

natraceutical

Junta General de Accionistas



Valencia, 28 de junio de 2012

1

Estructura societaria

Manuel Moreno (Presidente no Ejecutivo)

2

Evolución de la División de Complementos Nutricionales en 2011

François Gaydier (Consejero Delegado)

3

Resultados inicio de ejercicio 2012

François Gaydier (Consejero Delegado)

4

Participación accionarial en Naturex

Manuel Moreno (Presidente no Ejecutivo)

5

Resultados consolidados del ejercicio 2011

Manuel Moreno (Presidente no Ejecutivo)

6

Estructura accionarial y Consejo de Administración

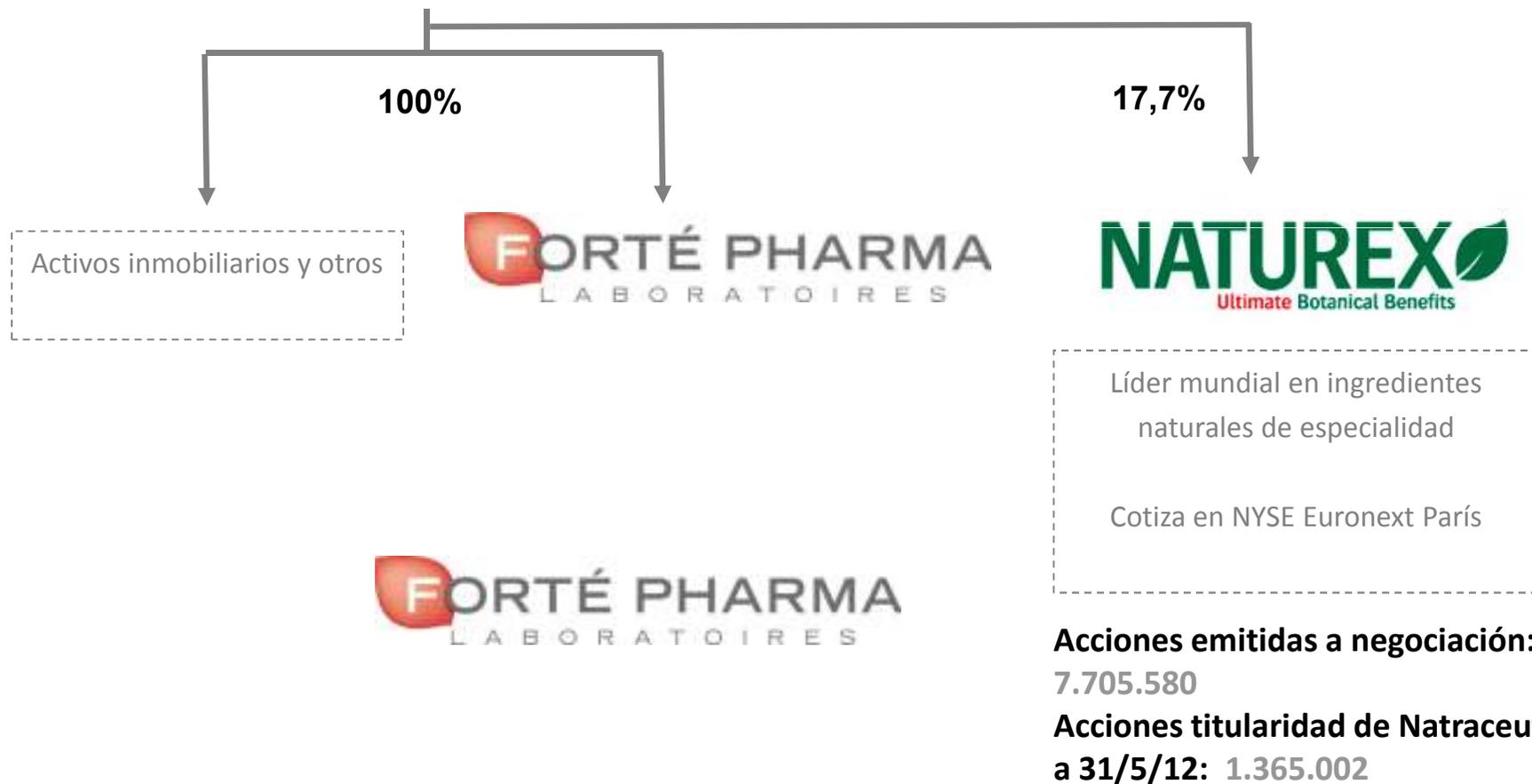
Manuel Moreno (Presidente no Ejecutivo)

