



Presentación de Resultados

Primer Trimestre de 2008

13 de mayo de 2008



Natra





- * **Resultados 1rT08 Cacao y Chocolate**
- * **Previsiones 2008 Cacao y Chocolate**
- * **Resultados financieros consolidados 1rT08**





Principales Magnitudes Financieras Cacao y Chocolate - 1Q08 vs. 1Q07

	1Q07	1Q08	Var.
Ventas	49,7	70,9	43%
EBITDA	5,0	4,9	-2%
<i>Margen EBITDA/Ventas</i>	10,0%	6,9%	

Cifras en mn EUR



Evolución de las Ventas de C&Ch en el 1Q08

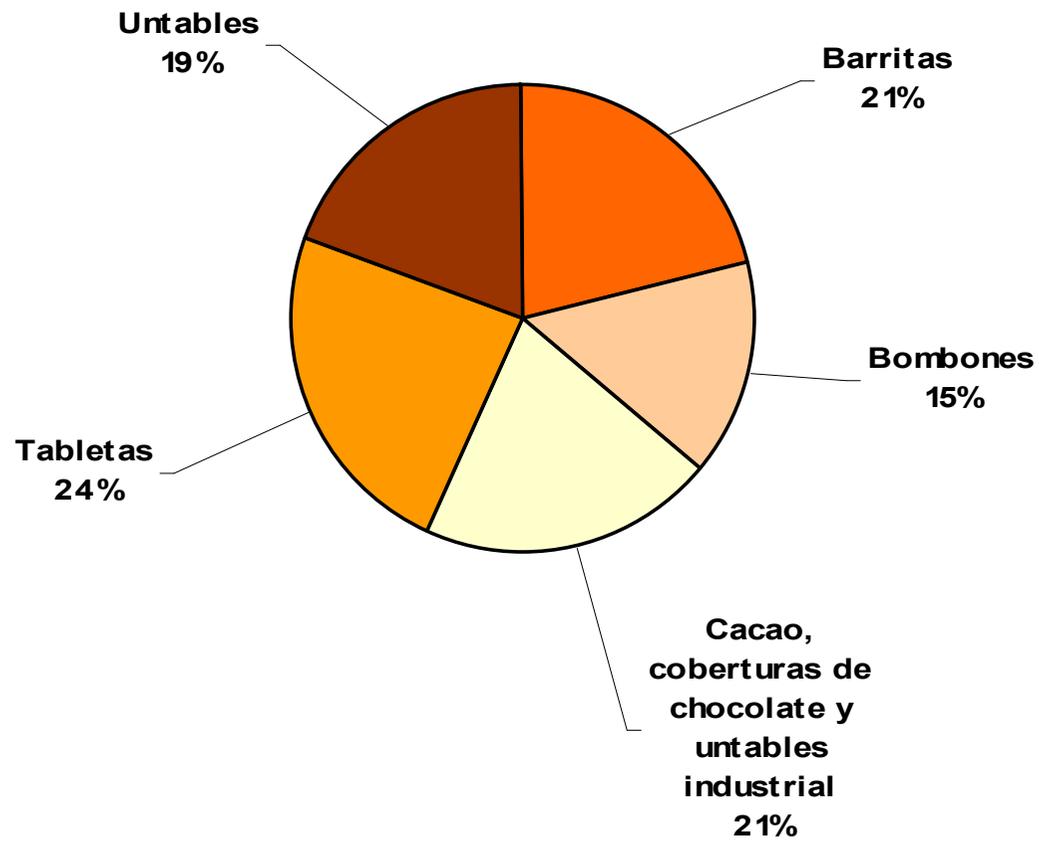
	1Q07	1Q08	Var.
Ventas	49,7	70,9	43%

Cifras en mn EUR

- * Aumento de las ventas en un 43% hasta 70,9 mn de €. En toneladas han aumentado un 54%.
- * Orgánicamente (sin incluir la aportación de Natra allcrump) las ventas han crecido un 12%

