



Presentación de Resultados
Primer Trimestre de 2007 y
Previsiones del ejercicio



Madrid, 10 de Mayo de 2007

Índice

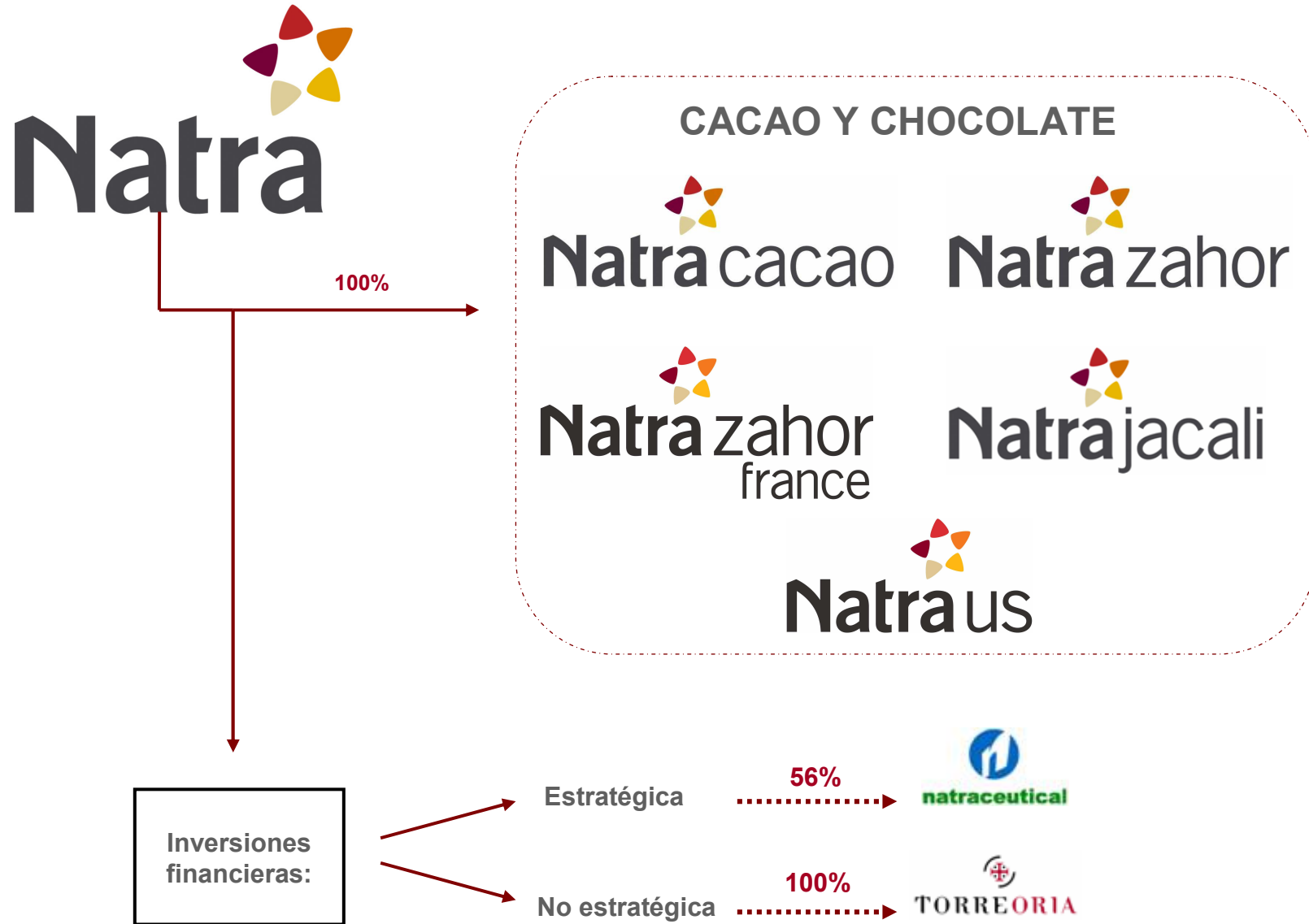


1. Estructura corporativa y modelo de negocio
2. Nuestra estrategia
3. Principales magnitudes financieras





Estructura corporativa: Natra hoy






La respuesta de Natra en el tiempo

**Nacimiento Natra:
Cacao y Cafeína**

**Nuevo Consejo
de
Administración**


**Alimentación
funcional
Salida a Bolsa**

**Coberturas y
Crecimiento en Cacao
(Natracacao)**

**Natrazahor en Francia
Tabletas de Chocolate**

**Natrazahor en España)
Candy Bars (barritas choc.)**

**Natrajacali
Especialidades Belgas**

**Integración y
Estrategia de
Negocio Unificado**



1943

...

2001

2002

2003

2004

2005

2006...