1. Estructura societaria



natraceutical

Acciones emitidas a negociación:
328.713.946



2.

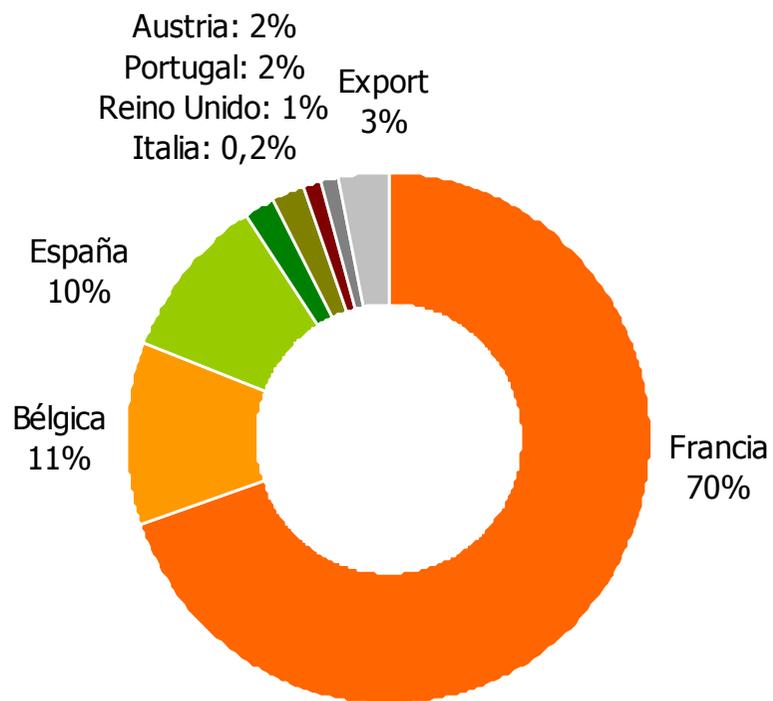
Evolución de la División de Complementos Nutricionales en 2011



Una compañía eminentemente francesa

La actividad de Forté Pharma sigue centrada en el mercado francés,
que representa entorno al 70% de sus ventas

