



# Natra

Presentación a Inversores

Ampliación de Capital

22 Junio de 2009



## Advertencia importante y limitación de responsabilidad

---

- ✦ Este documento ha sido preparado por Natra S.A. (la “Compañía”) únicamente para ser usado a efectos informativos en relación con la evaluación de la oferta de ampliación de capital con derechos de suscripción preferente (la “Oferta”).
- ✦ Este documento no constituye o contiene una oferta de invitación a la compra o suscripción de valores de la Compañía ni debe ser considerado como un asesoramiento para invertir. No se han considerado objetivos de inversión, situación financiera o necesidades particulares de ningún destinatario en particular de este documento.
- ✦ Este Documento no debe ser publicado, copiado o transmitido, total o parcialmente a cualquier persona en ningún momento.
- ✦ La distribución de este Documento en ciertas jurisdicciones debe ser restringida. Ningún valor puede ser ofrecido ni vendido dentro de los Estados Unidos de America salvo su registro bajo la Ley del Mercado de Valores estadounidense o la disponibilidad de una excepción de registro para tal oferta o venta. Natra no tiene intención de registrar la oferta en ese país, por lo que ni los derechos de suscripción ni las nuevas acciones de Natra pueden ser ofrecidas, ejercidas, vendidas o entregadas en dicho país.
- ✦ Ni los Colocadores de la Oferta (Fortis Bank y Riva y García), ni la Compañía o cualquiera de sus respectivos directores, empleados o accionistas tendrán responsabilidad sobre cualquier representación o declaración (expresa o implícita) contenida u omitida en el Documento adjunto, o en cualquier otro comunicado oral o escrito transmitido y declinan toda responsabilidad respecto a los daños o pérdidas que cualquier persona o sociedad pudiera sufrir como consecuencia de las decisiones que pudieran tomar en la medida en que éstas hayan sido realizadas utilizando como base este Documento.
- ✦ Para más información sobre la emisión, les rogamos consultar el Folleto Informativo registrado en la CNMV y toda la documentación a disposición del público que puede encontrar en la web [www.natra.com](http://www.natra.com) o [www.cnmv.es](http://www.cnmv.es). Por lo tanto, cualquier decisión de inversión para comprar cualquier título de la Compañía debe ser tomada únicamente en base a la información contenida en el Documento de Registro y Nota de Acciones registrado el día 18 de junio de 2009 en la CNMV. Asimismo les rogamos utilizar adecuado asesoramiento independiente.
- ✦ Este documento contiene información que se presenta de forma previsional. Dicha información, no es garantía de la evolución futura de la compañía e implica riesgos e incertidumbres que pueden desviarse materialmente de los resultados reales como consecuencia de diversos factores. Se advierte a los analistas e inversores que deben analizar los aspectos previsionales presentados en este documento con cautela, siendo válidos únicamente aquellos aspectos existentes a la fecha de la redacción de este documento. Natra no asume ninguna obligación sobre las desviaciones de los aspectos previsionales y resultados de la estrategia futura presentados en este documento, ni tampoco sobre aquellos que puedan aparecer con posterioridad a la fecha de realización de esta presentación, incluyendo, sin limitación, cambios en el negocio de Natra, su estrategia de adquisiciones o la aparición de eventos inesperados.



## Resumen de la Oferta

Grupo Natra hoy

Integración con Stollwerck

Aspectos clave de la inversión





## Resumen de la Oferta

<b>Compañía</b>	✦ Natra S.A.
<b>Tipo de Oferta</b>	✦ Emisión de Nuevas Acciones - Ampliación de capital con derechos de suscripción preferente
<b>Ratio</b>	✦ 1 acción nueva por cada 2 derechos (un derecho por acción)
<b>Precio de suscripción</b>	✦ 2,65 EUR por acción
<b>Tamaño</b>	✦ EUR 40,5 millones (teniendo en cuenta la participación en acciones propias)
<b>Uso de los fondos</b>	✦ Fortalecer su posición financiera y obtener recursos para afrontar nuevas inversiones y amortización de deuda
<b>Descuento</b>	✦ El precio de suscripción representa un descuento del 31,3 % sobre el Terp y del 40,6 % sobre el precio de cierre del día 11 de junio (4,46 €/acción), día en que se hicieron públicas las condiciones de la Oferta.
<b>Entidades colocadoras</b>	✦ Riva y García / Fortis Bank
<b>Destinatarios de la Oferta</b>	✦ (i) Accionistas de la Compañía y terceros que deseen adquirir derechos de suscripción y (ii) quienes realicen solicitudes de suscripción de acciones en Segunda y Tercera Vuelta
<b>Compromisos de suscripción de accionistas relevantes</b>	✦ Carafal Investment, S.L. (9%), Corporación Kutxa (8,98%) y la CAM (5,3%) suscribirán su parte proporcional en el Periodo de Suscripción Preferente. Además Carafal se compromete a suscribir como máximo un número de acciones que sumadas a las suscritas en primera vuelta asciendan un desembolso máximo de EUR 18 millones. Entre los tres supondría un 59% del volumen total de la ampliación.
<b>Bolsa</b>	✦ Bolsa de Valores de Madrid y Valencia – Mercado Continuo



## Calendario de la Oferta

<b>18 Junio</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>✚ Aprobación y registro de la Nota sobre las Acciones y Hecho Relevante comunicando las condiciones de la Ampliación de Capital</li></ul>
<b>22 Junio</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>✚ Publicación anuncio B.O.R.M.E.</li><li>✚ Inicio Periodo de Suscripción Preferente y de peticiones de acciones en Segunda Vuelta</li></ul>
<b>6 Julio</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>✚ Fin de periodo de Suscripción Preferente y de peticiones de acciones en Segunda Vuelta</li></ul>
<b>7 Julio</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>✚ Asignación de acciones del Periodo de Suscripción Preferente y Hecho Relevante sobre el resultado del Periodo de Suscripción Preferente</li><li>✚ Asignación de acciones solicitadas en Segunda Vuelta (si hay acciones sobrantes) y Hecho Relevante sobre el resultado de la Segunda Vuelta</li></ul>
<b>8 Julio</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>✚ Desembolso de las acciones suscritas en el Periodo de Suscripción Preferente y en Segunda Vuelta e inicio de Tercera Vuelta (si hay acciones sobrantes de Segunda Vuelta)</li></ul>
<b>13 Julio</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>✚ Asignación de acciones solicitadas en Tercera Vuelta</li></ul>
<b>14 Julio</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>✚ Hecho relevante sobre el resultado de la Tercera Vuelta</li></ul>
<b>14 Julio</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>✚ Desembolso de las acciones suscritas en Tercera Vuelta y acuerdo de ejecución de la Ampliación / Hecho Relevante / Anuncio en el Boletín oficial de cotización de las Bolsas de Valores</li></ul>
<b>16 Julio</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>✚ Inscripción de la escritura pública en el Registro Mercantil</li></ul>
<b>27 Julio</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>✚ Admisión a cotización de las acciones nuevas <sup>(1)</sup></li></ul>

*(1) Fecha prevista de admisión: 15 días naturales desde la inscripción en el Registro Mercantil de la escritura pública de la ampliación de capital*



## Principales consideraciones de inversión

---

### Atractivos de la inversión

1. Oportunidad de invertir en el que será el primer productor europeo de chocolate Marca de Distribución (MDD)
2. Invertir en un sector en un momento y entorno de mercado en claro crecimiento
3. Formar parte de una compañía con un fuerte posicionamiento de mercado frente a sus clientes y competidores
4. Que cuenta con una gran diversificación geográfica y de producto
5. Una compañía con disciplina financiera garantizando el adecuado equilibrio financiero y patrimonial
6. Dirigida por un equipo directivo con una amplia experiencia en el sector y muy experimentado en la integración de negocios



