



GRUPO SOS-CUÉTARA

PRESENTACIÓN AMPLIACIÓN DE CAPITAL



BOLSA DE MADRID

Madrid, 12 de septiembre de 2000

INDICE

Descripción de la operación

Descripción del Grupo SOS-
CUÉTARA

Atractivos de la inversión

Estrategia del Grupo

Análisis económico-financiero



DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN

PARÁMETROS BÁSICOS

La Oferta consistirá en:

- Ampliación de Capital (OPS) de 10.500 millones de pesetas (incluyendo Green-Shoe.
- Régimen de adjudicación preferente para los antiguos accionistas

Capitalización bursátil

- Antes de la operación: 16.400 millones ptas
- Después de la operación: 24.000 - 25.000 millones ptas

Tramos:

- Institucional: 55 %
- Minorista: 45 %

Greenshoe: 644.500 acciones

Posibilidad de Reasignación de tramos



DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN

ESTRUCTURA DE LA OPERACIÓN Y CALENDARIO



7 de septiembre

11 al 22 de septiembre

11 al 19 septiembre

19 de septiembre

20 al 22 septiembre

25 septiembre

26 septiembre

27 septiembre

Firma de Protocolos de Aseguramiento

Bookbuilding

Periodo de Mandatos

Fijación Precio Máximo Minorista.

OPS

Fijación Precio Institucional y Minorista. Firma Aseg. Inst.

Fecha operación

Inicio cotización acciones nuevas



DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN

SITUACIONES ACCIONARIAS

ANTES			DESPUÉS		
ACCIONISTAS	ACCIONES	%	ACCIONISTAS	ACCIONES	%
Consejo SOS	6.473.648	67,6	Consejo SOS	6.473.648	40,4
Free Float	3.094.552	32.4	Free Float	3.094.552	19,3
			Nuevos accionistas	6.445.000	40,3
TOTAL	9.568.200		TOTAL	16.013.200	



INDICE

Descripción de la operación

**Descripción del Grupo SOS-
CUÉTARA**

Atractivos de la inversión

Estrategia del Grupo

Análisis económico-financiero



DESCRIPCIÓN DEL GRUPO **SOS**-CUÉTARA

HISTORIA



DESCRIPCIÓN DEL GRUPO **SOS**-CUÉTARA

EL NUEVO GRUPO **SOS**-CUÉTARA

La creación del nuevo Grupo SOS-Cuétara tiene un enorme sentido de cara al objetivo fundamental de la empresa: la creación de valor.

Sentido empresarial:

- Mejor posición de mercado
- Líderes marquistas
- Mismo target de clientes
- Grandes sinergias

Sentido Económico-Financiero:

- Crea valor
- Financieramente asumible
- No dilutivo

Sentido Bursátil:

