



Valencia, 30 de agosto de 2011

Resultados del 1r semestre del ejercicio 2011

Las ventas de la actividad de Cacao y Chocolate crecen un 6,2%, en un semestre afectado principalmente por el encarecimiento de las materias primas.

1.- Principales consideraciones

- Las ventas de la actividad de Cacao y Chocolate crecen un 6,2% y se sitúan en 147,44 M€ frente a los 138,84 M€ del primer semestre de 2010, con incremento homogéneo en la División de Producto Final y en la División de Derivados del Cacao.
- A pesar de una recuperación de márgenes histórica en la División de Derivados del Cacao (8,7% sobre ventas), el Ebitda agregado de la actividad de Cacao y Chocolate se contrae un 7,4%, por el impacto del encarecimiento de las materias primas en la División de Producto Final, que Natra estima compensar en gran medida con incremento de precios en la segunda mitad del ejercicio.
- En cuanto a la participada Natraceutical, la inversión en el sector de los ingredientes naturales ha amortiguado las dificultades de recuperación del mercado de complementos nutricionales y la filial de Natra ha cerrado el primer semestre de 2011 con un crecimiento del resultado neto del 16,2%, hasta los 0,91 M€, frente a los 0,78 M€ del mismo periodo del ejercicio anterior. Las ventas de la compañía, aportadas mayoritariamente por la División de Complementos Nutricionales, se han situado en 18,91 M€, frente a los 24,57 M€ del primer semestre de 2010. Tras costes corporativos, el Ebitda de Natraceutical se ha situado en -0,92 M€ frente a los 0,92 M€ de junio 2010.
- A 30 de junio, la deuda financiera neta del Grupo asciende a 249,46 M€, de los cuales, en el consolidado de Natra, 77,56 M€ corresponden a Natraceutical. La restructuración financiera acometida en abril del pasado ejercicio ha permitido a la compañía reducir significativamente los costes financieros (diferencia de 2,1 M€ en el primer semestre de 2011 y ahorro previsto entorno a 5 M€ para el total del ejercicio). El Grupo no tiene vencimientos de deuda significativos hasta 2013.
- Natra ha cerrado el primer semestre con una recuperación del resultado consolidado hasta los -3,66 M€ frente a los -5,89 M€ del primer semestre de 2010 y estima cerrar el ejercicio con un resultado neto positivo tras la recuperación de los márgenes operativos de la actividad de Cacao y Chocolate y la significativa reducción de los costes financieros.

1.- Evolución de los negocios

NATRA – Cacao y Chocolate

En el primer semestre del ejercicio, la actividad de Cacao y Chocolate de Natra ha registrado un incremento en su cifra de negocios del 6,2% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, alcanzando los 147,44 millones de euros. A este crecimiento han contribuido en iguales niveles las dos divisiones del negocio (División de Producto Final de Chocolate y División de Derivados del Cacao).

El segundo trimestre del ejercicio ha seguido evidenciando una fuerte recuperación de los márgenes operativos en la División de Derivados del Cacao (crecimiento del Ebitda del 169% a cierre de junio), que ha contrarrestado la coyuntural erosión de márgenes en la División de Producto Final (contracción del Ebitda del 33%) causada por el incremento generalizado de las materias primas en los primeros meses del ejercicio. Ello ha motivado que el Ebitda agregado de la actividad de Cacao y Chocolate haya retrocedido en el primer semestre un 7,4%, tras costes de estructura corporativa. De este modo, la principal actividad del Grupo ha concluido el mes de junio con un Ebitda de 7,07 millones de euros, frente a los 7,65 millones de euros del primer semestre de 2010.

Natra estima una recuperación de los márgenes de la División de Producto Final tras la reciente revisión de contratos realizada con la gran distribución, especialmente en las categorías de producto en las que la compañía mantiene un mayor posicionamiento. Éstos serán de aplicación en el segundo semestre del ejercicio.