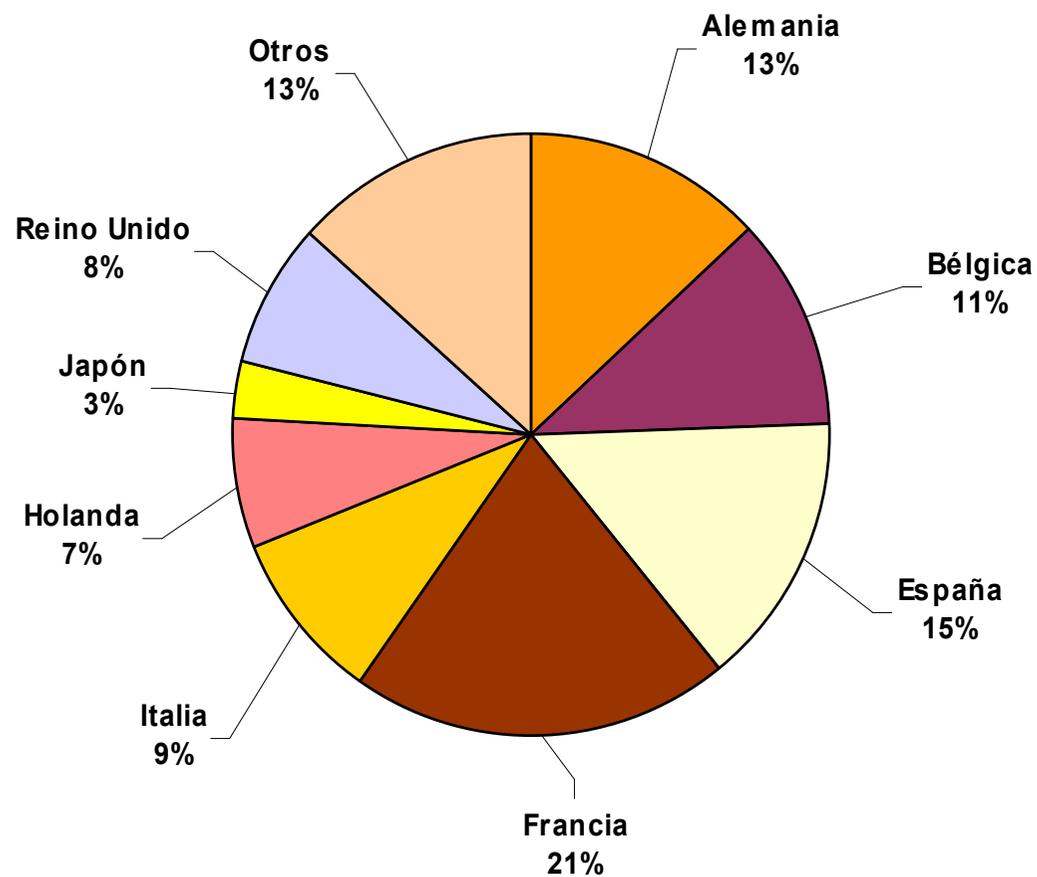


Distribución de las ventas por categoría de producto





C&Ch: Distribución Geográfica de las Ventas





Principales Magnitudes Financieras Natra (sin Natraceutical) 1Q08 vs. 1Q07

	1Q07	1Q08	Var.
EBITDA	5,0	4,9	-2%
Margen EBITDA/Ventas	10,0%	6,9%	

Cifras en mn EUR

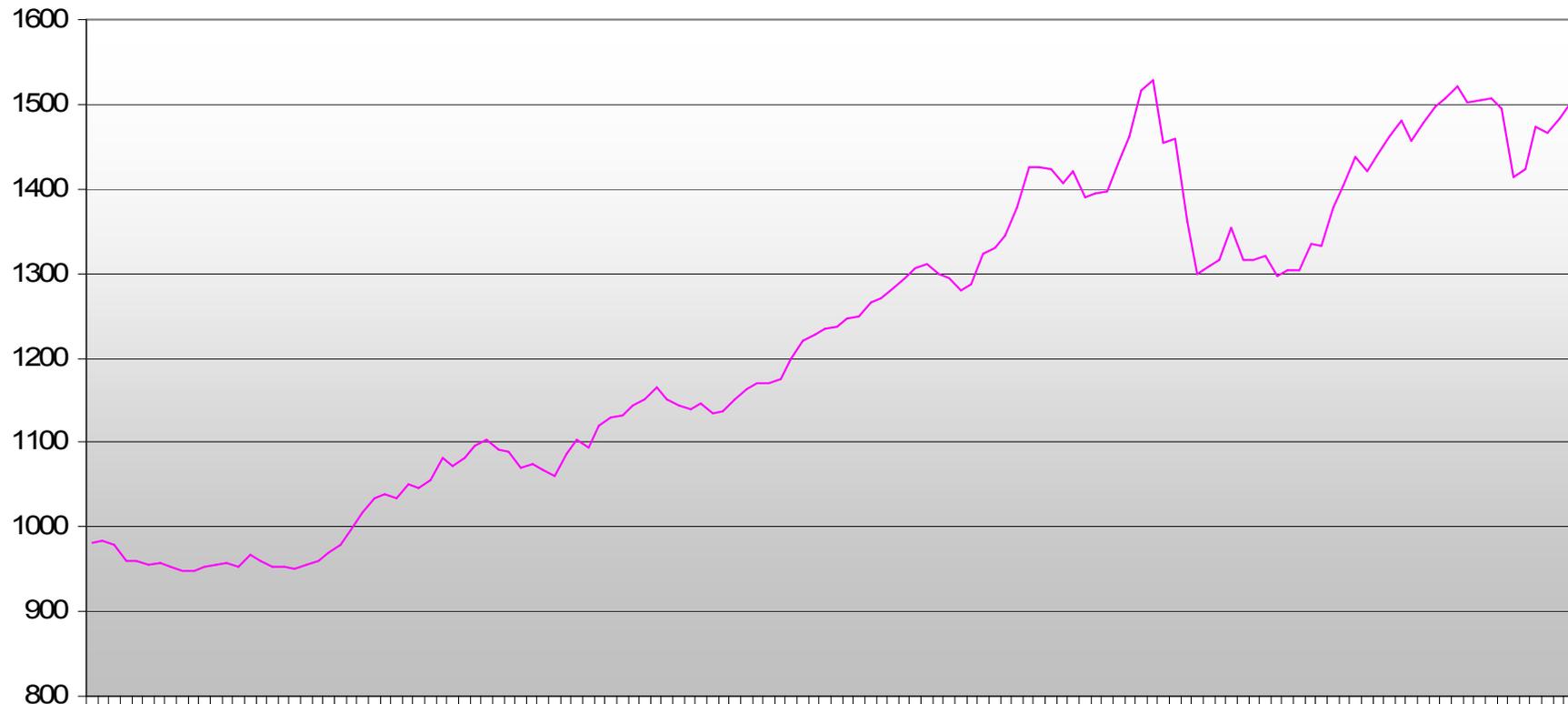
- * *Decalaje* en el incremento de precios a clientes vs. los costes de materias primas.
- * Evolución del precio de las materias primas.



Coyuntura económica del sector

Evolución reciente del precio del cacao (GBP/Tm)
Octubre 2007 – Mayo 2008

Cierre diario de la segunda posición cotizada en el LIFFE (£/TM)