- Representatividad sectorial
- Favorable percepción de analistas e inversores

DIMENSIÓN

Objetivo fundamental
CREACIÓN DE VALOR

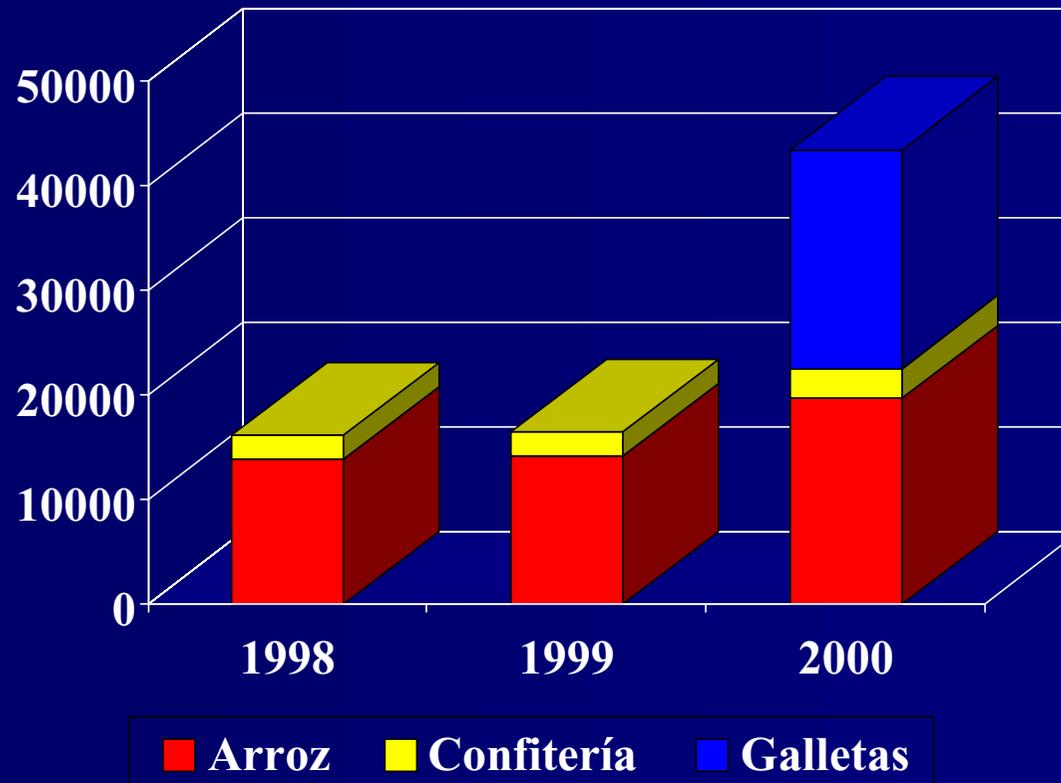


DESCRIPCIÓN DEL GRUPO **SOS**-CUÉTARA

EL NUEVO GRUPO SOS-CUÉTARA

El nuevo Grupo **duplica sus dimensiones:**

FACTURACIÓN POR DIVISIONES (MM PTAS)



DESCRIPCIÓN DEL GRUPO **SOS**-CUÉTARA

EL NUEVO GRUPO **SOS**-CUÉTARA

APORTA IMPORTANTES SINERGIAS PRESENTES...

	COSTES						AHORROS SINERGIAS	
	Cuétara S.A.	Bogal	SOS Arana	Saludaes	Interván	TOTAL	%	Ptas
1. Materias Primas/ Materiales	5.100	650			475	6.225	3,5 %	200
2. Plásticos en general	1.300	150	80	100	75	1.705	7 %	119
3. Papel y cartón	1.100	150	150	25	200	1.625	5 %	81
4. Logística, transportes	600	100	500	100	175	1.475	5 %	74
5. Telefonía y comunicaciones	15	5	15	7	15	57	10 %	6
6. Viajes	35	5	30	7	10	87	3 %	3

* Cantidades en millones de pesetas

Se producirán unos ahorros este año de 482 millones de pesetas.



DESCRIPCIÓN DEL GRUPO **SOS**-CUÉTARA

EL NUEVO GRUPO SOS-CUÉTARA

... Y SINERGIAS FUTURAS.

- 4 Red de ventas internacional
 - Aprovechamiento de la red de SOS para la exportación de productos Cuétara y viceversa

- 4 Red de ventas peninsular:
 - Unificación de la política de precios
 - Mejor posición en la negociación con clientes