| Natra - Cacao y Chocolate | | | |
|---|----------------|----------------|--------------|
| <i>en millones de euros</i> | 1S 2011 | 1S 2010 | Var % |
| División Producto Final (B2C): 73,6% de la cifra de negocio | | | |
| Ventas | 108,47 | 102,18 | 6,2% |
| Ebitda | 5,15 | 7,70 | -33,1% |
| % s/ventas | 4,7% | 7,5% | |
| División Derivados Cacao (B2B): 26,4% de la cifra de negocio | | | |
| Ventas | 38,97 | 36,66 | 6,3% |
| Ebitda | 3,39 | 1,26 | 169,0% |
| % s/ventas | 8,7% | 3,4% | |
| Corporativa | | | |
| Ventas | | | |
| Ebitda | -1,47 | -1,31 | |
| TOTAL Natra Cacao & Chocolate | | | |
| Ventas | 147,44 | 138,84 | 6,2% |
| Ebitda | 7,07 | 7,65 | -7,6% |
| % s/ventas | 4,8% | 5,5% | |

División de Producto Final de Chocolate (B2C)

El negocio de Producto Final de Chocolate (B2C), que representa entorno al 74% de la facturación de la actividad de Cacao y Chocolate, comprende la producción y comercialización de tabletas, barritas, untables, bombones y especialidades belgas para la marca de distribución, principalmente en Europa aunque con presencia creciente en otros mercados.

En el primer semestre de 2011, las ventas de esta división se han situado en 108,47 millones de euros, con un crecimiento del 6,2% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, y doblando el crecimiento experimentado en el primer trimestre del ejercicio. Este crecimiento se debe principalmente al aumento de volúmenes de venta, especialmente en las unidades de cremas untables, barritas y chocolates belgas.

En lo relativo a los márgenes operativos de la división, el primer semestre del ejercicio ha estado marcado por el incremento de costes generalizado de las principales materias primas de las que se aprovisiona la compañía (cacao, azúcar, leche, grasas, frutos secos y coco), algunas de los cuales han presentando incluso dificultades de suministro.

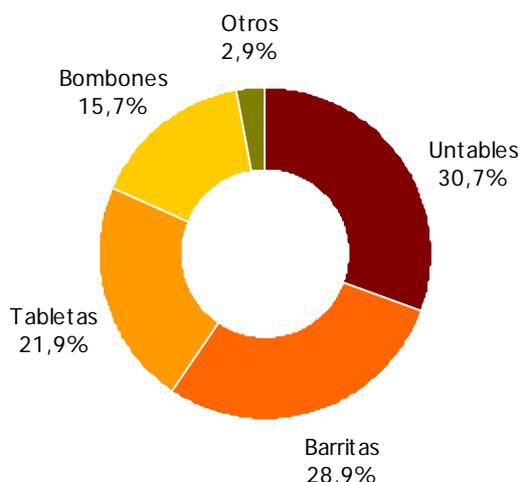
En cuanto al cacao, principal materia prima para Natra, a finales del semestre su precio seguía entorno a las 1.900 libras la tonelada, aunque el conflicto político que cerró exportaciones en Costa de Marfil cesó a finales del primer trimestre. Y todo ello, a pesar de que se mantienen las buenas expectativas sobre la cosecha principal en octubre y mejoran las perspectivas para la cosecha intermedia de primavera de 2012.

En estas circunstancias, los márgenes operativos de Natra se han contraído desde el 7,5% en el primer semestre del ejercicio anterior al 4,7% en junio de 2011. En la División de Producto Final de Chocolate de Natra, cualquier oscilación significativa en el coste de la materia prima produce un desajuste temporal en los márgenes, hasta la revisión de contratos con la gran distribución. Con las negociaciones de contratos en curso, la compañía espera una recuperación de márgenes a lo largo del resto del ejercicio, como ya ha ocurrido en ejercicios anteriores.

Por gama de producto, destaca el crecimiento del 24,3% de la unidad de untables, que se sitúa por vez primera como primer producto de la división en cuanto a cifra de negocios, por delante de las gamas de barritas y tabletas. Esta nueva configuración de la cartera de productos de la División de Producto Final de Natra responde al interés de la compañía por dar un mayor impulso a las gamas de untables y barritas, de mayores márgenes, y enfocar la unidad de tabletas hacia mercados nicho, con un producto de mayor especialización y calidad *premium*, que permita una mayor protección de márgenes en un producto muy dependiente del coste del cacao.

Asimismo, la fortaleza de Natra en Europa en sus dos gamas principales (untables y barritas) es una de las palancas en las que se apoya la compañía para el ajuste de precios que deberá permitir subsanar en el segundo semestre la erosión de márgenes de la división causada por el aumento de las materias primas en los primeros meses del año.