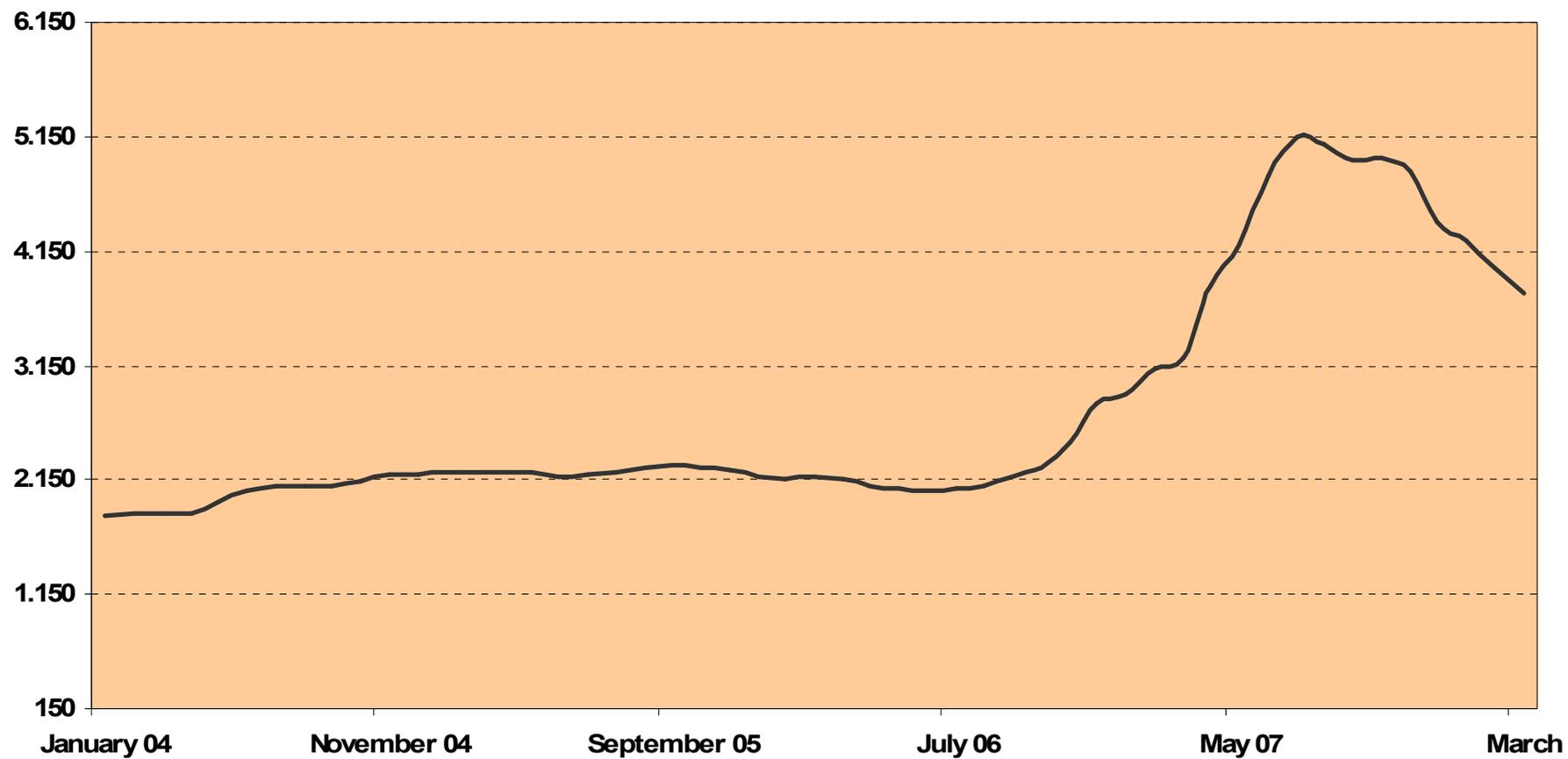
Evolución desde el 31 de octubre de 2007



Coyuntura económica del sector

Evolución del precio de la leche desnatada en polvo (USD/Tm)