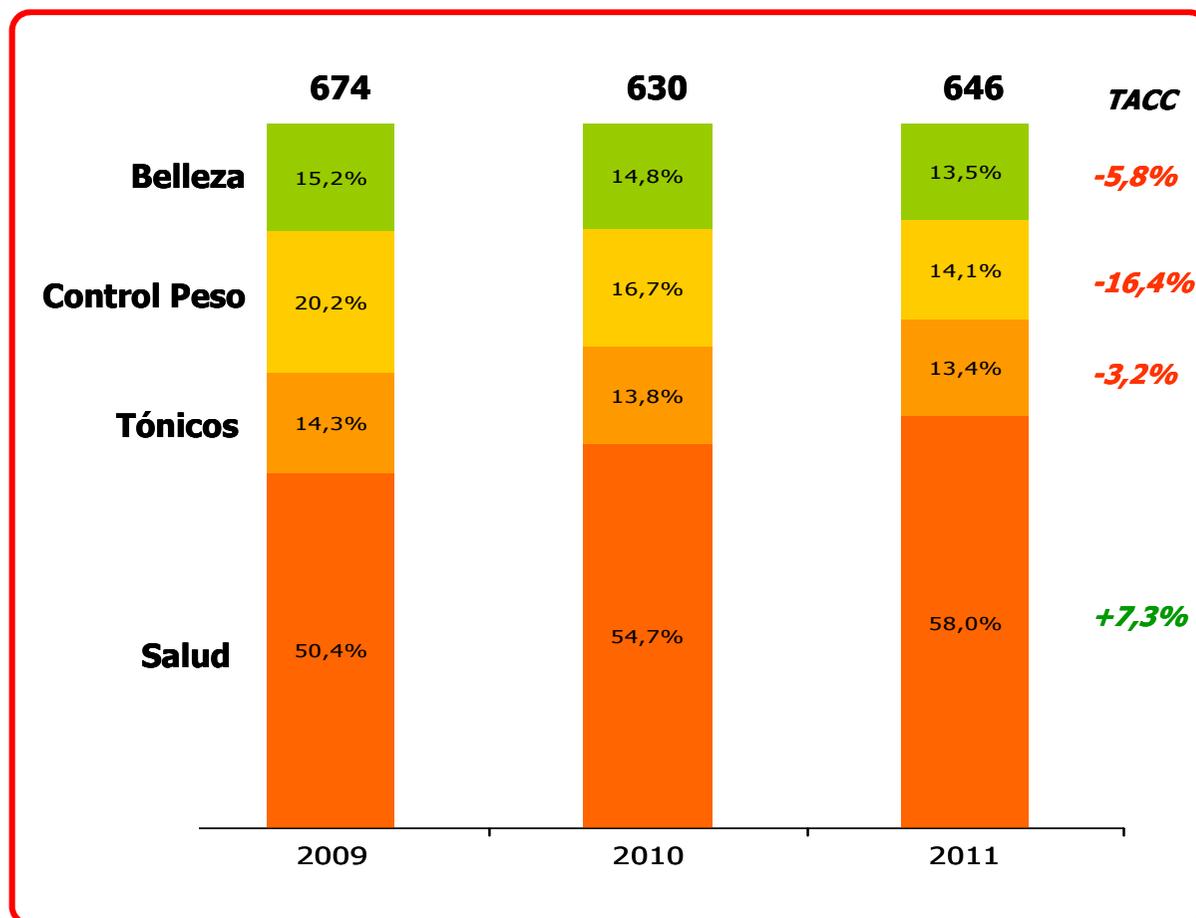
Distribución geográfica de las ventas
(29 M€ - 2011)



- Las **ventas totales** de **Forté Pharma** en **2011** fueron de **29 M€**, de los cuales:
 - **Francia** representa **más de 20 M€**
 - **Bélgica y España** en torno a **3 M€**
 - **Resto de mercados** (Países Bajos, Portugal, Italia, Austria, UK y distribuidores), **poco menos de 3 M€**

4ª compañía del mercado francés, con cuota del 3,9%

Evolución de mercado francés por segmento
Ventas y cuota de mercado consumidor final 2009-2011
(M€)



Fuente: IMS, análisis interno

- **Forté Pharma** es el **cuarto actor** del **mercado francés** de complementos con:
 - Unas **ventas a consumidor final** de **25,5 M€** en **2011**
 - Una **cuota de mercado** del orden del **4%** en **2011**
- Los **10 mayores laboratorios** de complementos representan:
 - Unas **ventas a consumidor final** de **336,5 M€** en **2011**
 - Una **cuota de mercado** de más de **52%** en **2011**

Asegurando el liderazgo en Control de Peso y desarrollando Salud, subcategoría Energía

Principales palancas de desarrollo a nivel de producto en todos los mercados

Control de peso

- **Defender** nuestra **posición de líder** en el **segmento de Control de Peso**, que ha **sufrido** enormemente en los **3 últimos años**