Índice



1. Estructura corporativa y modelo de negocio

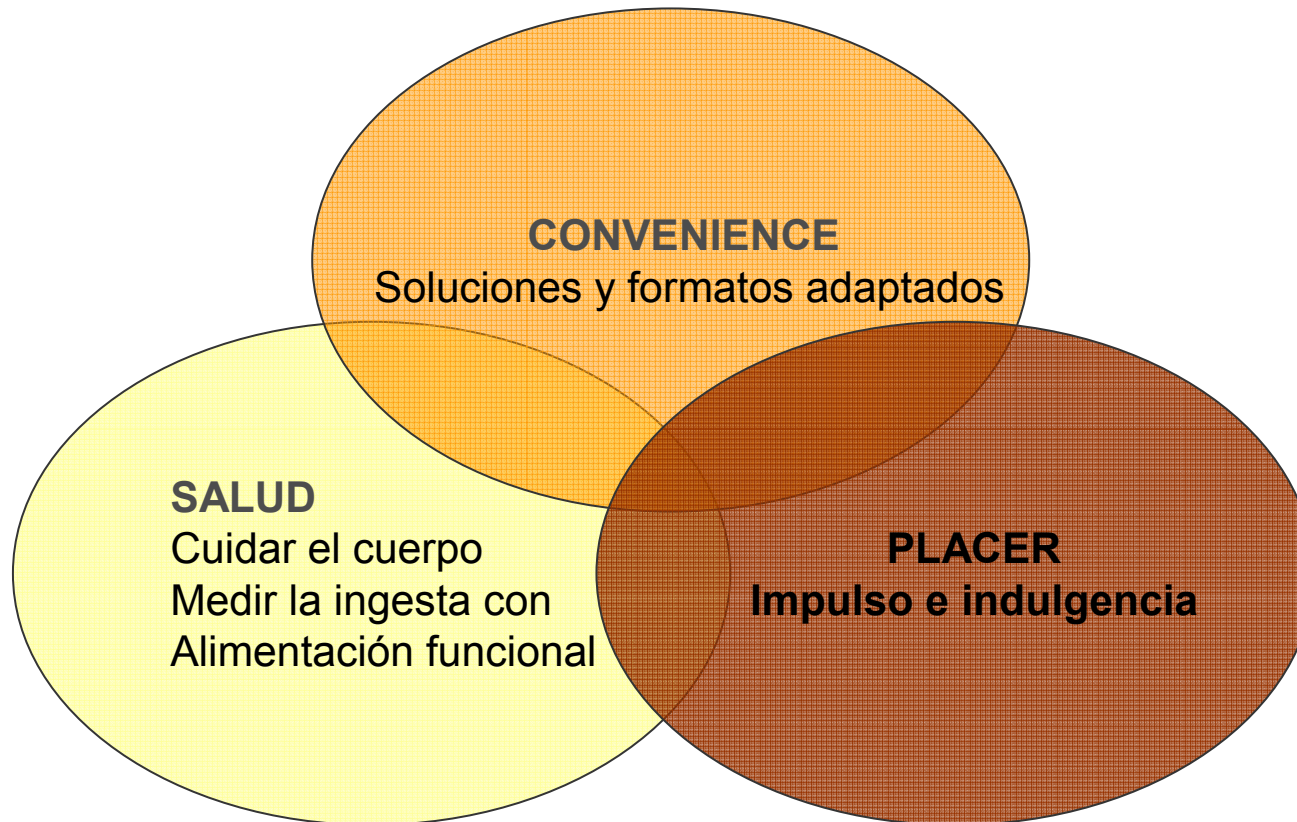
2. Nuestra estrategia

3. Principales magnitudes financieras