**Distribución de las ventas de la División de Producto Final de Chocolate por gama de producto
(1S 2011)**

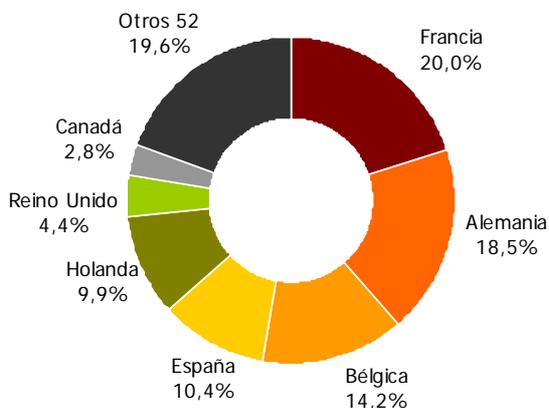


Como uno de los cuatro grandes referentes en productos de chocolate para la marca de distribución en Europa, Natra mantiene una excelente diversificación geográfica a nivel de ventas, con relaciones comerciales en más de 60 países del mundo, siendo sus principales mercados: Francia (20,0% de la cifra de negocio de la División de Producto Final de Chocolate), Alemania (18,5%), Bélgica (14,2%), España (10,5%), Holanda (9,9%) y Reino Unido (4,5%).

En el primer semestre del ejercicio ha destacado especialmente el buen comportamiento de las ventas en Alemania (+11,3%) y Holanda (+14,9%), así como la recuperación de las ventas en Francia (+3,2%), afectadas en el ejercicio anterior por una situación coyuntural de fuerte competencia en precios en la unidad de tabletas.

Asimismo, a destacar el aumento de la penetración de Natra en los mercados de EEUU y Canadá, que presentan un crecimiento combinado del 31,2% y confirman la buena marcha de los negocios en unos mercados con mayor potencial de crecimiento de la marca de distribución.

**Distribución geográfica de las ventas de la División de Producto Final de Chocolate
(1S 2011)**



División de Derivados del Cacao y Chocolate Industrial (B2B)

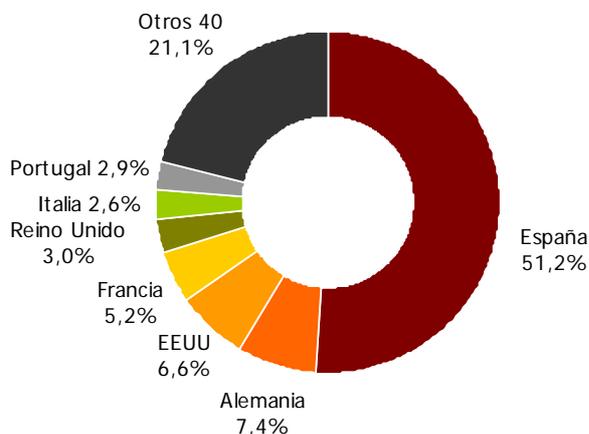
Con un peso entorno al 26% en la cifra de negocio de Cacao y Chocolate, la división B2B elabora y comercializa productos derivados del cacao (pasta, polvo y manteca de cacao), así como cobertura de chocolate, que comercializa entre empresas de alimentación para la elaboración de sus propios productos.

A pesar de que algo más del 50% de las ventas de esta unidad se concentra en España, Natra también goza de presencia internacional para la comercialización de sus productos industriales, manteniendo actualmente relaciones comerciales con más de 50 países en el mundo, entre los cuales se sitúan principalmente Alemania, EEUU, Francia y Reino Unido.

Tras el fuerte incremento de las ventas experimentado a lo largo de todo el ejercicio 2010 por esta división, de entorno al 35%, en el segundo trimestre del ejercicio 2011 la unidad de Derivados del Cacao y Chocolate Industrial ha conseguido aumentar ligeramente el incremento en ventas conseguido en el primer trimestre y situar su cifra de negocios en 38,97 millones de euros (+6.3% sobre junio 2010).

Se mantiene en el primer semestre del ejercicio un crecimiento de las ventas de esta división en España cercano al 5%, tras los fuertes crecimientos conseguidos a lo largo del ejercicio anterior en este mercado, así como el crecimiento de Francia, que pasa del séptimo al tercer mercado de la división por cifra de negocio, y Reino Unido, con un crecimiento del 93,8% en las ventas de la división. Por su parte, las ventas en EEUU se mantienen sólidas, con crecimientos del 26,3%.