Enero 2004 – Marzo 2008

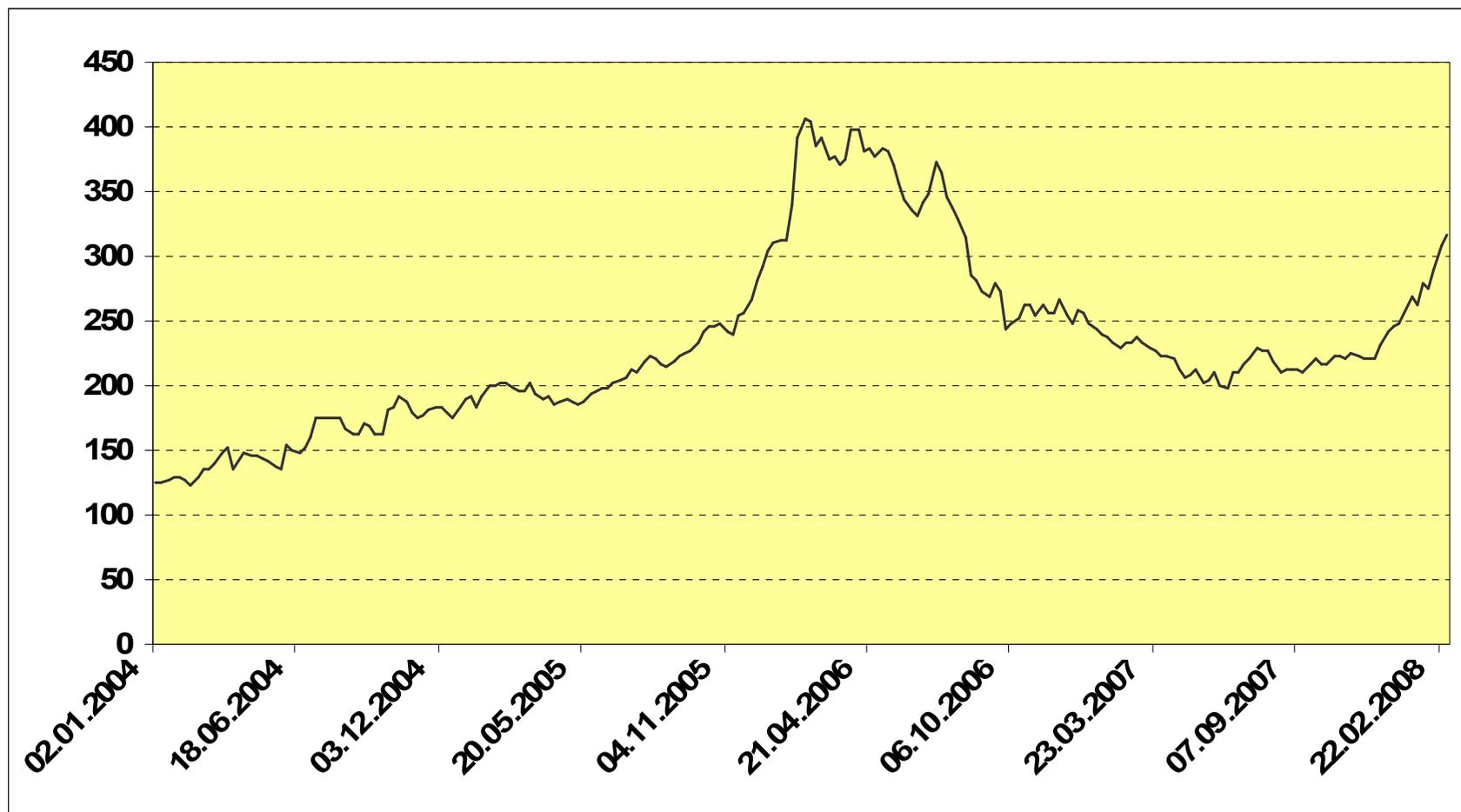




Coyuntura económica del sector

Evolución del precio del azúcar (USD/Tm)

Enero 2004 – Marzo 2008



Fuente: International Sugar Organization (ISO)