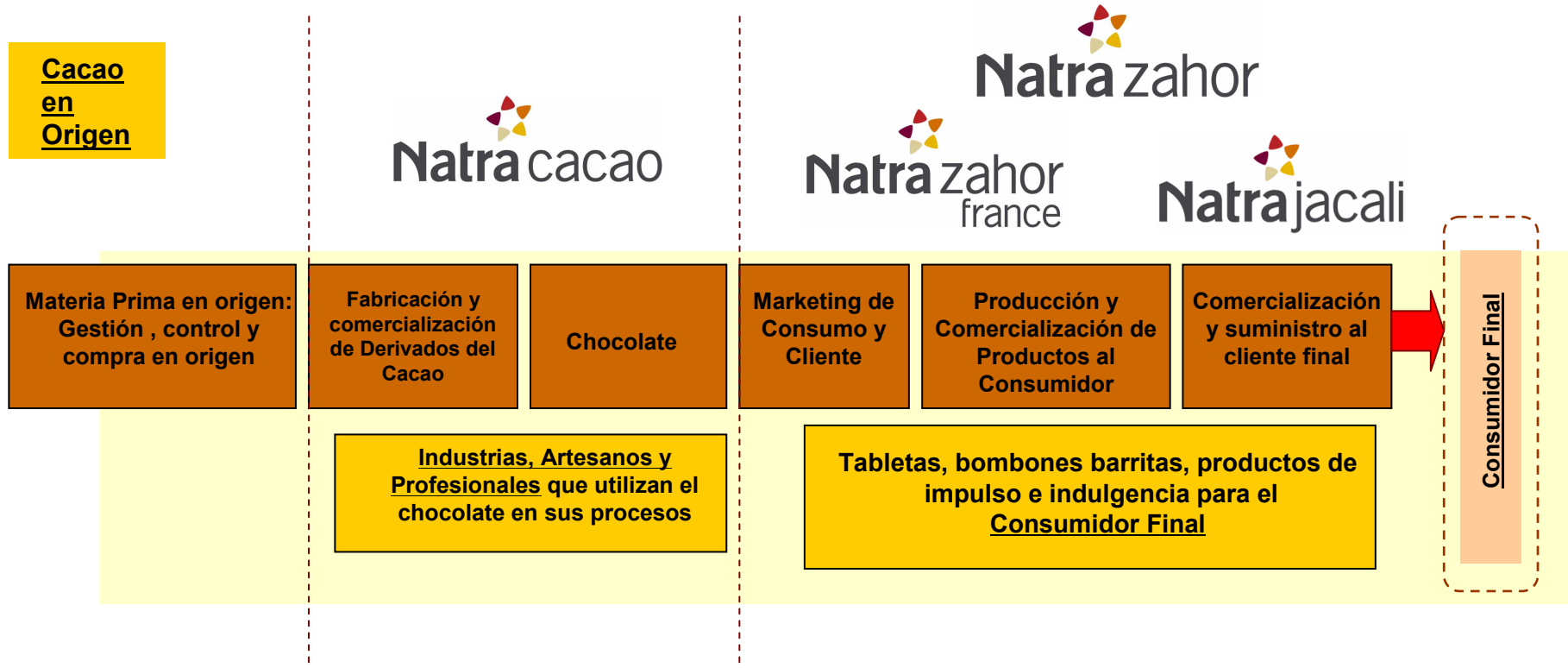


Nuestra visión de la alimentación



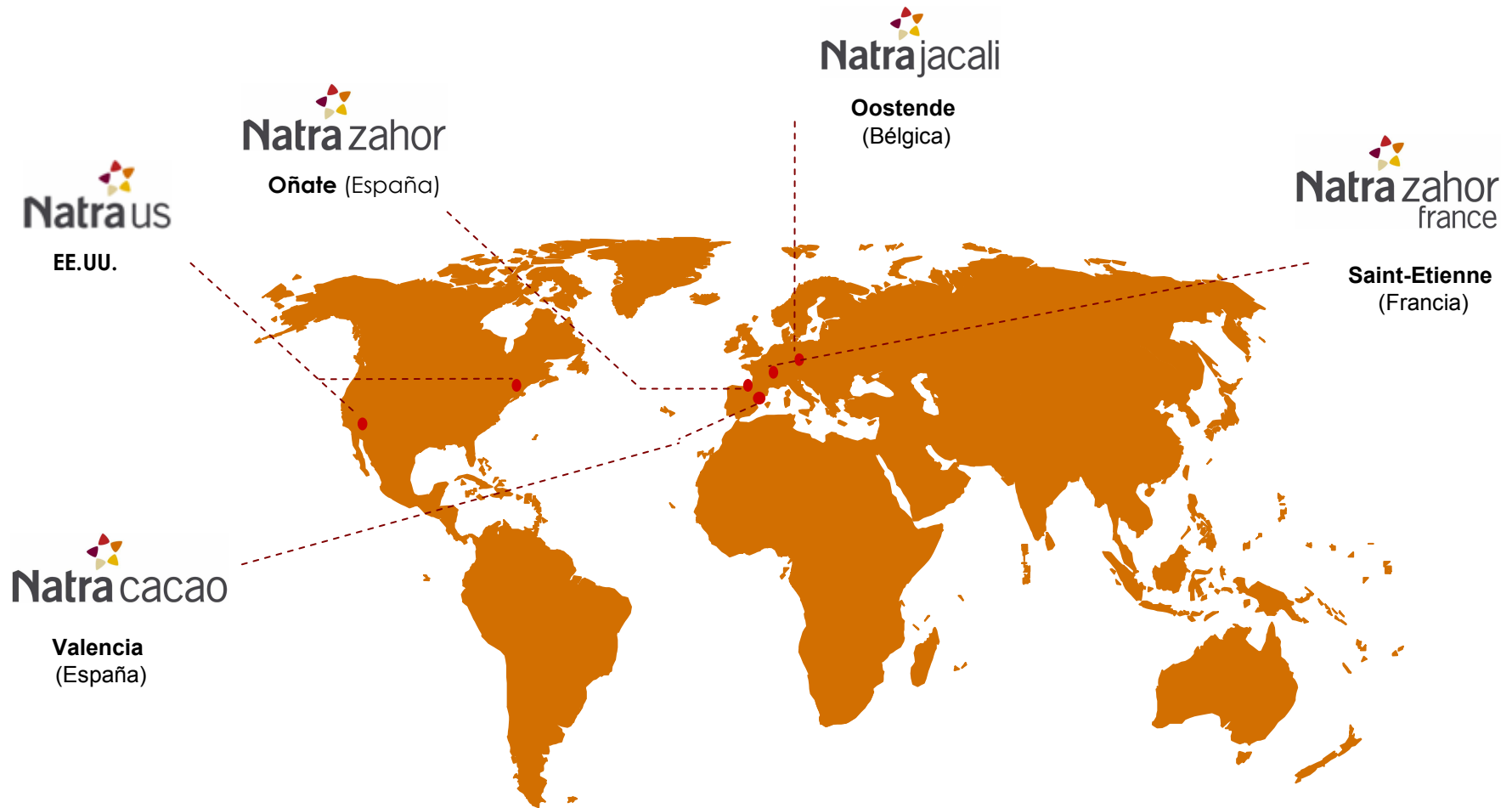


Cadena de Valor : Cacao y chocolate



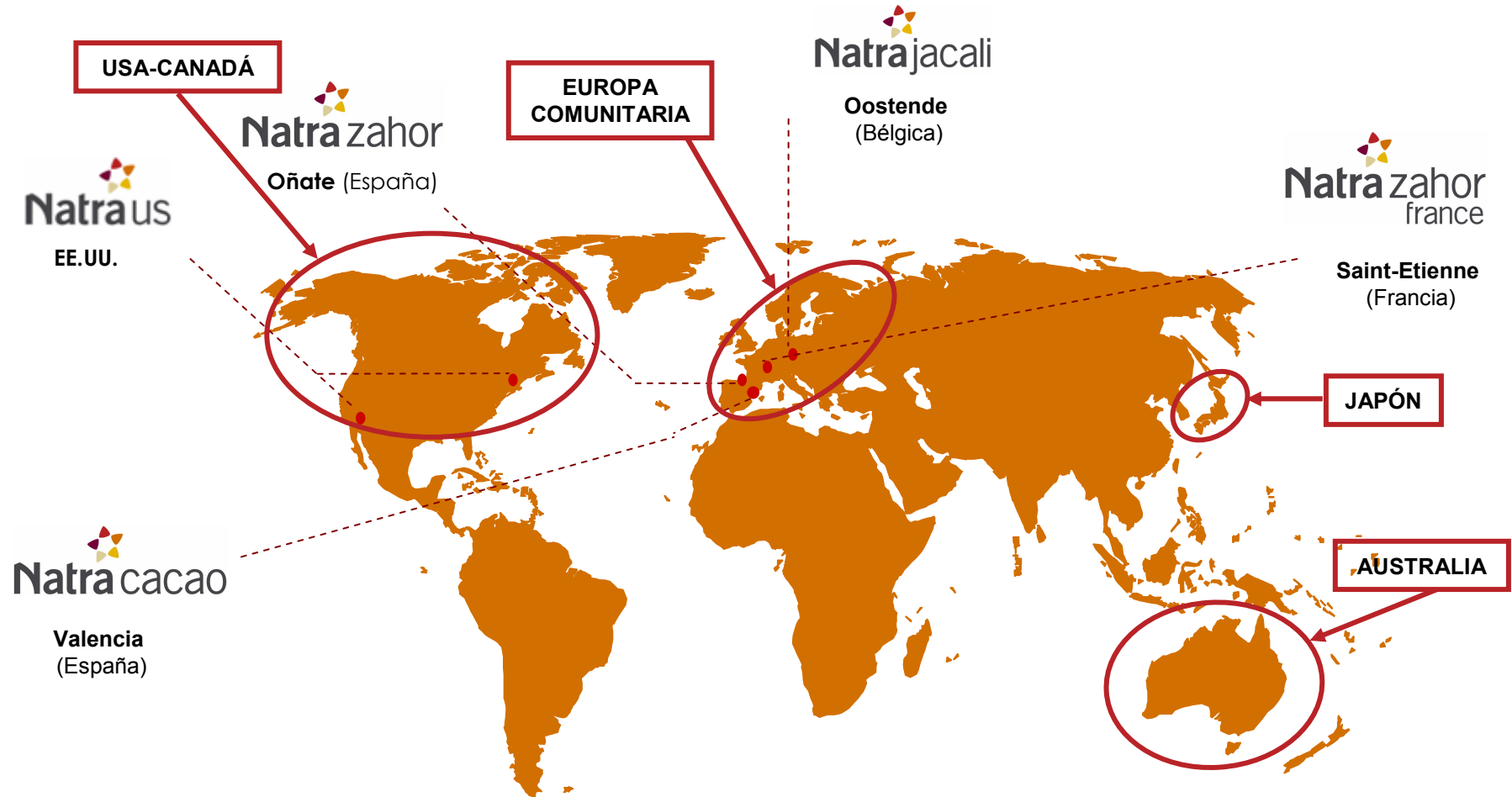