Resumen de la Oferta

**Grupo Natra hoy**

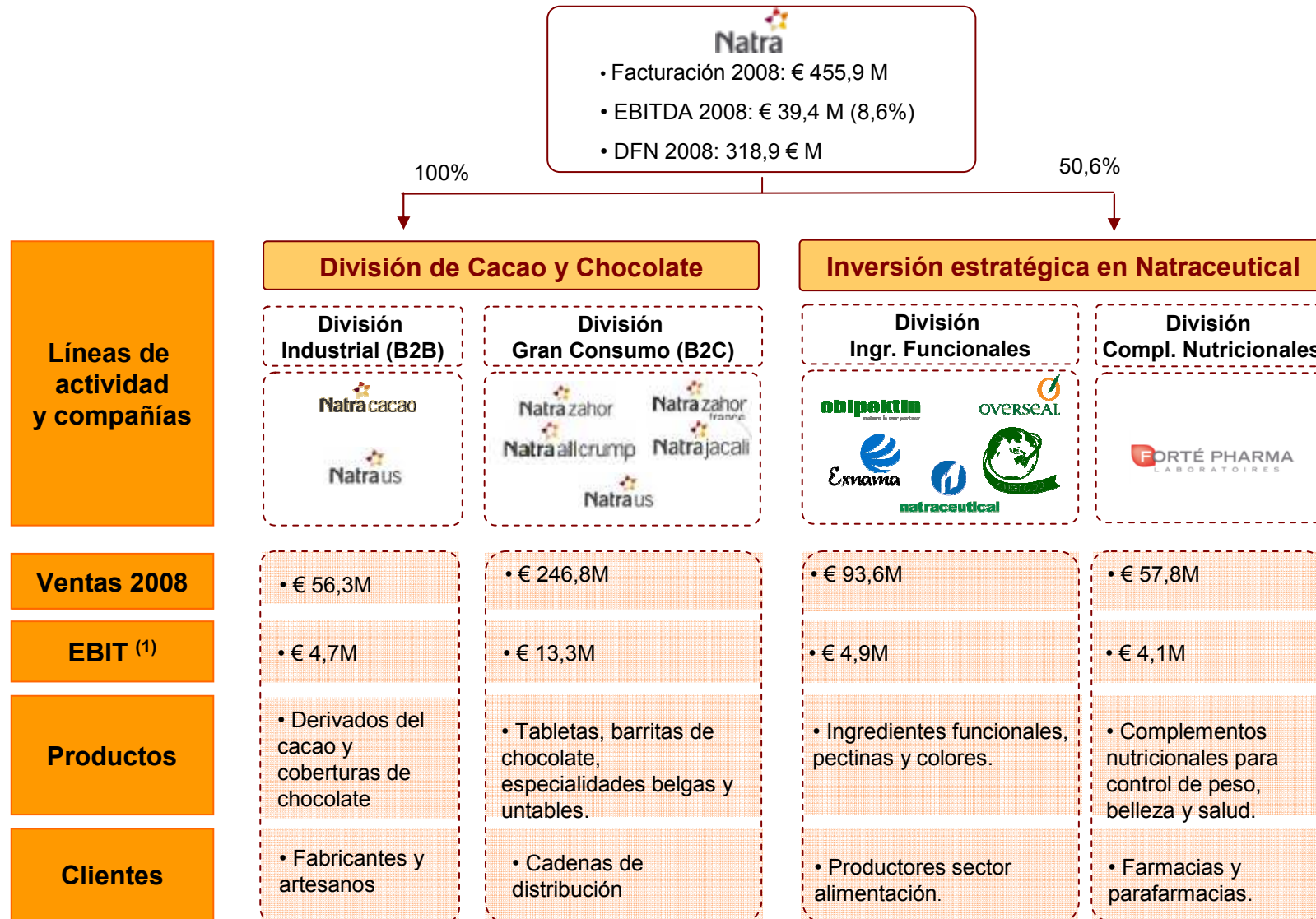
Integración con Stollwerck

Aspectos clave de la inversión





# Descripción de Grupo Natra



<sup>(1)</sup>EBIT antes de servicios corporativos.





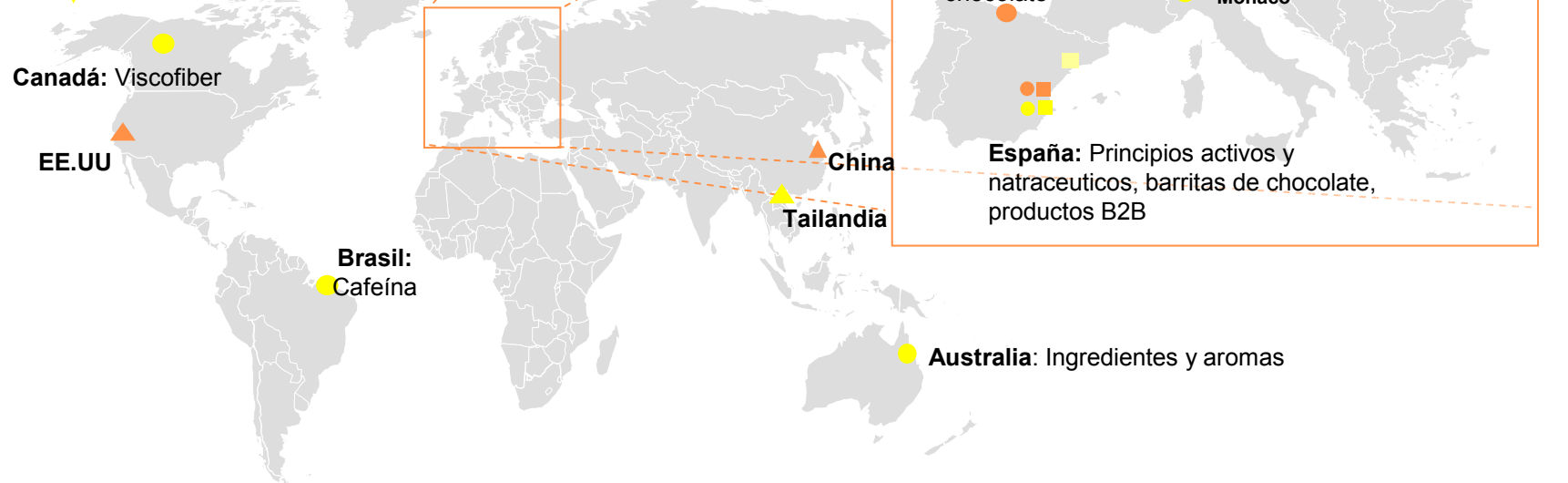
## Presencia geográfica

### Cacao y Chocolate

- Servicios Centrales
- Centro productivo
- ▲ Oficinas comerciales / Representación
- ▼ Centro logístico / Almacén

### Natraceutical

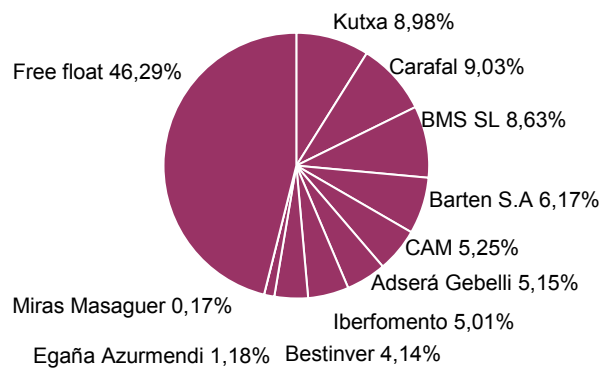
- Servicios Centrales
- Centro productivo
- ▲ Oficinas comerciales / Representación
- ▼ Centro logístico / Almacén