Línea estratégica en la cadena de valor





Expansión geográfica

Natra construye su proyecto a través de Europa: nuestras plantas

Natra US
Oficinas comerciales
EEUU

Natra allcrump
Bélgica

Natra Nutkao
Italia

Natra jacali
Bélgica

Natrazahor
España

Natrazahor france
Francia

Natra cacao
España



Expansión geográfica

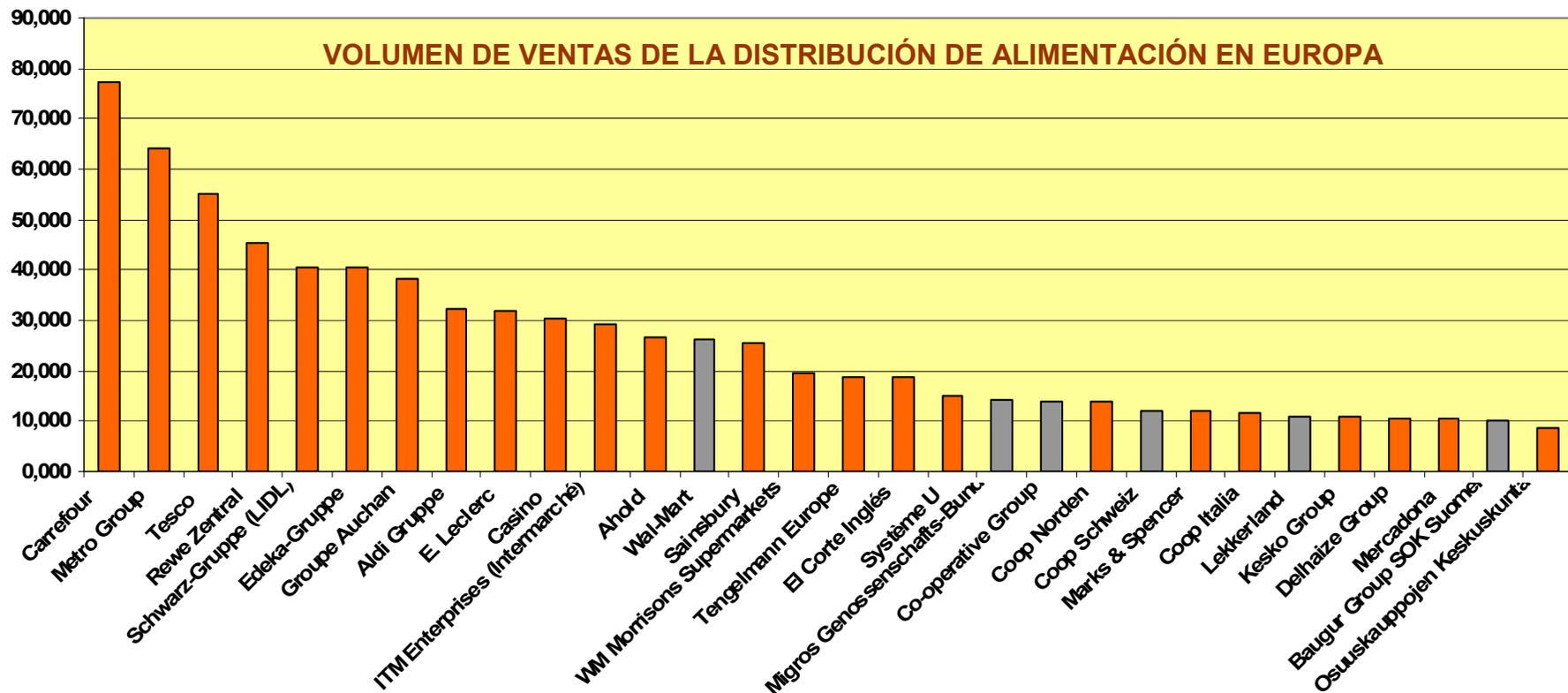
Natra construye su proyecto a través de Europa: 3 nuevos clientes