Presencia internacional: Natra en el mundo





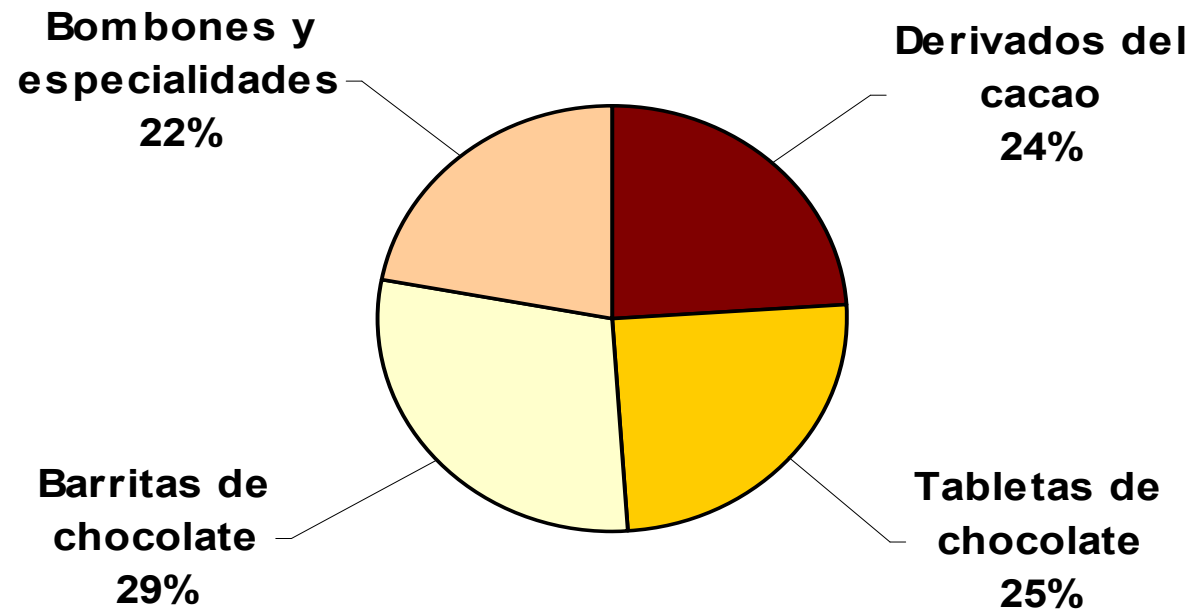
Presencia internacional: Natra en el mundo. Comercialización