- 4 Utilización de las mejores prácticas de cada Grupo



DESCRIPCIÓN DEL GRUPO **SOS**-CUÉTARA

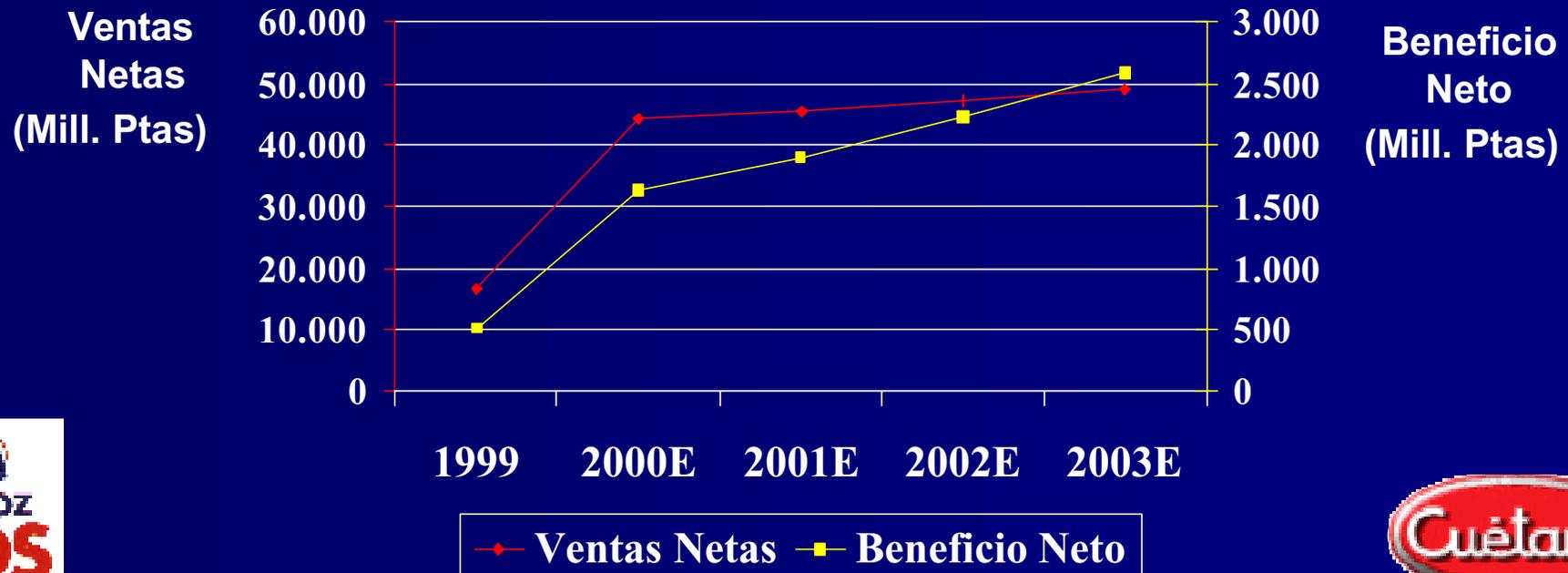
EL NUEVO GRUPO SOS-CUÉTARA