Pasamos de estar presentes en 21 a 24 de las 30 mayores cadenas de distribución europeas, sumándose a nuestros clientes:

Morrisons

Systeme U

Marks & Spencer

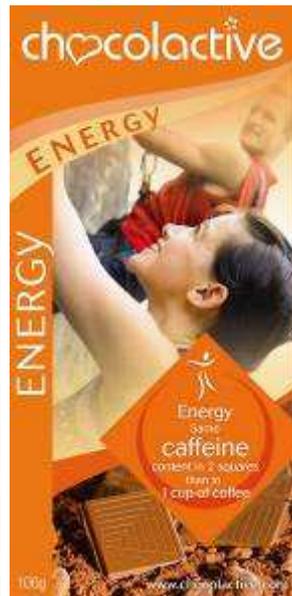
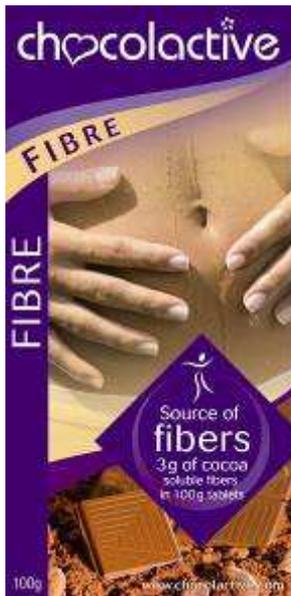


Fuente:Lebensmittel Zeitung



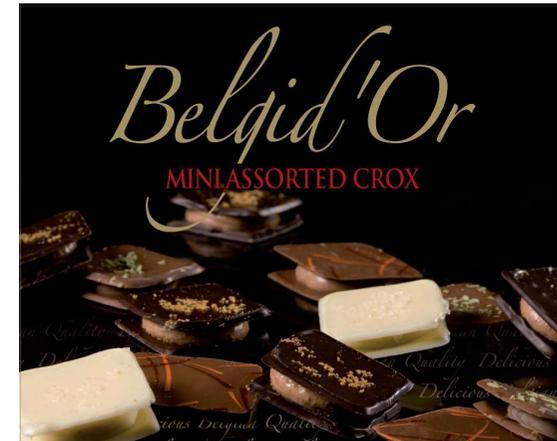
Innovación

Las tendencias convertidas en chocolate



Innovaciones de producto

- * Tabletas de chocolate funcionales con fibra, cafeína, elementos antioxidantes y bajas en lactosa
- * Pequeñas delicias en formato *sandwich* con el mejor chocolate belga
- * Barritas con cereales con un corazón de leche con frutas y frutos secos y bañadas en chocolate





Bases para el crecimiento futuro

- * Seguir creciendo en términos generales de volumen de producto a través de toda la cadena de valor
 - **Control del proceso y calidad de la materia prima.**
 - Ampliación de la oferta de producto para el canal industrial y profesional
 - Aumento del portafolio de productos dirigidos al consumidor final
 - **Intensificar la presencia de nuestro producto entre nuestros clientes.**

- * Expansión geográfica:
 - Incremento de los productos de innovación para nuestros clientes europeos.
 - Desarrollo de los volúmenes de venta actuales en **EEUU, Canadá y Rusia.**
 - Acceso a nuevas zonas geográficas a través del crecimiento de nuestros clientes
 - Además de promocionar nuestro crecimiento orgánico, Natra espera poder realizar nuevas adquisiciones que nos permitan:
 - Aumentar nuestra gama de productos
 - Entrar en nuevos mercados objetivos
 - Alcanzar los objetivos de Natra a medio plazo: doblar las ventas y convertirnos en el primer *key player* en producción y comercialización de chocolate para marca de distribución en Europa.