## Grupo Consolidado

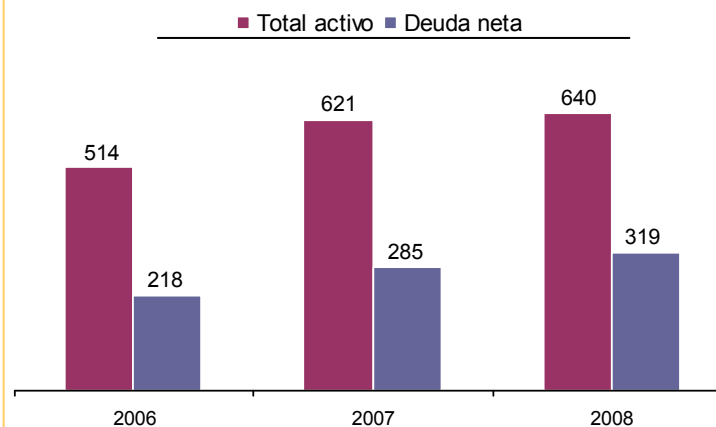
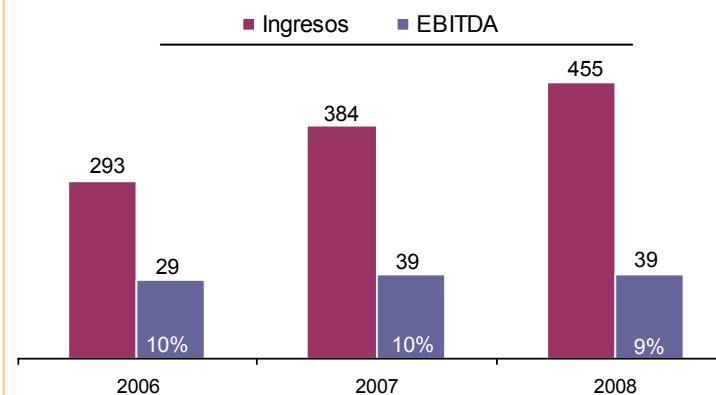
### Composición accionarial



### Composición del Consejo de Administración

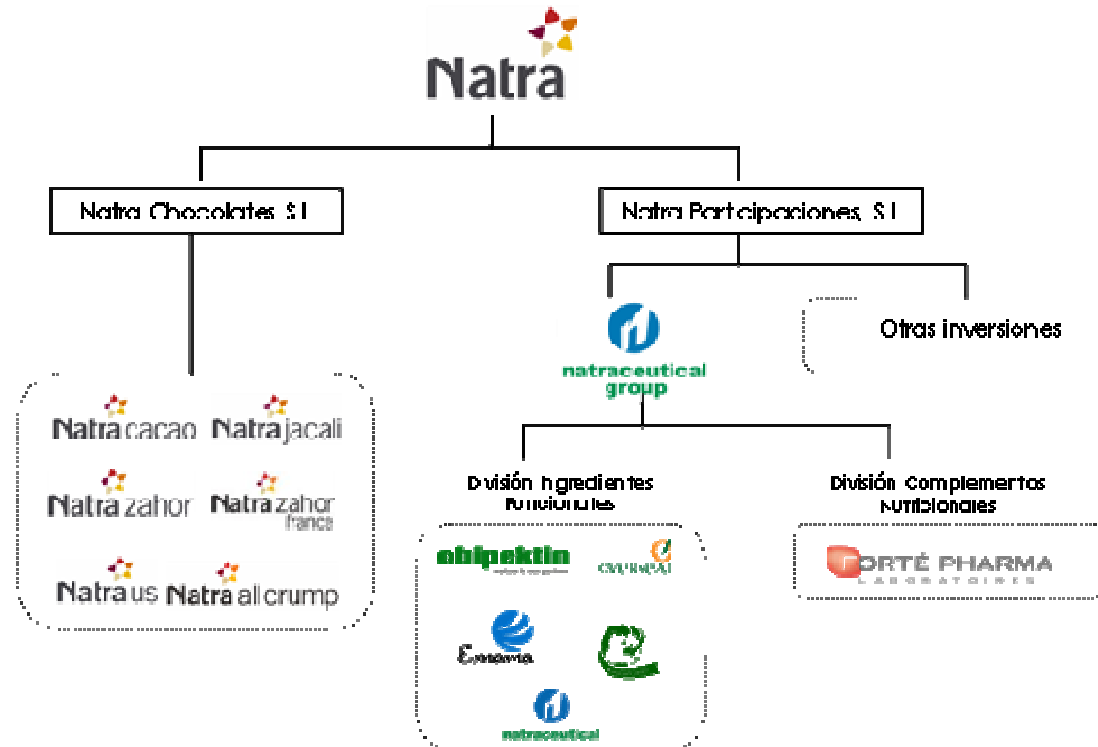
Nombre	% Cap.	Representante	Tipo
Carafal Investment	9,03%	Manuel Moreno	Dominical
Ignacio Miras Massaguer	0,17%	n.a	Ejecutivo
Ana Muñoz Beraza	n.a	n.a	Independiente
Barten SA	6,17%	Javier Álvarez	Dominical
BMS Promoción y desarrollo	8,63%	José Luis Navarro	Dominical
Kutxa	8,98%	M <sup>ra</sup> Jesús Arregui	Dominical
Iberfomento	5,01%	José A. Pérez-Nievas	Dominical
Xavier Adserá Gebelli	5,15%	n.a	Dominical
Juan I. Egaña Azurmendi	1,18%	n.a	Dominical
CAM	5,25%	Bernardo Chuliá	Dominical

### Principales magnitudes financieras consolidadas (millones de euros)





## Reorganización Societaria



- ✦ Agrupación de las acciones de las sociedades que desarrollan la actividad relacionada con el cacao y el chocolate en una sociedad cartera de Natra por un lado y por el otro, las inversiones en otros sectores (Ingredientes Funcionales, Complementos y otros) en otra sociedad cartera.
- ✦ La reorganización permite incluir en cada una de las líneas de negocio tanto los activos y participaciones que la conforman, como las deudas directamente relacionadas con la actividad, de tal forma que cada actividad soporte única y exclusivamente, la deuda que le corresponde. Con ello se logra una estructura financiera más competitiva y una estructura societaria mucho más eficiente.

## **División de Cacao y Chocolate**





## Descripción del negocio

***Natra cubre todos los eslabones de la cadena de valor***



### Estrategia

Cubrir toda la cadena de valor y controlar todas las fases del proceso productivo

Ganar tamaño para fortalecer su posición entre proveedores y clientes

Centrarse en MDD (marca distribuidor), que crece a un ritmo mayor que el mercado.