Distribución de las ventas de cacao y chocolate en 2006

Ventas por líneas de negocio



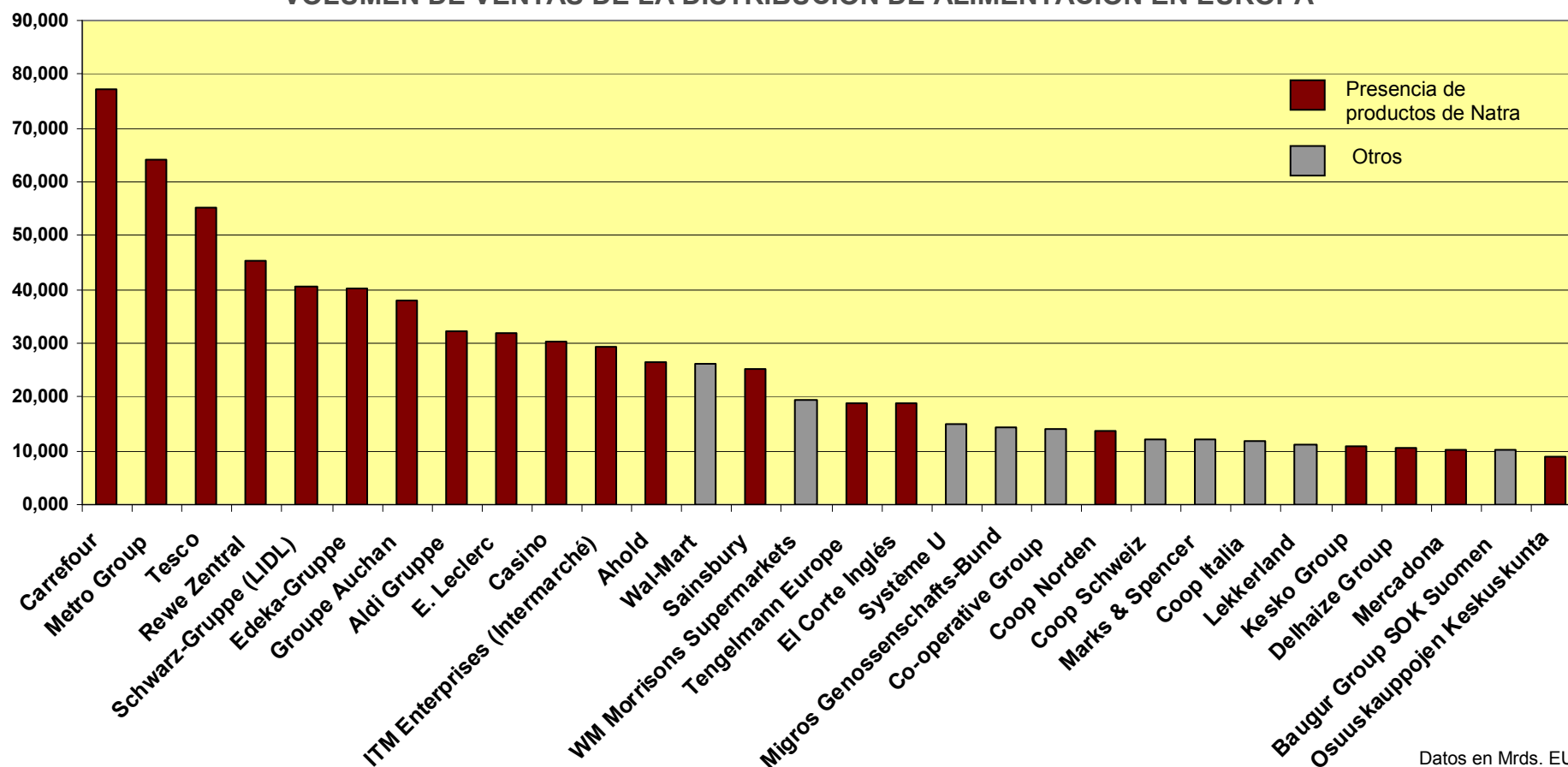


Posicionamiento de mercado

Presencia de Natra en 20 de las 30 mayores cadenas de distribución europeas

Fuente: Lebensmittel Zeitung

VOLUMEN DE VENTAS DE LA DISTRIBUCION DE ALIMENTACIÓN EN EUROPA



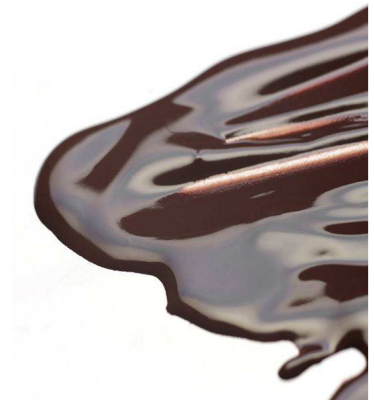