Nace con vocación de crecimiento

Mercado nacional: Productos de valor añadido

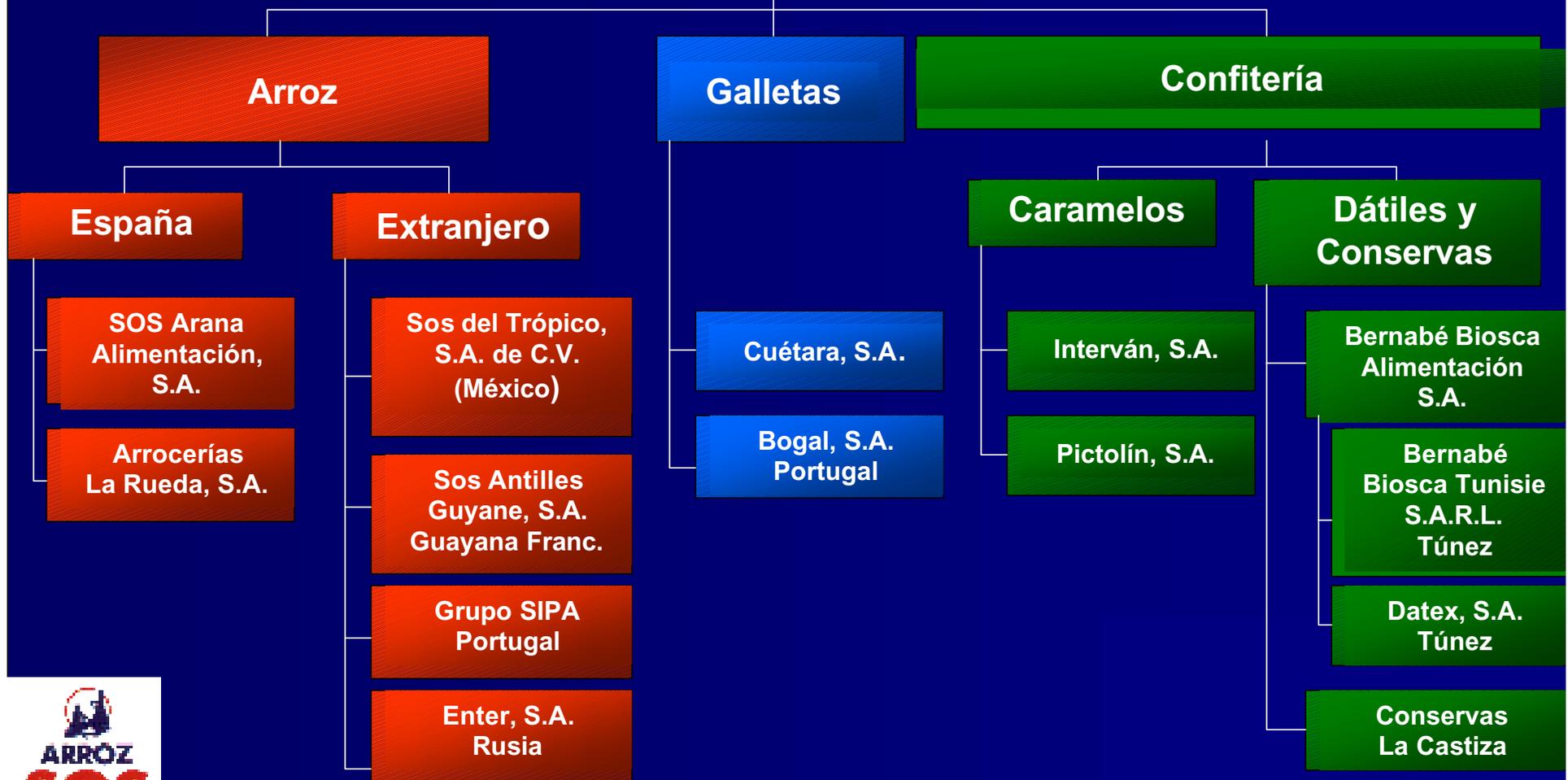
Mercado comunitario: Preferentemente adquisiciones