## Magnitudes financieras de la División de Cacao y Chocolate

### División Industrial, en miles de euros

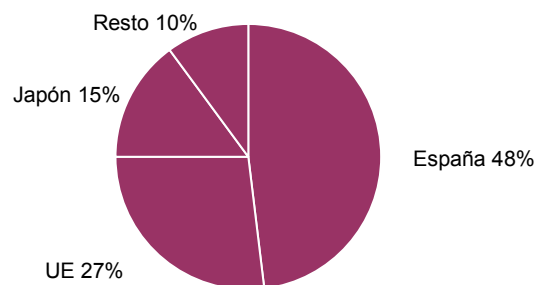
Concepto	2008	2007	2006
Manteca de Cacao	22.281	22.303	19.713
Coberturas	19.109	16.560	12.974
Cacao en Polvo	11.023	11.845	11.206
Pasta de Cacao	3.560	3.446	3.430
Otros	361	415	371
<b>Total ingresos División Industrial</b>	<b>56.334</b>	<b>54.568</b>	<b>47.693</b>
<b>Ebit</b>	<b>4.695</b>	<b>5.228</b>	<b>4.492</b>
<b>% Ebit</b>	<b>8,3%</b>	<b>9,6%</b>	<b>9,4%</b>

### División Gran Consumo, en miles de euros

Concepto	2008	2007	2006
Tabletas de Chocolate	69.375	58.929	50.856
Barritas de Chocolate	67.854	51.251	51.886
Untables	59.812	14.875	0
Bombones, especialidades belgas	43.316	44.138	43.997
Otros	6.432	4.140	3.836
<b>Total ingresos Gran Consumo</b>	<b>246.789</b>	<b>173.333</b>	<b>150.575</b>
<b>Ebit</b>	<b>13.332</b>	<b>9.738</b>	<b>7.025</b>
<b>% Ebit</b>	<b>5,4%</b>	<b>5,6%</b>	<b>4,7%</b>

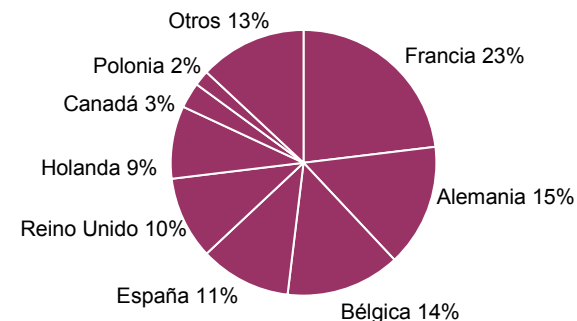
### División Industrial, ventas por área geográfica

Ejercicio 2008, en % sobre total



### División Gran Consumo, ventas por área geográfica

Ejercicio 2008, en % sobre total





## Cobertura de Canal

**Grupo Natra está presente en 23 de los 30 mayores distribuidores europeos**

Principales Distribuidores	Natra	Principales Distribuidores	Natra
Carrefour	✓	El Corte Inglés	✓
Metro Group	✓	Systeme U	✗
Tesco	✓	Migros Genossenschafts-bund	✗
Rewe Zentral	✓	Co-operative Group	✓
Scwarz- Gruppe	✓	Coop Norden	✓
Groupe Auchan	✓	Coop Schweiz	✗
Aldi Gruppe	✓	Marks& Spencer	✓
E. Leclerc	✓	Coop Italia	✗
Casino	✓	Lekkerland	✗
Intermarché	✓	Kesko Group	✓
Ahold	✓	Delhaize Group	✓
Wal-Mart	✗	Mercadona	✓
Sainsbury	✓	Baugur Group SOK Suomen	✗
WM Morrisons	✓	Osuuskauppojen keskuska	✓
Tengelmann Europe	✓	<b>Total presencia Natra</b>	<b>23</b>

**Extenso portafolio de productos que cubre todas las categorías del mercado...**



**Denominación de origen belga: solidez y atractivo en el posicionamiento del producto...**



**Calidad equiparable a la marca de fabricante gracias a la política de I+D...**



**Natraceutical**

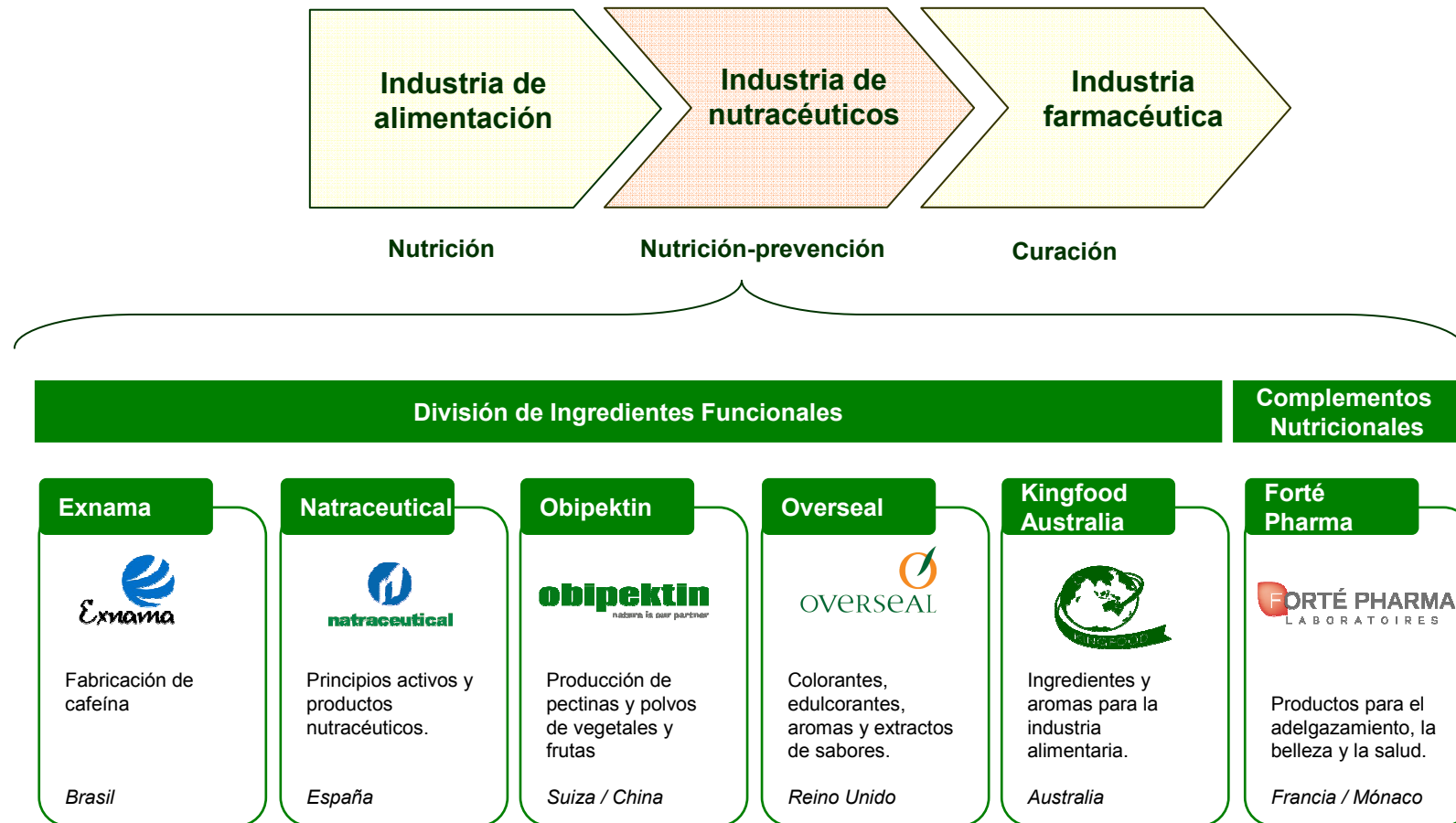






## Descripción del negocio

**Natraceutical actúa en el ámbito de la biotecnología aplicada a la nutrición y a la salud.**





## Principales magnitudes financieras de Natraceutical

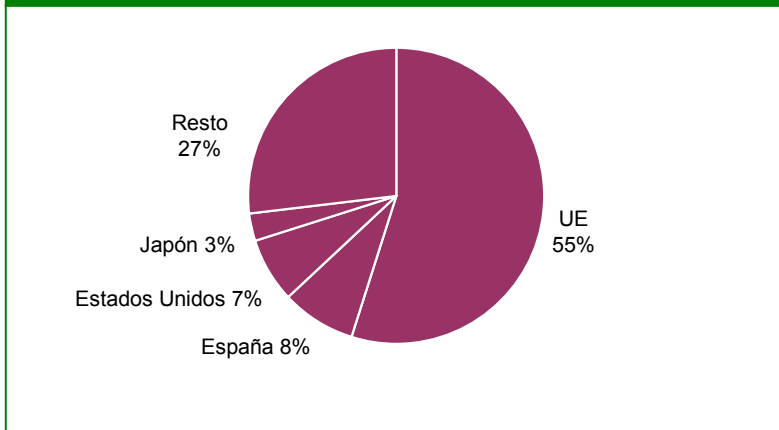
### Ingredientes funcionales, en miles de euros