- * Resultados 1rT08 Cacao y Chocolate
- * **Previsiones 2008 Cacao y Chocolate**
- * Resultados financieros consolidados 1rT08





C&Ch: Previsiones de futuro

* **A pesar de la compleja coyuntura económica internacional motivada por el progresivo aumento de las materias primas, Natra confirma sus objetivos a medio plazo basados en la consolidación de las adquisiciones realizadas a lo largo de 2007, con el objetivo de dinamizar todas las unidades de negocio que permitan al grupo ser un referente europeo en la elaboración y comercialización de productos de cacao y chocolate para marcas de distribución.**

* **Crecimiento anuales medios previstos*:**

– **Ventas:**  **10%**

– **EBITDA:**  **15%**

* Estos datos reflejan las previsiones que Natra ha trazado en los mercados en los que opera, así como el resultado de la implementación de planes internos de crecimiento y desarrollo que tendrán un impacto directo en los resultados a corto término.



Previsiones para 2008 Natra (sin Natraceutical)

	2007	2008	Var.
Ventas	232,1	305,0	31%
EBITDA	20,3	29,9	47%
<i>Margen EBITDA/Ventas</i>	8,8%	9,8%	

Cifras en mn EUR



- * Resultados 1rT08 Cacao y Chocolate
- * Previsiones 2008 Cacao y Chocolate
- * **Resultados financieros consolidados 1rT08**





Resultados Consolidados 1Q08

	1Q07	1Q08	Var.
Ventas	95,2	118,6	25%
EBITDA	10,9	12,3	12%
<i>Margen EBITDA/Ventas</i>	<i>11,5%</i>	<i>10,3%</i>	
B° de Explotación	7,0	7,9	12%

Cifras en mn EUR



Endeudamiento financiero

- * **A 31 de diciembre, Natra (sin consolidar las cifras de Natraceutical) cuenta con una deuda neta de 192 mn de €.**
- * **Dicha deuda se compone de:**
 - 1- **Cacao y Chocolate y adquisición de All Crump - 117 mn €**
 - 2- **Financiación de autocartera - 9,6 mn €**
 - 3- **Torre Oria - 3,2 mn €**
 - 4- **Derivados suscripción de ampliaciones de capital de NTC - 62 mn € (el valor de mercado actual del 50% de NTC asciende a 142,4 mn €)**
- * **Si consideramos los 13,5 mn € obtenidos en la reciente venta de acciones de NTC, la deuda de C&Ch y de Natra allcrump supone 3,5 veces EBITDA previsto para 2008.**



Natra con relación al Ibox 35

Enero 2001 – Marzo 2008



■ IBEX 35 ■ NATRA



Preguntas y respuestas



Aviso legal

Afirmaciones o declaraciones con proyecciones de futuro

La información contenida en este documento ha sido preparada por Natra S.A. para esta presentación a analistas. Se incluye datos y afirmaciones o declaraciones con proyecciones de futuro sobre la compañía basados en la estrategia general del grupo. Estas informaciones se encuentran bajo las expresiones “estimación”, “previsión”, “proyectar” y expresiones similares.

En este sentido, si bien Natra S.A. considera que las expectativas recogidas en tales afirmaciones son razonables, se advierte a los inversores y titulares de las acciones de Natra S.A. que las informaciones con proyecciones de futuro están sometidas a riesgos e incertidumbres, muchos de los cuales son difíciles de prever y están, de manera general, fuera del control de Natra S.A.; riesgos que podrían provocar que los resultados y desarrollos reales difieran de aquellos expresados, implícitos o proyectados.

Entre estos factores se encuentran situaciones económicas coyunturales, fluctuaciones monetarias, aumento del precio de las materias primas, así como cambios de regulación en los diversos mercados. En este sentido, Natra S.A. ha afrontado recientemente una situación coyuntural de aumento generalizado de las materias primas que, sin embargo, no ha sido especialmente determinante. Gracias a la especialización y amplia experiencia del Grupo en el sector del cacao y el chocolate en el mercado internacional, ésta situación era uno de los posibles escenarios previstos por la compañía, de modo que Natra S.A. ha logrado adaptar su oferta y productos para sus clientes sin alterar sus ventajas competitivas.