Distribución geográfica de las ventas de la División de Derivados del Cacao (1S 2011)

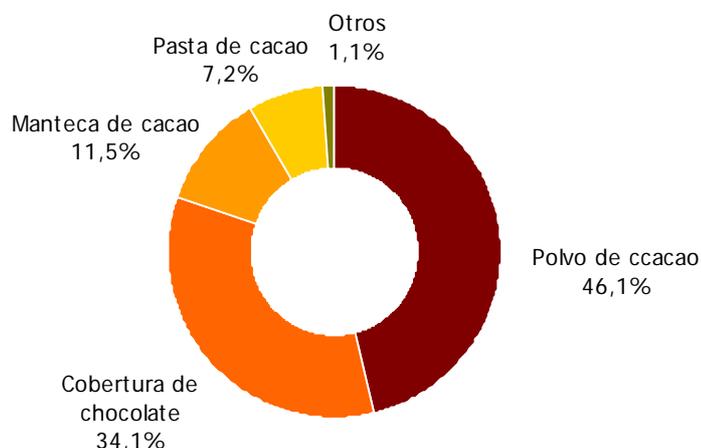


Por gama de producto, en el primer semestre del ejercicio sigue manteniéndose la tendencia al alza de las ventas de polvo de cacao (+46,8%) y cobertura de chocolate (+7,89%).

Como ya ocurriera en el primer trimestre del ejercicio, la elevada demanda de polvo de cacao en la industria, que está derivando en rotura de oferta en el mercado, está permitiendo a Natra suministrar este producto a precios históricos. El incremento de la demanda de este producto responde a las múltiples aplicaciones que ofrece el polvo de cacao y, en especial, por su mayor resistencia en recetas como sucedáneo de la cobertura de chocolate.

Por su parte, el crecimiento en ventas de cobertura de chocolate sigue proporcionando a la compañía la posibilidad de destinar a su propio consumo la producción de manteca de cacao, resultante en el proceso productivo del polvo de cacao y de menores márgenes.

Distribución de las ventas de la División de Derivados del Cacao por gama de producto (1S 2011)



El incremento de precios del polvo de cacao, junto con mayores volúmenes de ventas de cobertura de chocolate, no tan solo ha favorecido la recuperación de los márgenes operativos en esta división, significativamente deprimidos a lo largo del ejercicio 2010 por el encarecimiento del grano de cacao, sino que ha permitido a Natra alcanzar unas rentabilidades históricas en esta división, con márgenes Ebitda del 8,7% frente al 3,4% del mismo periodo del ejercicio anterior. En este sentido, el Ebitda de la división de Derivados del Cacao ha alcanzado una cifra de 3,39 millones de euros, frente a los 1,26 millones de euros de junio de 2010. La compañía no descarta algún ajuste de este margen en el futuro, que no debería situarse sin embargo por debajo de niveles del 6%.

La confirmación de la recuperación de los márgenes operativos de esta división confirma la acertada estrategia de impulsar las ventas de esta división ante la oportunidad de mercado generada durante el ejercicio 2010 en España tras movimientos corporativos entre competidores. Ello permitió a Natra aumentar su cifra de negocio por encima del 30%, a pesar que las circunstancias de aquel momento, especialmente en lo relativo al coste de cacao, representaron un reto para la rentabilidad de la división a lo largo del ejercicio.

Natraceutical Group

Natra ostenta una participación del 46,86% en Natraceutical, que consolida por integración total en sus estados financieros.

- En beneficio neto del primer semestre de Natraceutical crece un 16,2% y se sitúa en 0,91 M€. La inversión en el sector de los ingredientes naturales ha amortiguado las dificultades de recuperación del mercado de complementos nutricionales.
- Las ventas de la compañía, aportadas prácticamente en su totalidad por la División de Complementos Nutricionales, se sitúan en 18,91 M€, frente a los 24,57 M€ del primer semestre

de 2010. Tras costes corporativos, el Ebitda de Natraceutical se sitúa en -0,92 M€ frente a los 0,92 M€ de junio 2010.

- La participada Naturex, que aglutina la inversión en el sector de los ingredientes naturales, ha cerrado el primer semestre con un resultado neto de 9,7 M€, un 28% superior al del mismo periodo de 2010. Natraceutical recoge en sus cuentas la parte proporcional de dicho resultado (3,14 M€), como resultado de entidades valoradas por el método de la participación.
- A cierre del primer semestre, el valor en bolsa de la participación accionarial del 31,5% que Natraceutical ostenta en Naturex se sitúa en 121,4 millones de euros.
- A 30 de junio, la deuda financiera neta de Natraceutical incorporada al consolidado de Natra asciende a 77,56 M€, con vencimiento único en abril de 2013, frente a los 85,81 M€ a 31 de diciembre de 2010.