Mercado internacional: Adquisiciones y presencia en 80 países



DESCRIPCIÓN DEL GRUPO **SOS**-CUÉTARA

ESTRUCTURA CORPORATIVA



DESCRIPCIÓN DEL GRUPO **SOS**-CUÉTARA

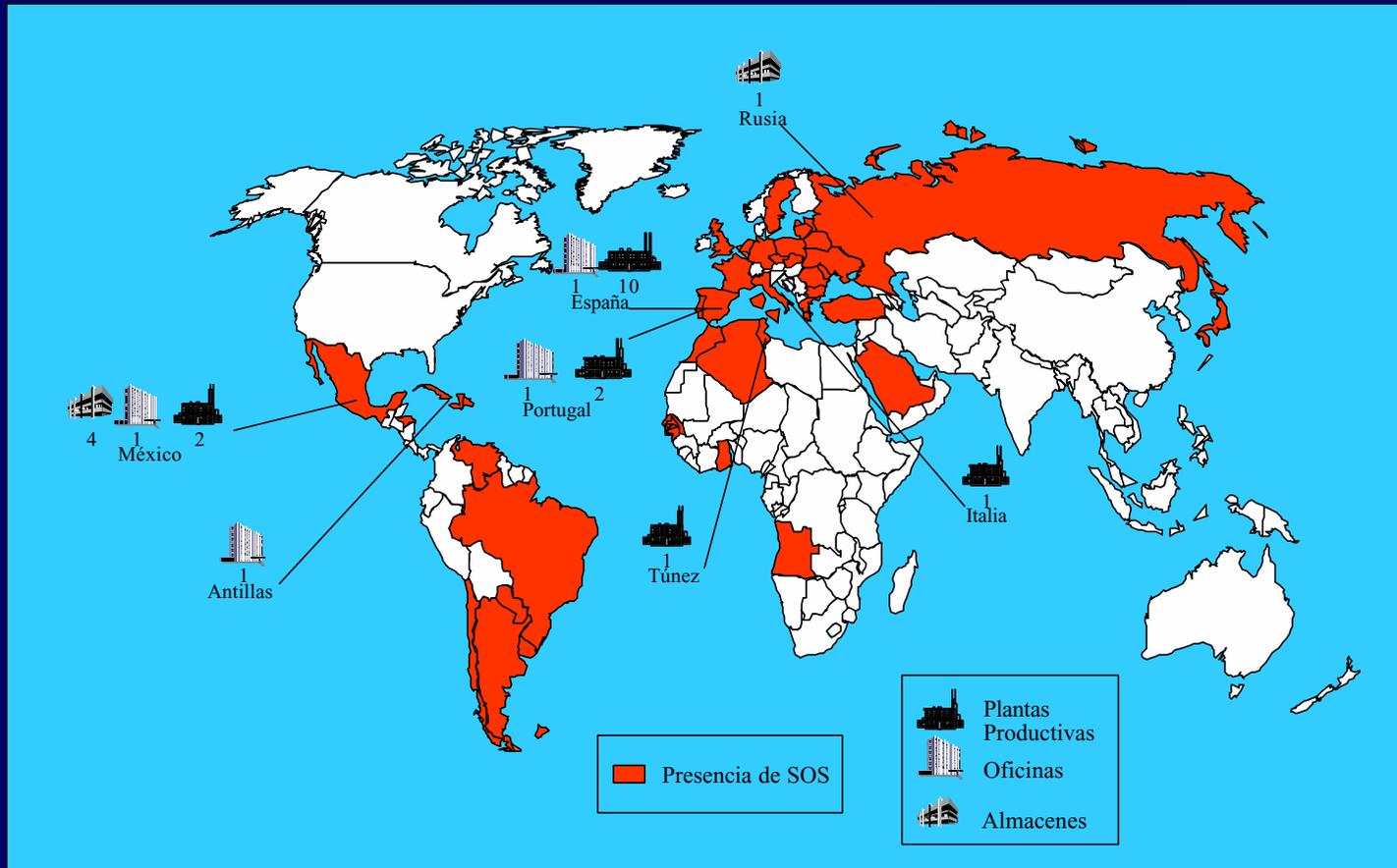
INSTALACIONES PRODUCTIVAS EN ESPAÑA Y PORTUGAL

El Grupo **Sos**-Cuétara, en su división de arroz, cuenta con 4 centros productivos equipados con la más moderna tecnología. En su división de confitería, cuenta con 3 fábricas y, por su parte, Cuétara dispone de 4 fábricas en España y 1 en Portugal.



