

# "Que la alimentación sea nuestra primera medicina"

Hipócrates, 400 AC



"Los médicos son capaces de salvar al 90% de los pacientes que llegan a urgencias con un infarto, pero no son capaces de evitar que lo tengan"

Valentín Fuster, 2006



"El 87% de los consumidores consideran la alimentación como el factor decisivo en su salud (por encima del historial médico familiar o el ejercicio físico)"

Panel de consumidores, Natraceutical Group, 2006





División de Ingredientes

**División de Complementos Nutricionales** 

**NTC** en Bolsa

La creación de valor como objetivo





### Cadena de valor de la salud



<sup>\*</sup> Over-the-counter. Especialidades farmacéuticas sin prescripción

<sup>\*\*</sup> Especialidad farmacéutica con prescripción







División de Ingredientes

División de Complementos Nutricionales













Modelo comercial	B2B	B2C
Venta	Técnica	Promocional
Funciones clave	Producción / Ventas / I+D	Marketing / Ventas / I+D
Distribución	Alimentos, Farmacia, Cosmética	Farmacia y Parafarmacias
Margen de ventas bruto	35% - 50%	70% - 85%





División de Ingredientes

**División de Complementos Nutricionales** 

**NTC** en Bolsa

La creación de valor como objetivo





Creando productos saludables







natraceutical

Ingredientes funcionales, derivados saludables del cacao







Planta de refinación de cafeína

### obipektin

Polvos de tomate, polvos de frutas y vegetales, pectinas









Colores naturales, potenciadores del sabor, levaduras



Distribución de ingredientes alimentarios en Australia



Alimentos







**Suplementos** 







### Hacia el liderazgo global

- 5 plantas de producción
- Oficinas de venta propias en Australia y Asia-Pacífico.
- Participaciones estratégicas en los sectores de la biotecnología y la alimentación funcional







### Hacia el liderazgo global

- 5 plantas de producción
- Oficinas de venta propias en Australia y Asia-Pacífico.
- Participaciones estratégicas en los sectores de la biotecnología y la alimentación funcional

Presencia comercial en 60 países de los 5 continentes Más de 1000 clientes activos incluyendo 8 de las top-10 companías alimentarias del mundo.







División de Ingredientes

**División de Complementos Nutricionales** 

NTC en Bolsa

La creación de valor como objetivo





# Mejorando el bienestar del cliente





#### Adelgazamiento

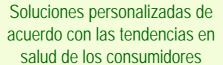




Más de 15 productos para un control del peso específico, general o género-específico

#### Belleza/Salud





#### **Fitoterapia**





Segmento de mercado de alto valor







- Principal mercado actual
  - Forté Pharma Francia (Headquarters- Mónaco)
- Primera fase de Internacionalización
  - Forté Pharma Benelux (Bélgica/Holanda/Luxemburgo)
  - Forté Pharma Ibérica (España/Portugal)

Italia

Austria

Segunda fase de Internacionalización

Reino Unido, Alemania



Oficinas comerciales propias







División de Ingredientes

**División de Complementos Nutricionales** 

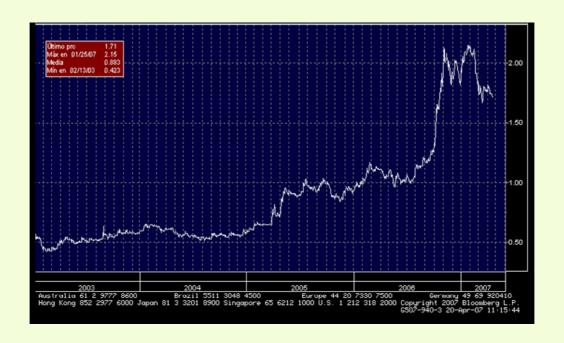
**NTC** en Bolsa

La creación de valor como objetivo





# La creación de valor como objetivo



Núm. acciones: 328,7 millones

Market cap 25/5/07: 506,1 millones €





### Gobierno corporativo

### Consejo de Administración

#### **Presidente**

Xavier Adserà Gebelli

#### **CEO**

José Vicente Pons Andreu

### Miembros del Consejo

Juan Ignacio Egaña José Luis Navarro (BMS) Jose Manuel Serra Peris (independiente) Manuel Moreno Tarazona (Natra S.A.) Alicia Vivanco (BBK)

#### Secretaria

María José Busutil

### **Principales Accionistas**

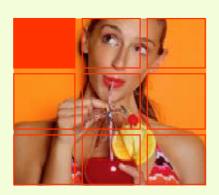
Accionista	% del total
Natra, S.A.	56
BBK	5
Grupo Nozar	5
BMS Promoción y Desarrollo, S.L.	3.5
Free-float	30.5











¿DELICIOSO?



¿SALUDABLE?



¿FÁCIL?

¿Por qué no todo?

**AHORA ES POSIBLE** 



www.natraceuticalgroup.com