Con fecha 29 de agosto, Natraceutical ha publicado información completa sobre la evolución de sus negocios durante el primer semestre del ejercicio 2011, que puede consultarse en su página web, www.natraceuticalgroup.com

3.- Ingresos financieros

La cuenta de resultados consolidada de Natra para el primer semestre del ejercicio recoge 1,97 millones de euros correspondientes a los ingresos por las primas de las opciones de compra otorgadas a Bio Group Brasil sobre la participación de Natra en Natraceutical y Naturex, así como las plusvalías por la ejecución de la venta de dicha participación en Naturex y las resultantes de las colocaciones privadas entre inversores institucionales realizadas por Natraceutical.

Tras la ejecución de la opción sobre la participación de Natra en Naturex, Natra no dispone de acciones de la multinacional francesa. Por su parte, a cierre del primer semestre del ejercicio Natraceutical ostenta 2.021.424 acciones de Naturex, representativas del 31,5% de la sociedad.

4.- Deuda financiera

A 30 de junio, la deuda financiera neta del Grupo asciende a 249,46 millones de euros, de los cuales, en el consolidado de Natra, 77,56 millones de euros corresponden a Natraceutical.

En abril de 2010 la compañía anunció la finalización del proceso de reestructuración de su deuda financiera. El acuerdo resultante comprende la refinanciación a largo plazo de la totalidad de la deuda, así como la aportación de nuevos fondos, mediante un préstamo sindicado con vencimientos a cuatro, cinco y seis años en el caso de Natra, y vencimiento único en 2013 en el caso de Natraceutical. De este modo, Natra no debe afrontar ningún vencimiento significativo de su financiación sindicada hasta el ejercicio 2013.

Asimismo, la reestructuración financiera acometida en abril del pasado ejercicio ha permitido a la compañía reducir significativamente los costes financieros (diferencia de 2,1 millones de euros en el primer semestre de 2011 y ahorro previsto entorno a 5 millones de euros para el total del ejercicio).

5.- Cuenta de resultados consolidada

| <i>(en miles de euros)</i> | 1S 2011 | 1S 2010 |
|--|----------------|----------------|
| Operaciones continuadas: | | |
| Importe neto de la cifra de negocios | 166.281 | 163.404 |
| +/- Variación de existencias | 8.513 | 4.446 |
| Aprovisionamientos | (105.978) | (98.105) |
| MARGEN BRUTO | 68.816 | 69.745 |
| Otros ingresos de explotación | 1.131 | 647 |
| Gastos de personal | (31.062) | (27.787) |
| Dotación a la amortización | (6.840) | (6.930) |
| Otros gastos de explotación | (32.528) | (33.939) |
| Resultado de la enajenación de activos no corrientes | (195) | (2) |
| Resultado por deterioro de activos | | (131) |
| RESULTADO DE EXPLOTACIÓN | (678) | 1.603 |
| Resultado de entidades valoradas por el método de la participación | 3.420 | 2.886 |
| Ingresos financieros | 2.603 | 1.353 |
| Gastos financieros | (6.343) | (10.640) |
| Diferencias de cambio (ingresos y gastos) | (545) | 992 |
| Resultado por venta de instrumentos financieros | (625) | |
| RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS | (2.169) | (3.807) |
| Impuestos sobre las ganancias | (731) | (1.064) |
| RESULTADO PROCEDENTE DE OPERACIONES CONTINUADAS | (2.900) | (4.871) |
| Operaciones interrumpidas: | | |
| Resultados del ejercicio procedentes de operaciones interrumpidas | (367) | (639) |
| RESULTADO DEL EJERCICIO | (3.267) | (5.510) |
| Atribuible a: | | |
| Accionistas de la Sociedad dominante | (3.658) | (5.891) |
| Intereses minoritarios | 391 | 381 |