Salud

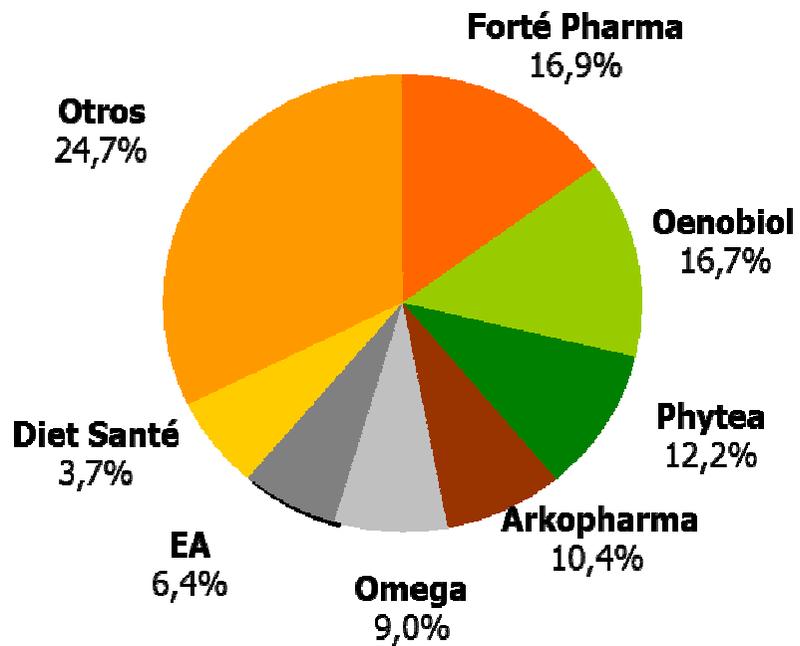
- **Consolidar** nuestro **crecimiento** en el segmento de productos **tónicos y energéticos**, iniciado en 2010
- Preparar la **vuelta al segmento de la Salud** con nuevos productos en la familia de los complementos alimenticios
- Trabajar en la **entrada en** el mercado de productos **OTC** gracias al estatus concedido a Forté Pharma de laboratorio farmacéutico

Belleza

- **Proteger** nuestra **posición** en el segmento de la **Belleza** a través de nuestros excelentes productos capilares y solares

Manteniendo liderazgo en Control de Peso en Francia

Cuota de mercado francés de Control Peso
2011



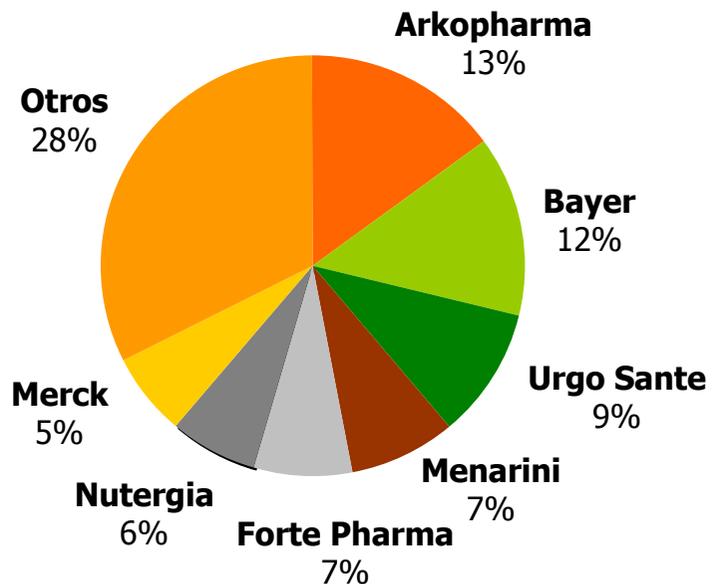
- **Forté Pharma** sigue siendo **líder** en este segmento de **mercado**, con una **cuota del 16,9%**

Consolidación de Salud, con crecimiento en Tónicos y Energéticos

Evolución de mercado francés de tónicos

Ventas consumidor final 2009-2011
(miles €)

