



RUEDA DE PRENSA

22 de marzo, 2013

Te alimentas, disfrutas, te sientes bien.



Grupo
nutresa

ESTRATEGIA PARA NUESTRO PRIMER SIGLO 1920-2020

MEGA 2020

**\$10
BILLONES**

**100
AÑOS**



Nuestra estrategia centenaria está dirigida a lograr unas ventas de **\$10 billones***, en 2020; con una rentabilidad sostenida entre el 12% y el 14% de margen EBITDA.

Para lograrla ofrecemos a nuestro consumidor alimentos de **marcas conocidas y queridas**; que nutren, generan bienestar y placer, y que se distinguen por la **mejor relación precio/valor**; disponibles ampliamente en nuestra región estratégica; gestionados por **gente talentosa, innovadora, comprometida y responsable, que aporta al desarrollo sostenible**.

** A través de crecimiento orgánico*

VISIÓN MULTILATINA GRUPO NUTRESA 2005 – 2015

Juntos lograremos duplicar nuestro negocio de alimentos en el 2010 y triplicarlo para el 2015*, proporcionando calidad de vida al consumidor con productos que satisfagan sus aspiraciones de bienestar, nutrición y placer.

**Con margen EBITDA dentro del corredor del 12% al 14%*

DIFERENCIADORES DE NUESTRO MODELO DE NEGOCIO



NUESTRA GENTE

Nuestra cultura promueve la participación, el trabajo colaborativo, el bienestar, el reconocimiento y el crecimiento profesional, lo cual se refleja en la calidad de nuestra gente y su compromiso con los objetivos.

+31.600 empleados con alto nivel de satisfacción.

NUESTRAS MARCAS

Nuestras marcas son líderes en los mercados en donde participamos, son reconocidas y queridas, y hacen parte del día a día de las personas. Están soportadas en productos nutritivos, confiables y con excelente relación precio / valor.

- **Portafolio de 123 marcas**
- **14 marcas con ventas mayores a US\$50 millones.**

NUESTRA RED DE DISTRIBUCIÓN

Nuestra amplia red de distribución con una oferta diferenciada por canales y segmentos, con equipos de atención especializados, nos permite tener nuestros productos disponibles, con una adecuada frecuencia y una relación cercana con los clientes.

- **+582.000 puntos de venta.**
- **+5.200 vendedores**

ESTRUCTURA GRUPO EMPRESARIAL



	Galletas Nutresa	Chocolates Nutresa	Cafés Nutresa	Pastas Nutresa	Cárnicos Nutresa	Helados Nutresa
Plantas	7	5	5	2	10	6
Países con plantas producción	3	4	2	1	3	4
Países con red de distribución propia	12	12	9	1	3	7
Países donde vendemos	55	40	46	1	9	7



Red de ventas y distribución internacional



CRECIENTE GENERACIÓN DE VALOR 
Miles de millones



Ventas
\$5.306
+4,9%

EBITDA
\$671
+18,1%

Margen EBITDA
12,65%
+12,6%

Inversiones act. fijos
\$191

Inversiones act. fijos 2013
\$281
presupuestada

Utilidad neta
\$346
+36,3%

Dividendos
\$33 pesos
(acción / mes)
+10,0%

PRESENCIA, VENTAS Y MARCAS



POPS Adquisición American Franchising Corp.:

- ✓ Valor de la compañía de US\$110 mm, equivalente a un múltiplo EV/EBITDA de 13.9x: 12x por la operación de helados + 1.9x por finca raíz
- ✓ Compañía líder en la categoría, con 145 heladerías operadas directamente en Costa Rica (83), Guatemala (53), Nicaragua (7), USA (2)
- ✓ Ventas de US\$32 mm, 85% en heladerías y 15% en supermercados, con un margen EBITDA superior al 20%.
- ✓ Permite consolidar la presencia y obtener sinergias en la operación del Grupo en Centroamérica



Dan Kaffe (Malaysia) Sdn. Bhd:

- ✓ Planta de producción de café soluble y extracto líquido de café con capacidad de 5.600 ton/año , ubicada en Johor Bahru, Malasia.
- ✓ Adquisición del 44% de DKM, con socios de talla mundial: Mitsubishi Corp. (30%), Takasago International Corp.(26%)
- ✓ Acceso privilegiado a materias primas y al mercado de alto crecimiento de consumo de café del sureste asiático
- ✓ En 2012 DKM produjo cerca de 2.500 toneladas de productos industriales, con ingresos por US\$24 mm
- ✓ Dos colombianos del Grupo tendrán cargos directivos en DKM
- ✓ Permite diversificar los orígenes de las materias primas y el portafolio de productos de café, y abre una nueva dimensión para nuestro negocio de café en Asia.

**¡Muchas
gracias!**