Concepto	2008	2007	2006
Pectinas y polvos	41.327	39.034	37.085
Colores naturales	28.448	27.266	21.186
Otros ingredientes funcionales	23.789	28.690	26.990
<b>Total ingresos</b>	<b>93.564</b>	<b>94.990</b>	<b>85.261</b>
<b>EBIT</b>	<b>4.946</b>	<b>7.533</b>	<b>3.965</b>
<b>% EBIT</b>	<b>5,3%</b>	<b>7,9%</b>	<b>4,7%</b>

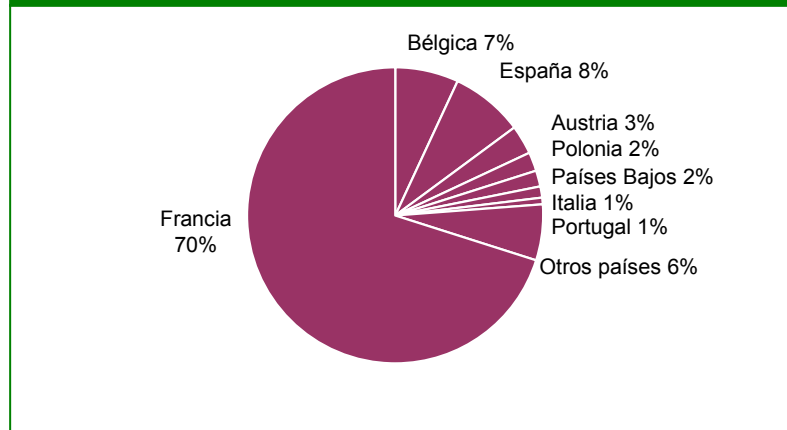
### Complementos nutricionales, en miles de euros

Concepto	2008	2007	2006
Control de peso	40.072	41.247	2.990
Salud	14.660	14.324	1.074
Belleza	3.117	2.366	92
<b>Total ingresos</b>	<b>57.849</b>	<b>57.937</b>	<b>4.156</b>
<b>EBIT</b>	<b>4.069</b>	<b>5.646</b>	<b>814</b>
<b>% EBIT</b>	<b>7,0%</b>	<b>9,7%</b>	<b>19,6%</b>

### Ingredientes funcionales, ventas por área geográfica Ejercicio 2008, en % sobre total



### Complementos nutricionales, ventas por área geográfica Ejercicio 2008, en % sobre total





Resumen de la Oferta

Grupo Natra hoy

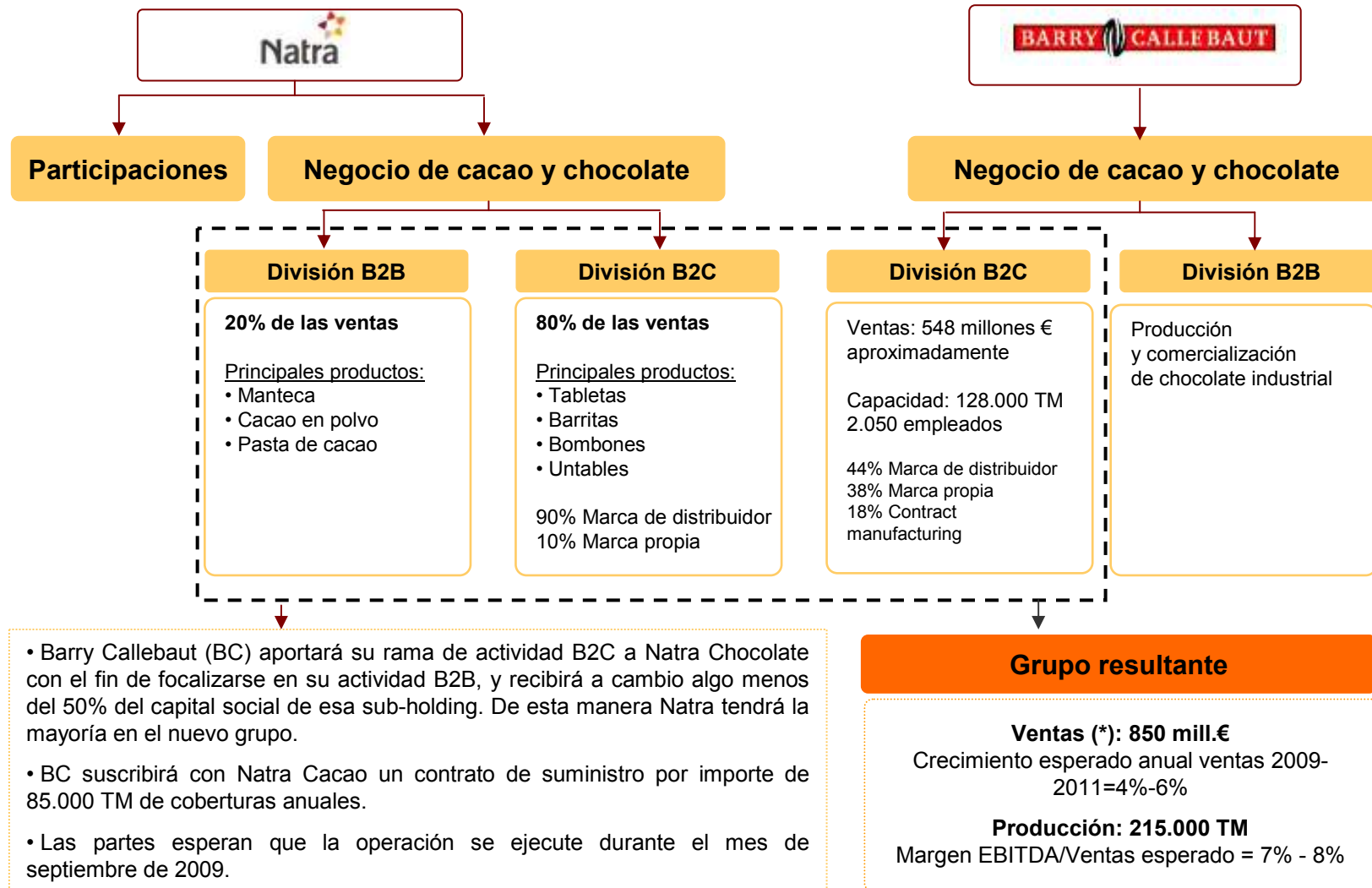
**Integración con Stollwerck**

Aspectos clave de la inversión





## Operación planteada : creación del *mayor grupo europeo de productos de cacao y chocolate bajo marca de distribuidor*



Nota: Operación sujeta a firma contratos

(\*) No incluye las ventas consolidadas de Natraceutical



## Drivers de la transacción

---

✦ Crear el **mayor grupo europeo del mercado del chocolate MDD** (B2C), segmento de mayor crecimiento.

