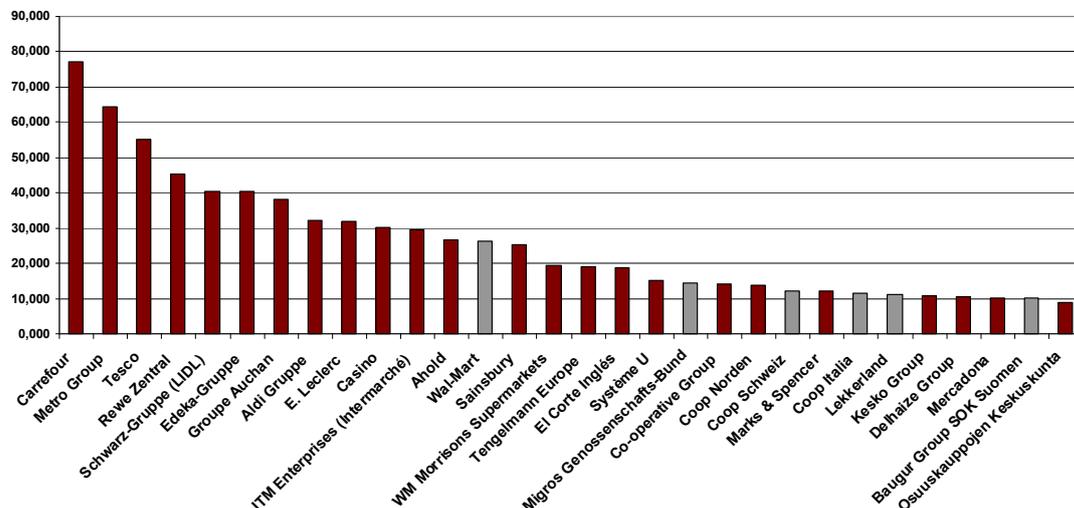


## NATRA DA EL SALTO A CHINA CON UNA OFICINA COMERCIAL DESDE DONDE SUMINISTRARÁ PRODUCTOS AL CONSUMIDOR DE CACAO Y CHOCOLATE

- El grupo se expande impulsado por el crecimiento de los grandes grupos de distribución en el mercado asiático
- Refuerza también su presencia en Estados Unidos como respuesta al crecimiento de las marcas de distribución en este mercado

Valencia, 3 de septiembre de 2008. **NATRA** da un paso adelante en su consolidación como uno de los grupos de alimentación líder en la producción y comercialización de productos derivados del cacao y chocolate **abriendo su primera oficina comercial en China y una segunda oficina en Estados Unidos**. Estas dos nuevas delegaciones se unen a la red internacional de Natra, que dispone en la actualidad de cinco fábricas en Europa, desde donde produce anualmente 115.000 toneladas de productos de chocolate, y una oficina comercial en la costa oeste de Estados Unidos.

NATRA inicia su actividad comercial en China impulsada por el continuo crecimiento de los clientes de la compañía en el mercado asiático. En la actualidad, Natra está presente, a través de sus productos de marca de distribución, en **24 de los 30 mayores grupos de distribución de Europa**, entre los que están Carrefour, Metro Group, Tesco, Lidl o Groupe Auchan, entre otros. Natra suministrará desde su oficina en Shanghai de productos de cacao y chocolate dirigidos al consumidor chino.



Fuente: Lebensmittel Zeitung

Natra está actualmente presente con sus productos en 24 de los 30 mayores distribuidores europeos

El mercado chino supone menos del 1% del consumo mundial total de productos de chocolate, según datos de Euromonitor Internacional, pero la influencia occidental y los cambios de hábitos han disparado el crecimiento anual de estos productos hasta situarse por encima del 10%. Una cifra muy superior al 1-2% de crecimiento anual registrado en Europa, donde Natra registra el 90% de su facturación, y que sigue liderando el consumo mundial.



### **Auge de la marca de distribución en Estados Unidos**

Por otro lado, el grupo refuerza su posicionamiento en el mercado norteamericano con una nueva delegación comercial en California, en un momento en que la coyuntura económica norteamericana está disparando las ventas de los productos de marca de distribución. Los últimos datos recogidos por *Nielsen* (Junio 2008) en el mercado norteamericano reflejan cómo el consumidor ha cambiado sus hábitos de compra, forzados por la recesión económica y posibilitando un crecimiento del consumo de las marcas de distribución superior al 10%, frente al 3,2% registrado por los productos de marca. Esta tendencia y la competitiva política de precios de los grupos europeos de distribución establecidos en Estados Unidos, está marcando las estrategias de las grandes cadenas de distribución norteamericanas, que empiezan a gestionar la fidelidad de sus clientes a través de las propias marcas de distribución.

Los productos de marca de distribución tienen una presencia media en todo el país del 17.3%, frente a los productos de marca. *Nielsen* estima que los productos de marca de distribución dentro de la categoría de los productos de chocolate registrará un crecimiento del 27% en este 2008.

---

### **Sobre Natra:**

Con unas ventas anuales de más de 384 millones de euros en 2007, Natra es una compañía de alimentación líder en la manufacturación y comercialización de productos derivados del cacao y el chocolate, desde la materia prima hasta el producto final. Natra está presente en prácticamente todos los países de la UE y sus productos se comercializan en 24 de los 30 mayores distribuidores europeos con marca de distribución, así como marcas propias. Natra contribuye a desarrollar la estrategia de las marcas de distribución llevada a cabo por sus clientes, favoreciendo su diferenciación, ampliando y trabajando sus gamas de producto (ampliando la variedad de productos de cada una de sus categorías e incrementando la variedad de productos de las mismas: sin azúcar, alto contenido en cacao, biológicos, de comercio justo, envasados variados, etc.). Natra suministra a toda la industria alimenticia, incluyendo fabricantes, profesionales del sector del chocolate y distribuidores globales.

### **Para más información:**

#### **Medios de comunicación**

##### *Madrid*

Ignacio Berckemeyer  
Porter Novelli España  
Tel. (+34) 91 702 73 00  
Móvil: (+34) 662 290 928  
E-mail: [ignacio.berckemeyer@porternovelli.es](mailto:ignacio.berckemeyer@porternovelli.es)

##### *Valencia*

Juan Ivars  
Porter Novelli España  
Tel. (+34) 96 394 39 42  
E-mail: [juan.ivars@porternovelli.es](mailto:juan.ivars@porternovelli.es)