Datos en Mrds. EUR



Evolución del mercado: Nuestra visión de la actualidad

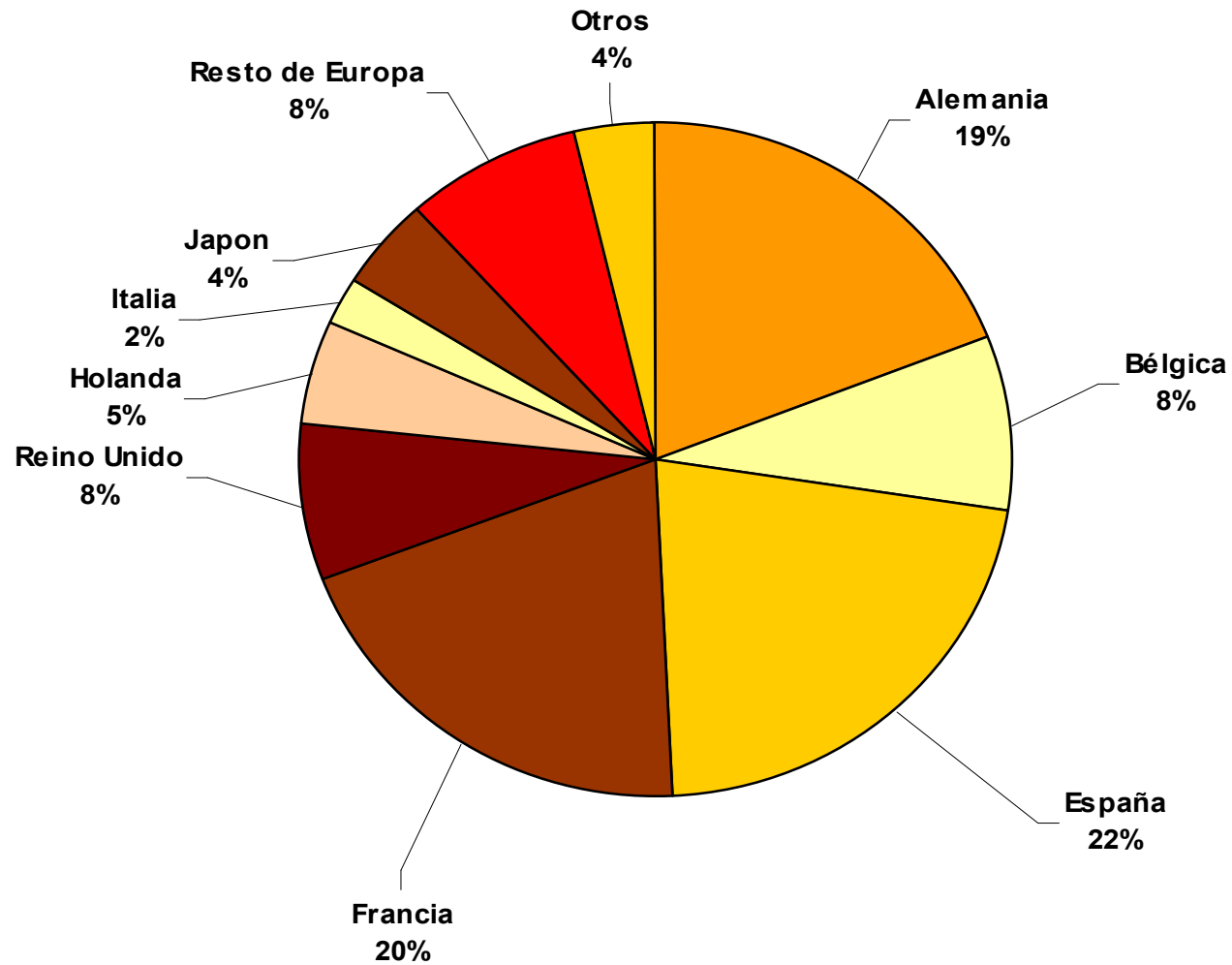
Los productos de chocolate con
marca de fabricante
crecen al 2%

Los productos con
marca de distribuidor
crecen al 13%





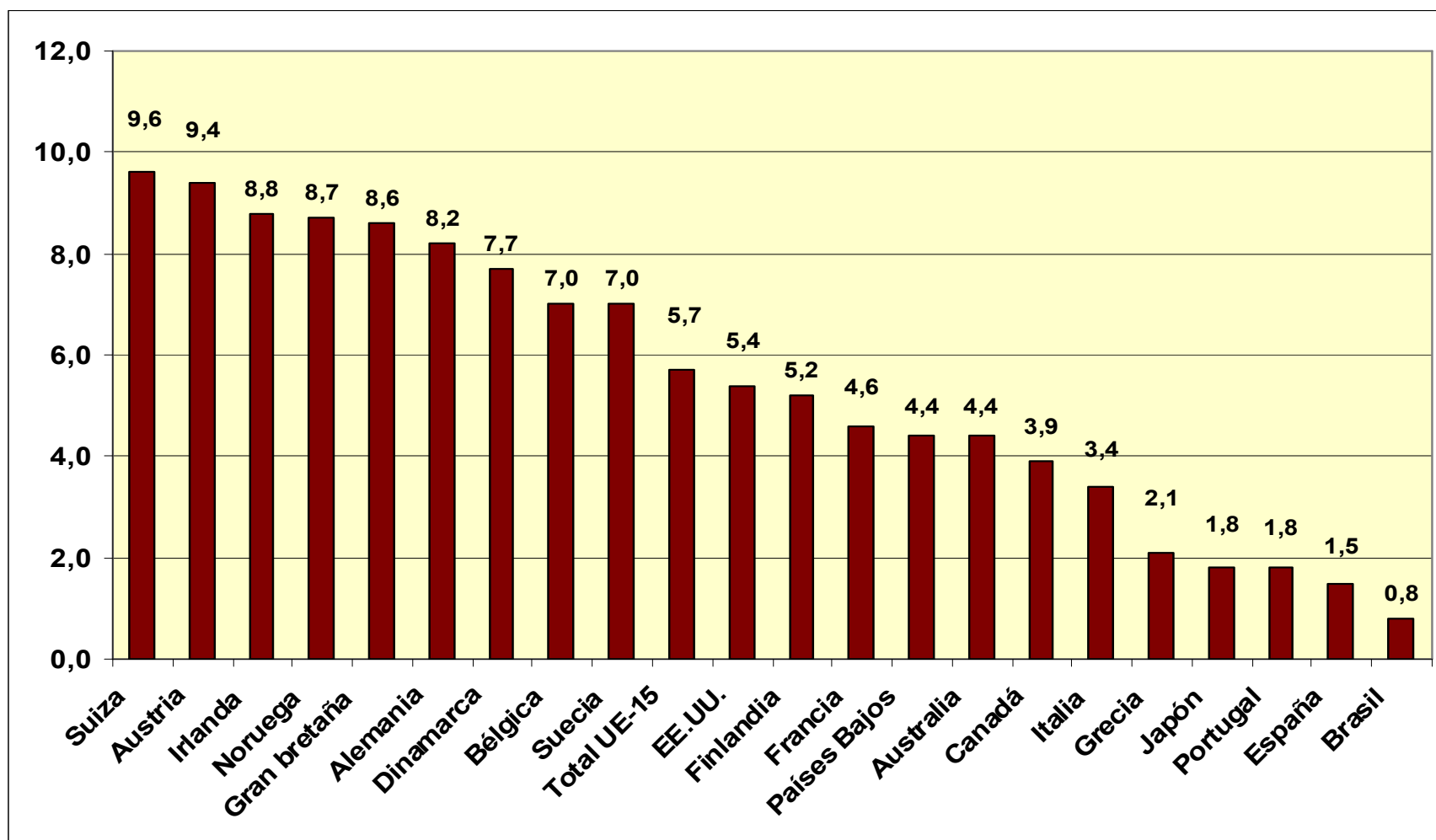
Distribución de las ventas de cacao y chocolate en 2006