Valor mercado francés 2011: 86,7 M€ (-0,1% respecto a 2010)



Fuente: IMS, análisis interno

- El **segmento** de productos **tónicos** ha pasado de:
 - **2009: 96,2 M€**
 - **2010: 87,0 M€** (-9,6% respecto a 2009)
 - **2011: 86,7 M€** (-0,1% respecto a 2010)
- **Forté Pharma** ha **desarrollado** su **posición** pasando de:
 - **2009: 5,2%** de cuota de **mercado** por un valor de **5 M€**
 - **2011: 7,5%** de cuota de **mercado** por un valor de **6,6 M€**

Entrando en los subsegmentos de Salud de alto desarrollo

Principales subsegmentos del mercado francés de Salud Ventas consumidor final 2009-2011 (miles de €)

	Valor mercado (€)			Evolución (%)	
	2009	2010	2011	2010 vs. 2009	2011 vs. 2010
DEFENSAS	71.994	69.253	78.538	-3,8%	13,4%
STRESS	45.319	45.208	54.420	-0,2%	20,4%
OFTALMOLOGÍA	51.015	51.049	49.916	0,1%	-2,2%
TRANSITO INTESTINAL	33.438	39.592	45.952	18,4%	16,1%
ARTICULACIONES	37.006	36.813	39.541	-0,5%	7,4%
SISTEMA URINARIO	25.945	26.731	29.230	3,0%	9,4%
MENOPAUSIA	29.862	27.309	26.206	-8,5%	-4,0%
EMBARAZO	10.809	12.634	13.947	16,9%	10,4%
CIRCULACION	13.444	14.142	13.877	5,2%	-1,9%
CARDIO	6.256	7.465	10.202	19,3%	36,7%
MENSTRUACION	702	745	1.062	6,2%	42,5%
TONICOS SEXUALES	828	753	788	-9,1%	4,6%
OTROS	9.372	9.932	10.743	6,0%	8,2%
TOTAL	335.991	341.627	374.421	1,7%	9,6%

■ Segmentos de mayor atractivo en base a tamaño y crecimiento

- El segmento de la **Salud** es el **único segmento** que ha **crecido** en los últimos años:
- **2010 vs. 2009**: crecimiento **5 M€** (1,5%)
 - **2011 vs. 2010**: crecimiento de **30 M€** (9,6%)
- Este mercado se descompone en **varios subsegmentos**, siendo los mas **importantes** los de:
 - **Defensas/ Inmunología**
 - **Sueño/ Stress**
 - **Tránsito intestinal**
 - **Articulaciones**

Una cartera de productos concentrada en 32 especialidades y productos estrella en cada una de las categorías



SILUETA · TURBOSLIM

Lo natural es sentirse bien
con tu cuerpo

Control de peso

TURBOSLIM CRONOACTIVE



TurboSlim CronoActive, una línea de productos innovadora basada en la Cronobiología, que aporta soluciones eficaces en el control del peso respetando los ritmos biológicos del organismo las 24 horas del día. El comprimido día ayuda a quemar y drenar; y el comprimido noche, ayuda a evitar el almacenamiento de grasas y a reafirmar los tejidos.

El aliado perfecto para esos kilos recientes.

SILUETA · TURBOSLIM

Lo natural es sentirse bien
con tu cuerpo

Captar las grasas

TURBOSLIM CALORILIGHT



TurboSlim CaloriLight con Fibrocaptol®, fibras de cacao y de naranja, capta las grasas de la alimentación y disminuye su almacenamiento, frena la asimilación de los azúcares y aporta una sensación rápida de saciedad.

Su cómoda presentación en mini-blisters y su posología (de 2-4 cápsulas en el momento de la comida que desea aligerar, sea 1, 2 ó 3 veces al día) permite que sea el aliado perfecto que se adapta para una utilización diaria, en fines de semana o en fiestas.