✦ **Integración** de dos grupos industriales con negocios y productos **complementarios** que facilitan la obtención de:

### Sinergias

✦ Cadena de suministro / Organización / Capacidad productiva

### Ventas cruzadas

✦ Complementariedad geográfica y de producto

### Poder de negociación

✦ Con clientes y proveedores

### Contrato de suministro

✦ 85.000 toneladas de chocolate líquido al año

✦ **Reducción de la posición relativa de deuda:** Barry Callebaut aportaría sus activos sin deudas asociadas. Se espera que Natra Chocolate alcance ratios de endeudamiento neto (DFB / EBITDA) máximo de 3.5x

✦ Creación de una **excelente plataforma de crecimiento internacional**, basada en una posición de fuerte de mercado en Europa.



Resumen de la Oferta

Grupo Natra hoy

Integración con Stollwerck

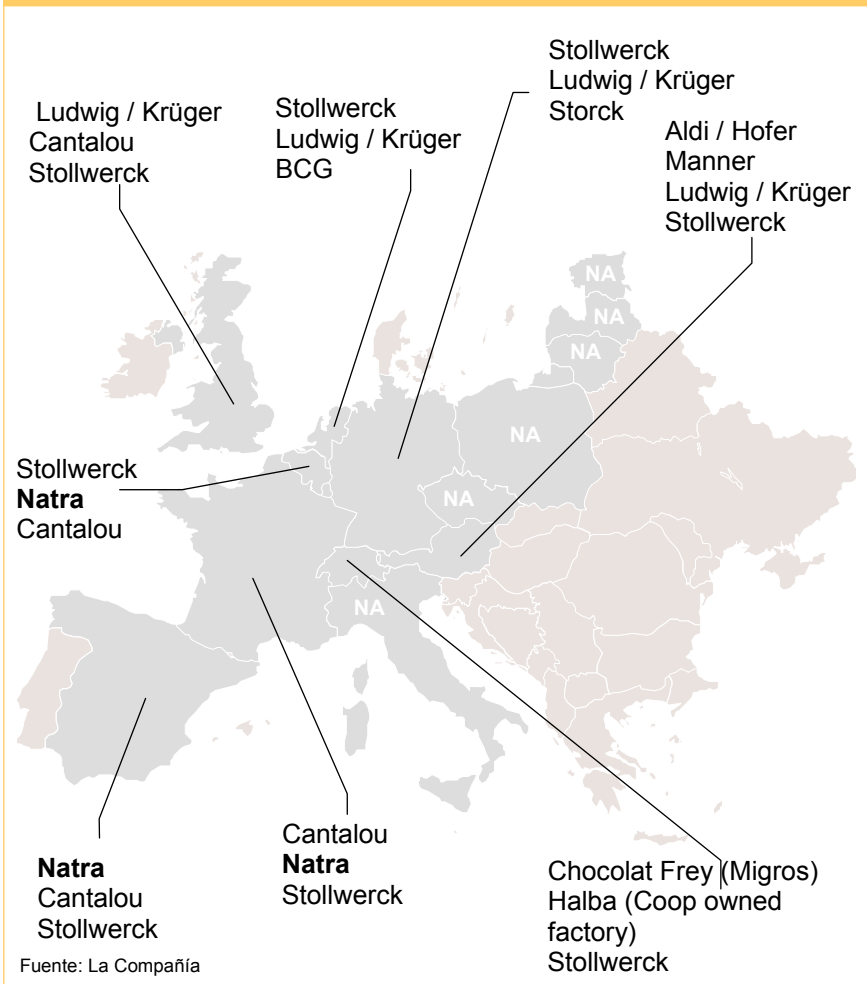
**Aspectos clave de la inversión**





## Oportunidad de invertir en un productor europeo relevante de chocolate MDD...

### Presencia geográfica de Natra comparada con otras empresas



### Magnitudes del mercado de chocolate

Año 2007	Tamaño (billones EUR)	Cuota %
Alemania	5,6	10%
Francia	3,5	6%
UK	6,2	11%
Italia	2,3	4%
Suiza	0,8	1%
Bélgica	0,7	1%
<b>Subtotal</b>	<b>19,1</b>	<b>35%</b>
Resto UE	2,9	5%
<b>Total UE</b>	<b>22,0</b>	<b>41%</b>
Europa del este	7,3	13%
<b>Total Europa</b>	<b>29,2</b>	<b>54%</b>
Estados Unidos	12,9	24%
Resto del mundo	11,9	22%
<b>Total mercado</b>	<b>54,1</b>	<b>100%</b>

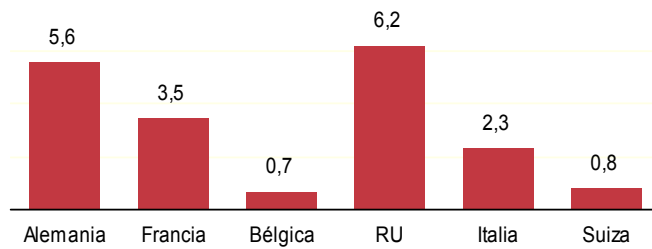
Fuente: Euromonitor



## ...en un entorno de mercado en claro crecimiento ...

### Tamaño del mercado de chocolate en 2007

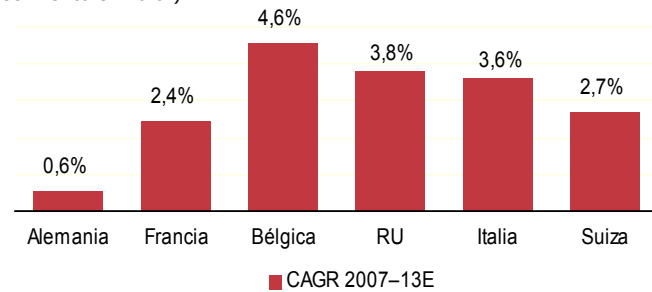
(en billones de EUR)



Fuente: Euromonitor

### Estimaciones de Crecimiento (CAGR)

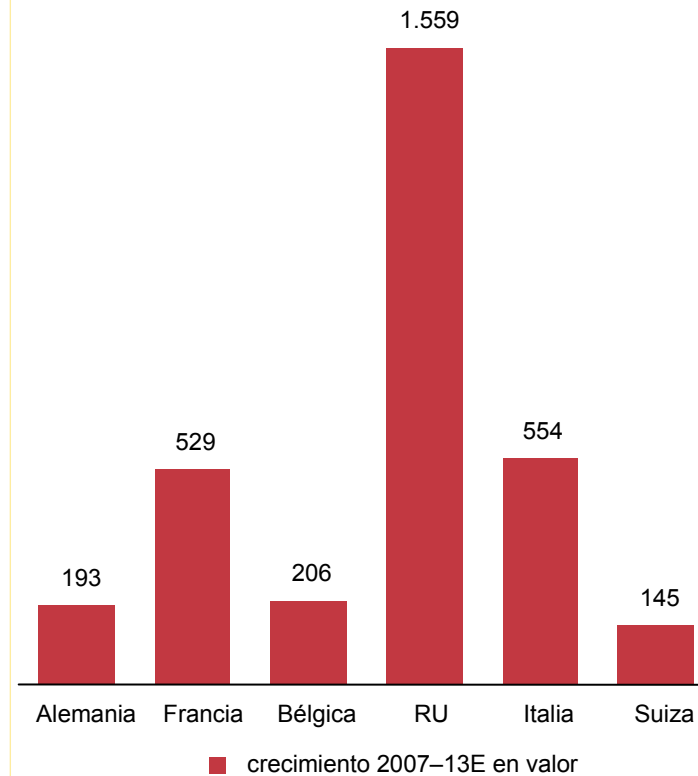
(crecimiento en valor)



Fuente: Euromonitor

### Estimaciones de crecimiento de mercado

(en millones de EUR)