6.- Balance consolidado

| <i>(en miles de euros)</i> | 30/06/2011 | 31/12/2010 |
|--|----------------|----------------|
| ACTIVOS | | |
| Activos no corrientes: | | |
| Inmovilizado material | 64.560 | 66.404 |
| Activos intangibles | 156.152 | 156.993 |
| Inversiones en asociadas | 74.720 | 87.666 |
| Instrumentos financieros derivados | 120 | 0 |
| Activos por impuestos diferidos | 11.118 | 11.027 |
| Activos financieros disponibles para la venta | 1.867 | 1.937 |
| Otros activos financieros no corrientes | 6.161 | 5.265 |
| Otros activos no corrientes | - | - |
| TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES | 314.698 | 329.292 |
| Activos corrientes: | | |
| Existencias | 58.990 | 50.466 |
| Clientes y otras cuentas a cobrar | 51.849 | 61.121 |
| Activos financieros disponibles para la venta | 97 | 44 |
| Instrumentos financieros derivados | 20 | 58 |
| Activos por impuestos corriente | 8.470 | 10.577 |
| Otros activos financieros | 439 | 869 |
| Otros activos corrientes | 394 | 320 |
| Efectivo y equivalentes al efectivo | 16.097 | 6.061 |
| TOTAL ACTIVOS CORRIENTES | 136.356 | 129.516 |
| Activos de Grupo enajenable clasificados como mantenidos para la venta | 15.238 | 13.659 |
| TOTAL ACTIVOS | 466.292 | 472.467 |

| |
|----------------------------------|
| PATRIMONIO NETO Y PASIVOS |
|----------------------------------|

Patrimonio neto atribuible a los propietarios de la dominante

| | | |
|----------------------|---------------|---------------|
| Capital ordinario | 56.974 | 56.974 |
| Prima de emisión | 63.432 | 63.432 |
| Otras reservas | -3.482 | -3.429 |
| Ganancias acumuladas | -45.877 | -43.468 |
| | 71.047 | 73.509 |

| | | |
|-------------------------------|----------------|----------------|
| Participaciones no dominantes | 47.913 | 46.639 |
| TOTAL PATRIMONIO NETO | 118.960 | 120.148 |

Pasivos no corrientes:

| | | |
|---|----------------|---------------|
| Deuda financiera | 237.923 | 5.955 |
| Instrumentos financieros derivados | 2.152 | 2.248 |
| Pasivos por impuestos diferidos | 4.027 | 3.599 |
| Otros pasivos financieros | 3.726 | 4.139 |
| Otros pasivos y subvenciones de capital | 1.565 | 1.606 |
| Provisiones para otros pasivos y gastos | 2.067 | 2.028 |
| TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES | 251.460 | 19.575 |

Pasivos corrientes:

| | | |
|---|---------------|----------------|
| Proveedores y otras cuentas a pagar | 55.784 | 53.313 |
| Pasivos por impuesto corriente | 6.242 | 9.561 |
| Deuda financiera | 18.560 | 255.048 |
| Instrumentos financieros derivados | 316 | 699 |
| Otros pasivos financieros | 3.020 | 4.538 |
| Provisiones para otros pasivos y gastos | 2.459 | 2.650 |
| Otros pasivos corrientes | 8.007 | 5.483 |
| TOTAL PASIVOS CORRIENTES | 94.388 | 331.292 |

| | | |
|--|-------|-------|
| Pasivos de Grupos enajenables clasificados como mantenidos para la venta | 1.484 | 1.452 |
|--|-------|-------|

| | | |
|--|----------------|----------------|
| TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVOS | 466.292 | 472.467 |
|--|----------------|----------------|

Sobre Natra

Natra es una compañía de referencia en Europa en la producción y elaboración de productos derivados del cacao y el chocolate, con un enfoque especializado hacia los productos de chocolate para la marca de distribución (marca blanca). En este sentido, Natra mantiene relaciones comerciales con 24 de los 30 mayores distribuidores europeos para los que elabora productos de marca de distribución, aportándoles uno de los catálogos de producto más extenso de Europa, así como una labor constante en innovación e investigación de nuevas recetas, envases y soluciones a medida. Natra elabora barras de chocolate, bombones y trufas belgas, tabletas de chocolate, untables de cacao y avellana y tabletas de chocolate. La compañía dispone de cinco centros de producción especializados, en España, Bélgica y Francia, además de tener oficinas comerciales en Estados Unidos y China. Asimismo, Natra suministra productos semi-elaborados para la industria chocolatera.

Natra cotiza en el mercado continuo de la bolsa española bajo el código NAT. Total de acciones en circulación: 47.478.280

Para más información

Glòria Folch - Relación con Inversores y Comunicación

Tel. (+34) 91 417 88 68 - E-mail: investors@natra.es