Para reducir la absorción de grasas y azúcares de la alimentación.
Para ayudar a controlar el peso

ENERGÍA · ENERGY

Lo natural es vivir con energía
cada instante

**Energía instantánea
de origen natural**



ENERGY VITALITÉ 4

Energy Vitalité 4, a base de ginseng, guaraná, jalea real y jengibre, mejora y estimula el rendimiento físico e intelectual y contribuye a la protección y defensa del organismo.

Acción estimulante, antifatiga, dinamizante



**FORMATO:
+ PRÁCTICO
+ CÓMODO
¡PARA UNA FÁCIL UTILIZACIÓN!**

BELLEZA · EXPERT

Lo natural es ser expertos en nuestra propia belleza

**3 acciones en 1 comprimido
para la belleza de cabello y uñas**

EXPERT CAPILAR

Expert Capilar, una fórmula completa cabello y uñas en un solo comprimido, que frena la caída del cabello, estimula su crecimiento, lo fortalece y aporta brillo y volumen gracias a la sinergia de sus ingredientes con el Complejo FORTÉ-NUTRIS (*extracto de opc de uva, aceite de karité y vitamina B3*).

Vitalidad Cabello y Uñas



-55% caída del cabello
+96% satisfacción efecto fortalecedor

3.

Resultados de inicio de ejercicio 2012



Mejoras visibles en 1T 2012: +65% beneficio neto vs 1T 2011

Cuenta resultados de Forté Pharma acumulada 1T 2012

Total Forté Pharma -
(miles de €)

	1T 2011	%/vtas	1T 2012	%/vtas	Dif.
Ventas	11.849		9.607		-18,9%
Coste de las ventas	2.711		2.336		-13,8%
Margen bruto	9.139	<i>77,1%</i>	7.271	<i>75,7%</i>	-20,4%
Gastos de personal	2.515		2.068		-17,8%
Gastos de marketing	3.104		1.334		-57,0%
Gastos comerciales	733		562		-23,3%
Otros gastos operativos	1.237		1.106		-10,6%
EBITDA	1.549	<i>13,1%</i>	2.202	<i>22,9%</i>	42,2%
Resultado operativo	1.128	<i>9,5%</i>	1.808	<i>18,8%</i>	60,3%

A lo largo del ejercicio, la cuenta de resultados recogerá la **inversión publicitaria** de las campañas de control de peso y tónicos, en el 2º y 3r trimestre, respectivamente.

Racionalización de gastos

- **Personal:** en los dos últimos años se ha reducido la plantilla en un 27%:
 - Anulación de la duplicidad de equipo directivo entre Forté Pharma y la matriz natraceutical
 - Mónaco (servicios centrales): reducción del 36% ; Francia (fuerza de ventas): reducción del 20%; Filiales (principalmente fuerza de ventas y marketing operativo): reducción del 26%
- **Stock: racionalización** de la **gestión** de **stock** via un modelo de flujo tendido con stocks de seguridad bajos
- **Gastos generales:** reducción de los gastos en alquileres, rentings y servicios externos
- **Cierre** de aquellas **filiales** en las que conseguir la masa crítica para asegurar la rentabilidad a medio plazo no era posible

Avance resultados Forté Pharma a mayo 2012

Sigue confirmándose la recuperación operativa del negocio de complementos nutricionales

	may-11	%/vtas	may-12	%/vtas	Dif.
Ventas	17.503		15.227		-13,0%
Coste de las ventas	4.020		3.725		-7,3%
Margen bruto	13.483	<i>77,0%</i>	11.502	<i>75,5%</i>	-14,7%
Gastos de personal	4.030		3.427		-15,0%
Gastos de marketing	6.188		3.122		-49,5%
Gastos comerciales	1.161		1.012		-12,8%
Otros gastos operativos	2.016		1.754		-13,0%
EBITDA	88	<i>0,5%</i>	2.187	<i>14,4%</i>	2385,2%
Resultado operativo	-641	<i>-3,7%</i>	1.553	<i>10,2%</i>	