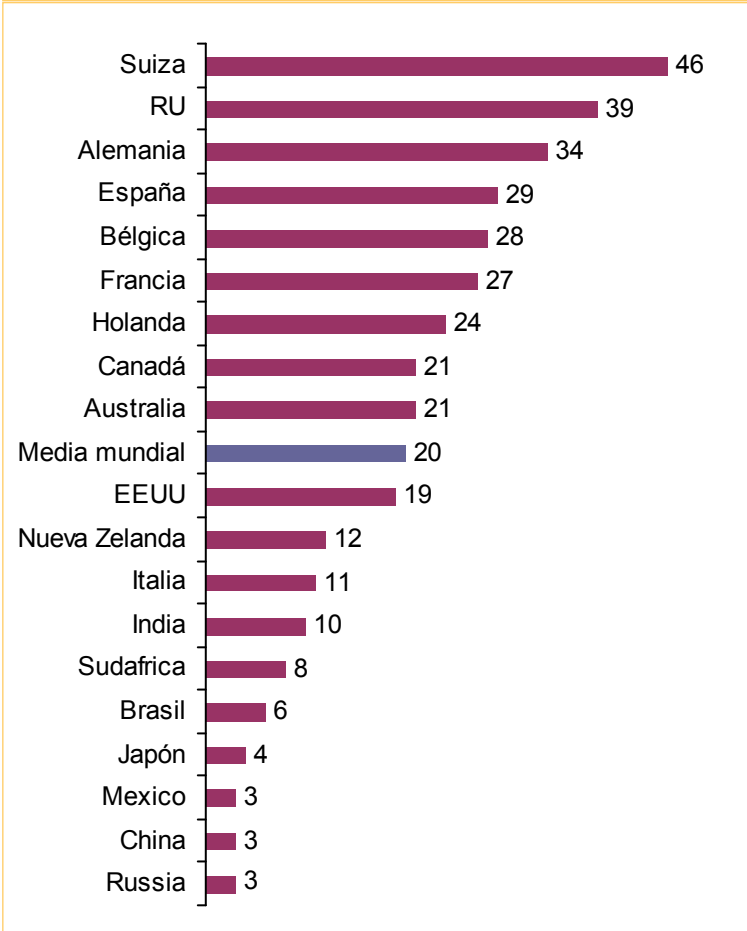
Fuente: Euromonitor





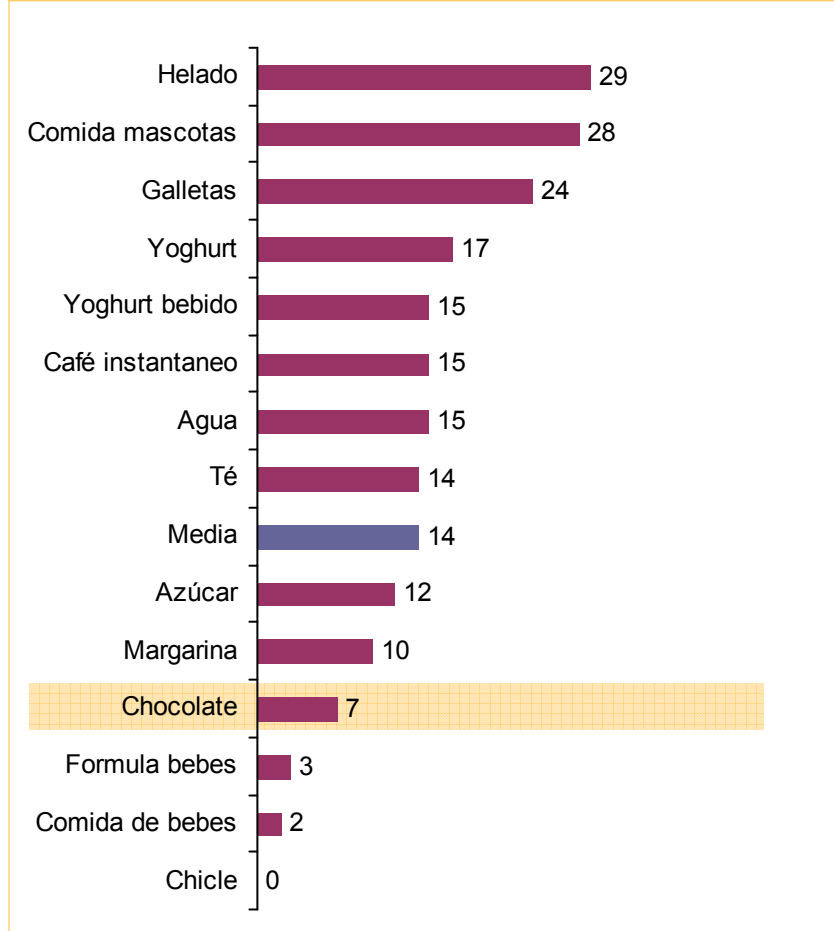
## ... con un claro potencial de la Marca de Distribución (MDD)...

MDD, cuota de mercado por valor. 2007 (%)



Fuente: Planet retail Ltd. ACNielsen

Cuota de mercado de MDD por producto en Europa. Últimas 12 semanas desde 25 de mayo de 2008 (%)



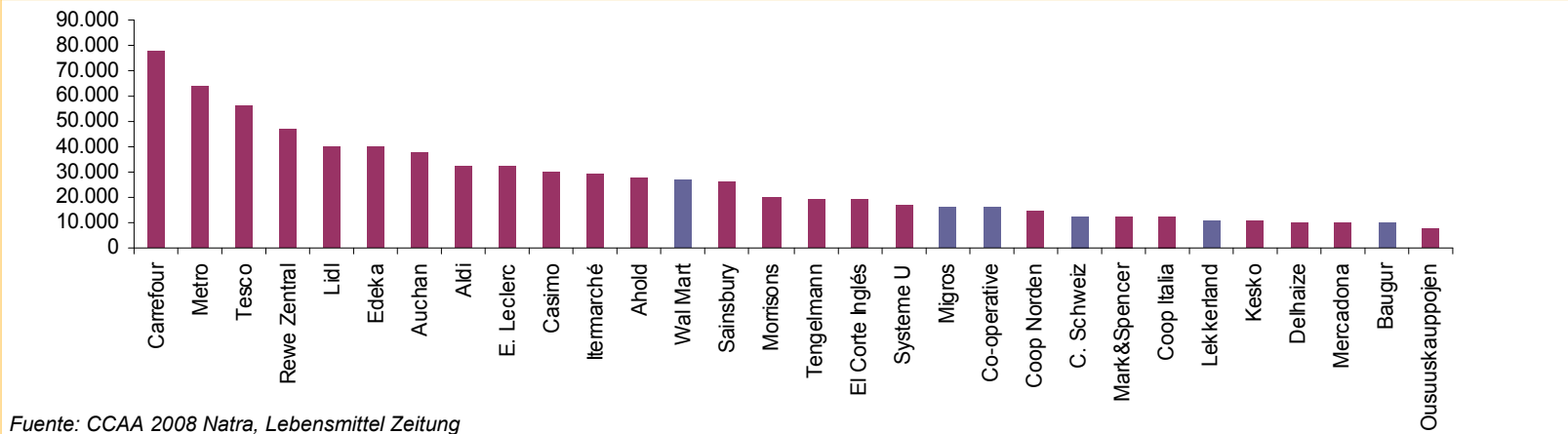
Fuente: Citi investment research, ACNielsen (25 de mayo de 2008)

- ✳ La **penetración de la marca de distribución** en el mercado del chocolate es aún **muy pequeña** en Europa
- ✳ La marca de distribuidor está **creciendo en toda Europa a tasas muy superiores a las del mercado** del chocolate