Situación del mercado

Consumo per cápita por países kg. (2005)





Natra a grandes rasgos

- **Colíderes en barritas de chocolate ('candy bars')** de marca de distribución en Europa
- Los **mayores exportadores de derivados** de cacao y chocolate de España.
- Presencia en los **mercados europeos con mayor consumo y volúmenes de ventas.**
- El **80% de nuestra facturación** proviene de ventas fuera de España.
- Entre nuestros **clientes** contamos con los **distribuidores más importantes de Europa.**
- Nuestra disposición fabril nos permite **trabajar en origen de producción** Chocolate Belga.





Estrategia del mercado por canales de venta

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

CO-MANUFACTURING

DISTRIBUCIÓN MODERNA

DISTRIBUCIÓN DETALLE

ARTESANO PROFESIONAL
E INDUSTRIAL

CONSUMO
MASIVO

CONSUMO
MASIVO

IMPULSO

IMPULSO

IMPULSO

INDULGENCIA

INDULGENCIA

INDULGENCIA

INDULGENCIA

PRESCRIPCIÓN

PRESCRIPCIÓN

CONSUMO



Estrategia del mercado por canales de venta

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

CO-MANUFACTURING

DISTRIBUCIÓN MODERNA

DISTRIBUCIÓN DETALLE

ARTESANO PROFESIONAL
E INDUSTRIAL

CONSUMO
MASIVO

CONSUMO
MASIVO

IMPULSO

IMPULSO

IMPULSO

INDULGENCIA

INDULGENCIA

INDULGENCIA

INDULGENCIA

PRESCRIPCIÓN

PRESCRIPCIÓN

CONSUMO



Bases para nuestro crecimiento futuro

Continuar aumentando el volumen en todo el abanico de la cadena de valor:

- **Control y gestión del origen y de la calidad** de la materia prima.
- Oferta de toda la gama de productos al **profesional**.
- Oferta de toda la gama de productos al **consumidor final**.
- **Intensificación de la presencia** de nuestros productos en nuestros clientes.





Bases para nuestro crecimiento futuro

Expansión geográfica:

- Incremento del **número de productos con innovación** en nuestros clientes de la UE.
- Desarrollar los **actuales volúmenes de venta** en EE.UU., Canadá, Rusia.
- Acceder al **crecimiento geográfico** de nuestros actuales clientes.
- Mediante **nuevas adquisiciones**.





Previsión 2007 – Cacao & Chocolate

| Natra C&Ch | 2006 | 2007P | % Δ |
|------------|------------|------------|-------|
| Ventas | 199 mill € | 220 mill € | 10,3% |
| EBITDA | 19 mill € | 22 mill € | 15,5% |

- Crecimiento en ventas superior al 10%
- Crecimiento en EBITDA superior al 15%
- Se alcanza un margen EBITDA sobre ventas del 10%





Evolución Primer Trimestre 2007

| Natra C&Ch | 1rT 06 | 1rT 07 | % Δ |
|------------|-------------|-------------|------------|
| Ventas | 46,4 mill € | 49,8 mill € | 7,4% |
| EBITDA | 4,8 mill € | 5,2 mill € | 8,8% |



Índice



1. Estructura corporativa y modelo de negocio
2. Nuestra estrategia
3. Principales magnitudes financieras





Principales magnitudes financieras consolidadas ejercicio 2006

Estos son los frutos de un plan de negocio acertado y en constante evolución:

| Millones de euros | 2002* | 2003* | 2004* | 2004 NIC* | 2005 NIC* | 2006 NIC |
|-------------------|-------|-------|-------|-----------|-----------|----------|
| Ingresos Totales | 78,1 | 88,1 | 94,5 | 93,3 | 245,0 | 298,0 |
| EBITDA | 6,0 | 6,9 | 7,8 | 6,5 | 18,2 | 29,4 |
| EBIT | 3,0 | 3,4 | 3,7 | 3,2 | 8,0 | 14,8 |