4. Participación accionarial en Naturex



Excelente revalorización de la participación en 2 años

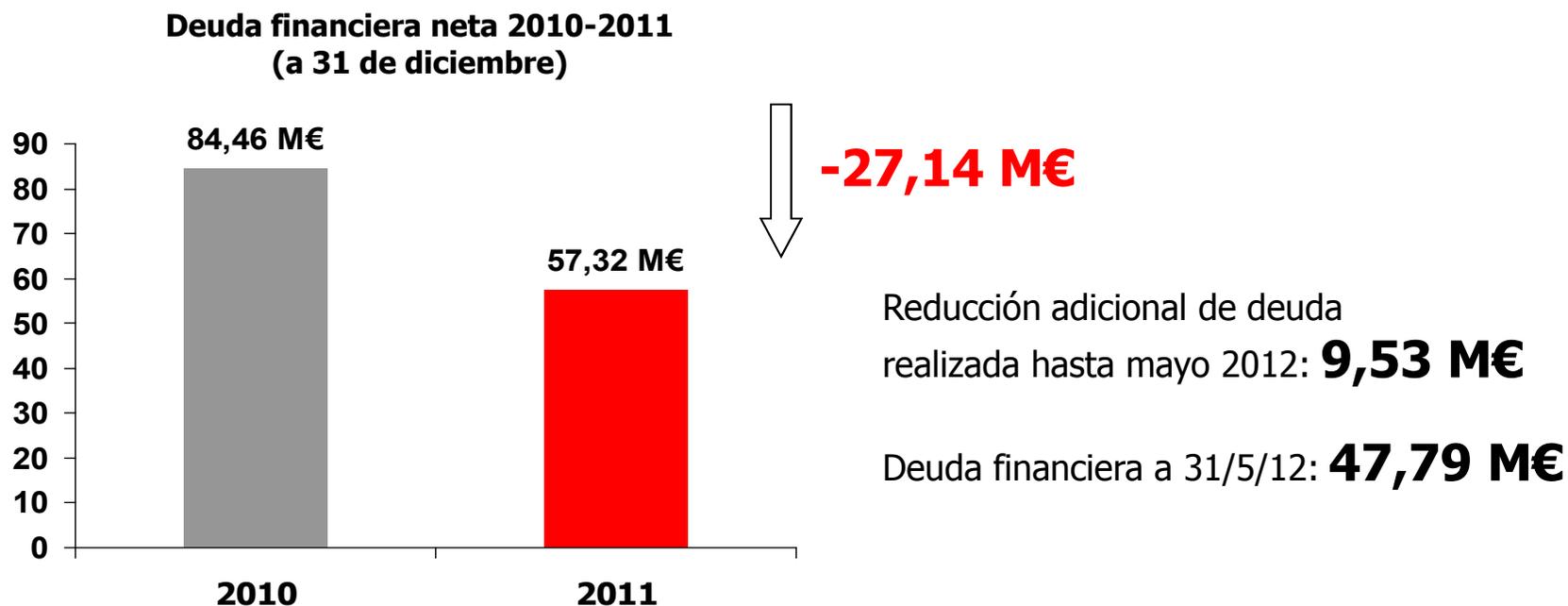
Cierre de NTX a 31/12/2009: 27,85 €

Cierre de NTX a 31/12/2011: 51,90 €

Diferencia en 2 años: +76,49%



Fuerte amortización de deuda en 2011



Acciones de Naturex en cartera a 31/12/2011: 2.168.219

Acciones de Naturex en cartera a 31/5/2012: 1.365.002 (17,7%)

Cierre a 31/5/12: 47,76 €

Valor participación a 31/5/2012: 65,19 M€

Vencimiento de la deuda: Abril de 2013

5.