DESCRIPCIÓN DEL GRUPO **SOS**-CUÉTARA

INSTALACIONES PRODUCTIVAS Y PRESENCIA INTERNACIONAL

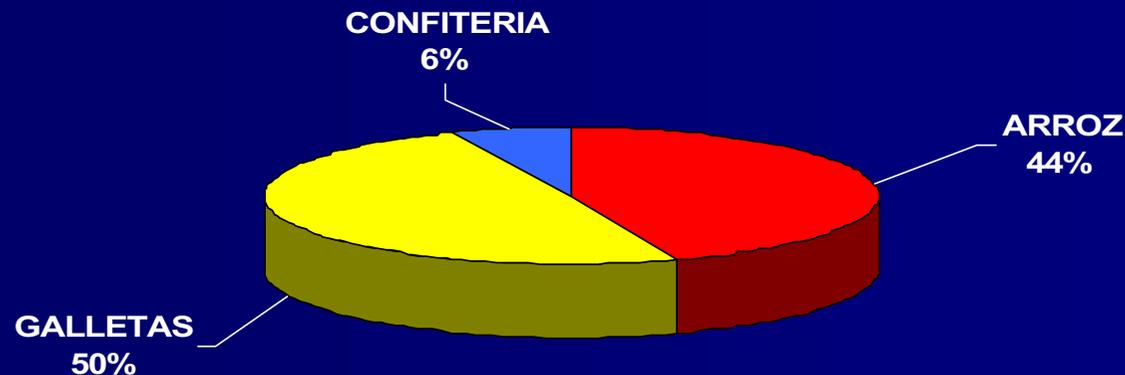


DESCRIPCIÓN DEL GRUPO **SOS**-CUÉTARA

El grupo **SOS**-CUÉTARA es un grupo alimentario líder productor y distribuidor en base a 3 grandes áreas de negocio:

- 4 Arroz
- 4 Confitería
- 4 Galletas

DISTRIBUCIÓN DE LA CIFRA DE NEGOCIO
2000E AGREGADA



DESCRIPCIÓN DEL GRUPO **SOS**-CUÉTARA

1. ARROZ

2. GALLETAS

3. CONFITERÍA



DESCRIPCIÓN DEL GRUPO **SOS**-CUÉTARA

La división de arroz del Grupo **SOS** - CUÉTARA está compuesta por las siguientes sociedades:

ESPAÑA

- **SOS** Arana Alimentación S.A.
- Arroz **SOS** Sevilla, S.A.

EXTRANJERO

- Grupo SIPA (Portugal)
- Arrocera del Trópico, S.A. de C.V . (México)
- **SOS** Antilles Guyane, S.A. (Francia)
- Parboriz, s.P.A. (Italia)

ARROZ



DESCRIPCIÓN DEL GRUPO **SOS**-CUÉTARA

POSICIÓN DE MERCADO

ARROZ

SOS es **líder** en ventas por **marca** en **España** y en **Portugal** (Grupo SIPA).

Es **líder** a nivel **europeo** en ventas de **arroz empaquetado** y líder absoluto en la Europa meridional.

En **México**, SOS, a través de Arrocera del Trópico S.A. de C.V., es la **segunda marca** del país.

Está presente en **40 países** y **4 continentes**.



DESCRIPCIÓN DEL GRUPO **SOS**-CUÉTARA

UNA ESTRATEGIA DE DESARROLLO DE MARCA

Arroz **SOS** no comercializa sus productos bajo las denominadas **marcas blancas** o de distribución.

SOS está presente en todos los nichos de mercado: el arroz clásico, el vaporizado y las especialidades de valor añadido, donde su nuevo producto **Risolisto**, un arroz que se prepara en tan sólo 2 minutos, es **pionero** mundialmente.