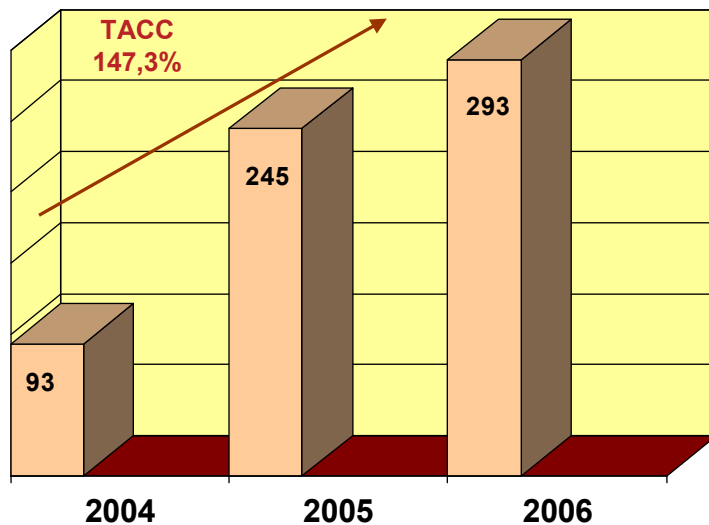
| | |
|--|------------|
| Patrimonio Neto (antes de minoritarios): | 123 mn EUR |
| Deuda Neta (sin Natraceutical): | 128 mn EUR |

* Cifras auditadas por Deloitte

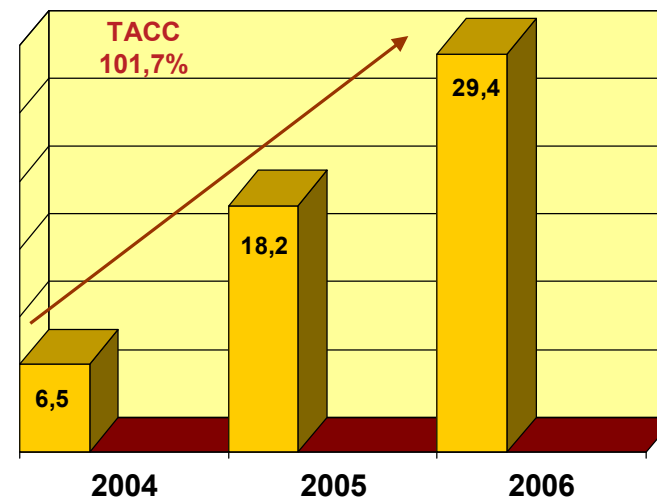


Evolución de los principales ratios consolidados 2004 - 2006

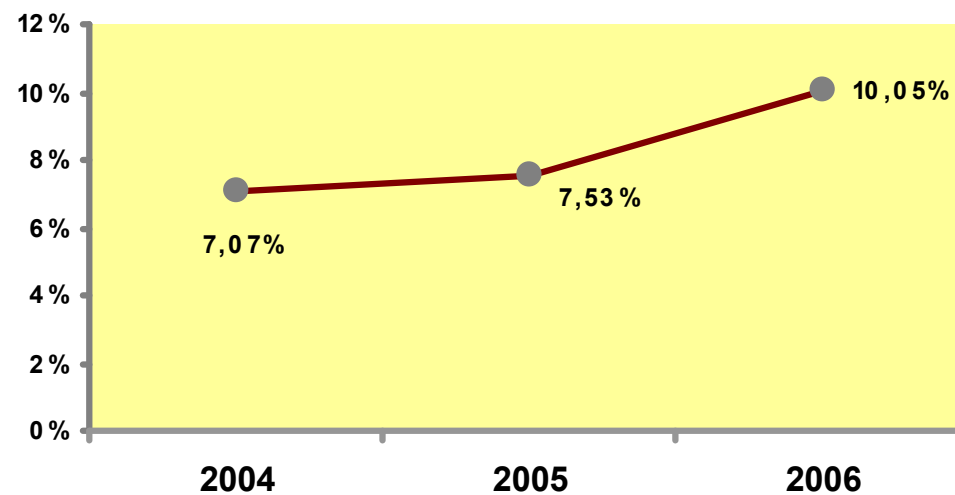
Ventas Netas



EBITDA



Margen EBITDA (%)





Previsión 2007 - Natraceutical

| Natraceutical | 2006 | 2007P | % Δ |
|---------------|-----------|------------|-----|
| Ventas | 91 mill € | 160 mill € | 76% |
| EBITDA | 10 mill € | 16 mill € | 60% |

Evolución primer trimestre 2007

| Natraceutical | 1rT 06 | 1rT 07 | % Δ |
|---------------|-------------|-------------|-----|
| Ingresos | 25,0 mill € | 45,0 mill € | 80% |
| EBITDA | 3,6 mill € | 6,0 mill € | 61% |





Resultados 1r Trimestre 2007 – Grupo Natra

| Grupo Natra | 1rT 06 | 1rT 07 | % Δ |
|-------------|-------------|-------------|-------|
| Ingresos | 71,7 mill € | 95,3 mill € | 32,9% |
| EBITDA | 8,4 mill € | 11,1 mill € | 32,5% |

- Crecimiento en ventas y EBITDA del 33% respecto al ejercicio 2006
- Margen EBITDA sobre ventas del 10%





Previsión 2007 – Grupo Natra

| Grupo Natra | 2006 | 2007P | % Δ |
|-------------|--------------|------------|-------|
| Ventas | 292,9 mill € | 380 mill € | 29,8% |
| EBITDA | 29,4 mill € | 38 mill € | 29,2% |

- Crecimiento en ventas del 30% respecto al ejercicio 2006
- El EBITDA presupuestado supera en más del 29% al del ejercicio anterior
- Margen EBITDA sobre ventas del 11,6%





Natra

www.natra.es