Resultados consolidados del ejercicio 2011



Cuenta de resultados consolidada

Beneficio neto de 16,06 M€ frente a las pérdidas de 22,62 M€ de 2010

<i>(en miles de euros)</i>	2011	2010
Importe neto de la cifra de negocio	29.485	38.841
Variación de existencias	-2.904	812
Aprovisionamientos	-4.927	-10.430
Otros ingresos de explotación	285	182
Gastos de personal	-8.467	-10.423
Otros gastos de explotación	-17.608	-25.309
Dotación a la amortización	-1.197	-1.386
Deterioro y resultado por enajenaciones de inmovilizado	-11.343	-11.453
Resultado de explotación	-16.676	-19.166
Ingresos financieros	26	1.033
Gastos financieros	-4.884	-6.594
Diferencias de cambio	107	689
Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	32.566	-502
Resultado de entidades (participación)	5.470	5.032
Resultado antes de impuestos	16.609	-19.508
Impuestos sobre la ganancias	-543	-3.110
Resultado del ejercicio	16.066	-22.618

Ajuste del valor de la participación de Forté Pharma.

Descenso de los costes financieros en 1,7 M€ motivado por la reducción de deuda.

Plusvalía por la contabilización de la participación de Naturex a valor de mercado.

Aportación de Naturex hasta el cambio de criterio contable.

Como ocurrió en 2011, en paralelo a la evolución del negocio de Forté Pharma, la cuenta de resultados del ejercicio 2012 estará muy influida por el efecto de las plusvalías/minusvalías generadas por la valoración a mercado de la participación accionarial en Naturex

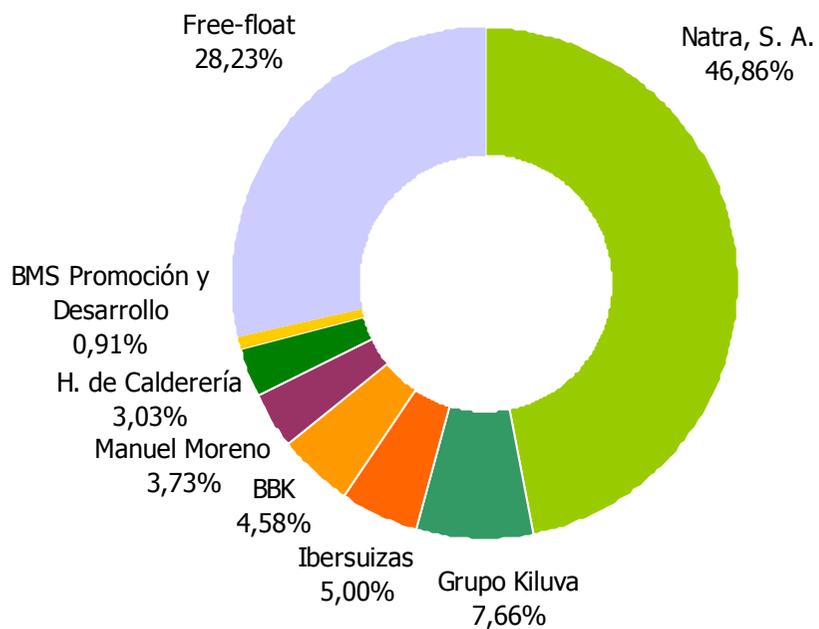
6.

Estructura accionarial y Consejo de Administración



Cambios en el CdA

Accionistas significativos (a 31/12/2011)



Consejo de Administración

Presidente:	Natra, S.A. (representada por D. Manuel Moreno)
Vicepresidente:	D. Félix Revuelta
Consejero Delegado:	D. François Gaydier
Vocal:	Ibersuizas (representado por D. Ricardo Iglesias)
Vocal:	Dña. M ^a Teresa Lozano (designada por BBK)
Vocal:	BMS Promoción y Desarrollo (representado por D. José Luís Navarro)
Vocal:	CK Corporación Kutxa SLU (representado por Dña. María Jesús Arregui)