## ... con un fuerte posicionamiento de mercado frente a competidores ...

### Presencia de Natra en el canal de grandes cadenas de supermercados en Europa (millones de EUR, ingresos)



Fuente: CCAA 2008 Natra, Lebensmittel Zeitung

	Capacidades de producción y suministro	Relación con clientes	Cartera de productos y flexibilidad	Tamaño y presencia pan-europea	Calidad de la marca y claim belga / suiza	Diversific. por países	TOTAL
	✓✓	✓✓✓	✓✓	✓✓		✓✓	✓✓
	✓✓✓	✓ <sup>(1)</sup>	✓	✓✓		✓	✓✓
	✓✓	✓✓	✓✓	✓✓		✓✓✓	✓
 	✓✓✓	✓✓✓	✓✓✓	✓✓✓	✓✓✓	✓✓✓	✓✓✓

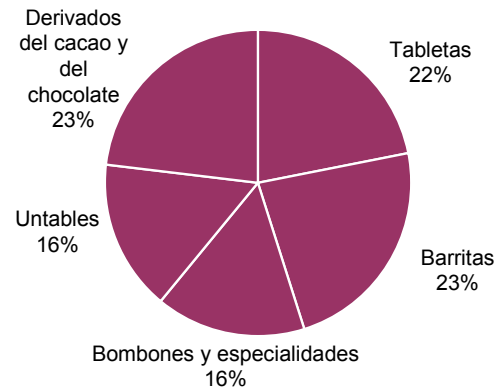
Fuente: Estimaciones de la Dirección de Natra sobre actividades de marca blanca;

(1) Dado que sólo tiene relación con un cliente en la marca blanca (con Aldi)



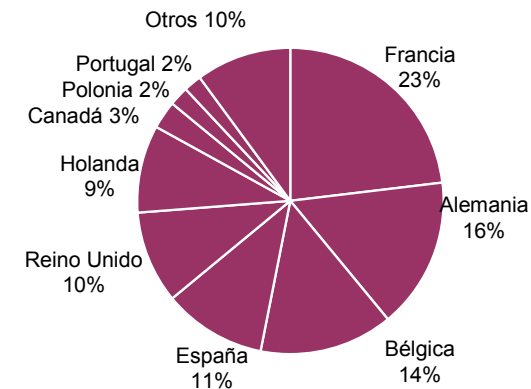
## ... una gran diversificación geográfica y de producto ...

**Distribución de ventas de Natra 2008 por tipo de producto, división gran consumo**



Fuente: CCAA 2008 Natra

**Distribución de ventas de Natra 2008 por países, división gran consumo**



Fuente: La Compañía

Actualmente la Compañía cuenta con un desglose equilibrado por producto y por localización geográfica.

Con la operación Stollwerck, la Compañía:

- (i) Vería reforzado su posicionamiento de producto y fundamentalmente en el ámbito de las tabletas y su posicionamiento geográfico en el mercado de Alemania
- (ii) Constituiría una plataforma de crecimiento internacional con potencial de crecimiento fuera de Europa occidental.



## ... una estricta disciplina financiera ...

---

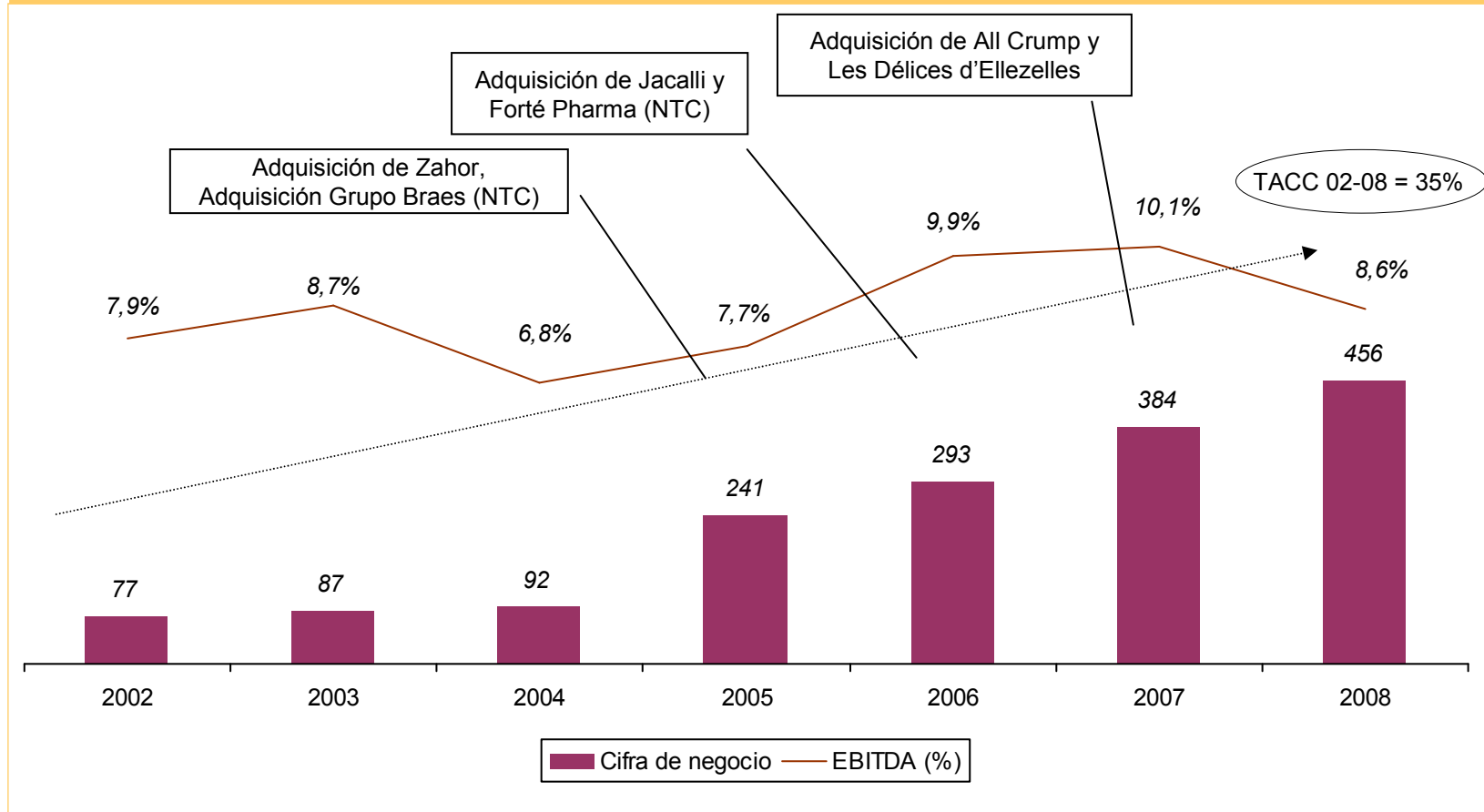
- ✦ La **ampliación de capital supone fortalecer el balance de la Compañía** así como su posición competitiva y estratégica, adaptando su estructura de capital a las circunstancias actuales del mercado
- ✦ La Compañía tiene además margen para reducir su apalancamiento mediante la venta (sin urgencia) de activos non-core
- ✦ Se mejora el **acceso futuro a fuentes de financiación** a precios mas competitivos
- ✦ La fusión con Stollwerck permitiría:
  - **reducir el ratio de endeudamiento neto** (DFN / EBITDA) de Grupo Natra pasando de 8.1x a aproximadamente 4.0x
  - potencial **mejora de márgenes** por
    - (i) **mejor gestión de las compras** en origen y menor volatilidad del precio del commodity
    - (ii) las **sinergias de ingresos** derivadas de la introducción de nuevos productos y formatos en clientes comunes



... y un equipo directivo experimentado en la integración de negocios.

### Evolución histórica de la cifra de negocio y EBITDA consolidados

en millones de euros y % sobre ingresos



Fuente: La Compañía



**Natra**

Muchas gracias