ARROZ



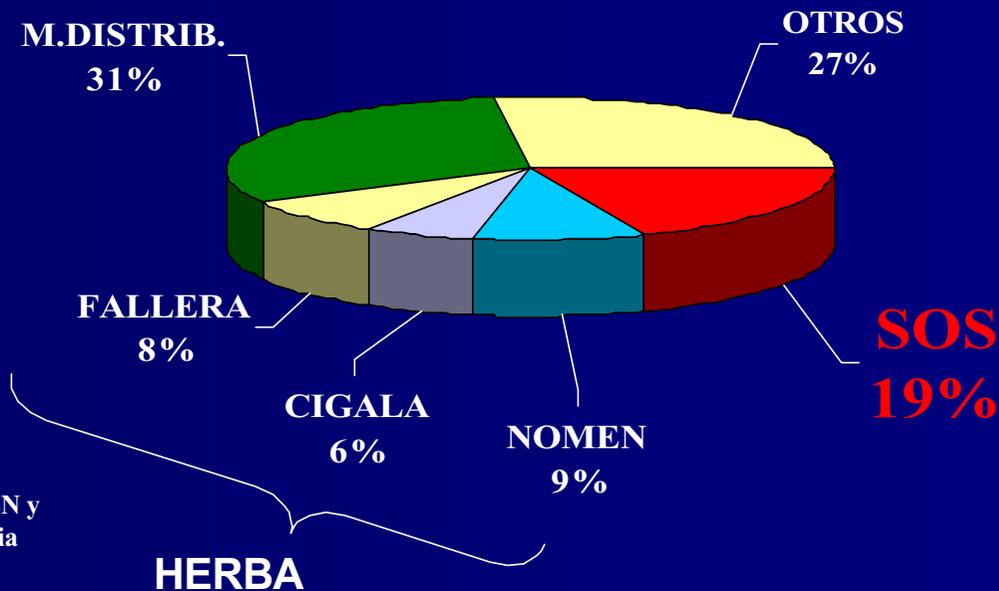
DESCRIPCIÓN DEL GRUPO **SOS**-CUÉTARA

MARCA LIDER EN EL MERCADO NACIONAL

La marca **SOS** es **líder destacado** a nivel **nacional** en cuota de mercado, contando con mayor presencia en la zona centro y norte del país.

ARROZ

T.A.M. Kg. 1999



Fuente: NIELSEN y elaboración propia



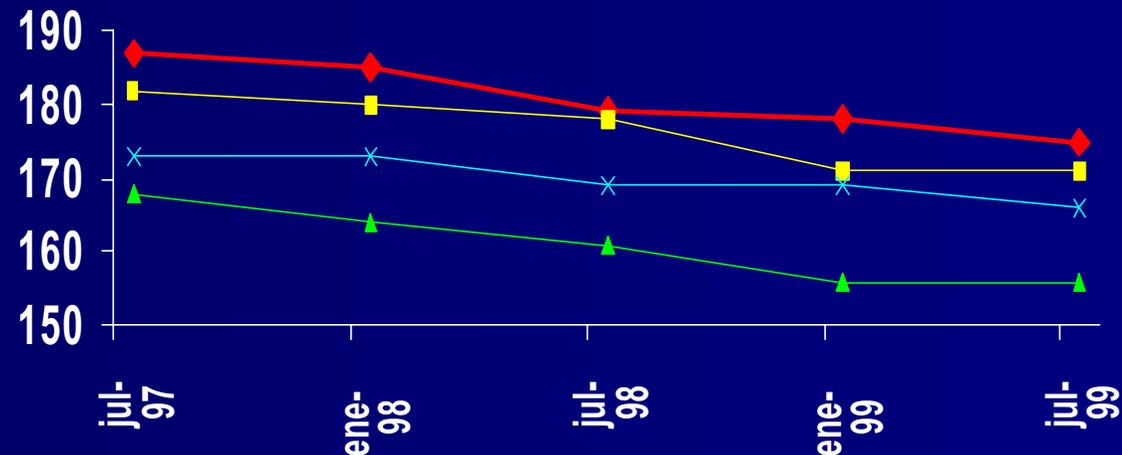
DESCRIPCIÓN DEL GRUPO **SOS**-CUÉTARA

PREMIUM PRICE SOBRE COMPETENCIA

Arroz **SOS** ha tenido siempre como política ofrecer la **máxima calidad** en todos sus productos. Esta calidad es **percibida por los clientes** los cuales están **dispuestos** a pagar un “**premium price**” por la misma.

ARROZ

Precio medio



Fuente: NIELSEN



◆ SOS ■ Nomen ▲ Fallera × Cigala



DESCRIPCIÓN DEL GRUPO **SOS**-CUÉTARA

CON FUERTE CAPACIDAD INNOVADORA

Arroz **SOS** apuesta fuertemente por el **I+D** convirtiéndose en una de las compañías más **innovadoras del sector a nivel mundial**. En este sentido es de destacar el desarrollo del producto **Risolisto**, el arroz más rápido de preparar, que fue novedad mundial.

Durante el ejercicio 1998/1999 el Grupo invirtió 300 millones de pesetas en investigación y desarrollo y en gastos de lanzamiento de nuevos productos (fundamentalmente los lanzamientos de Risolisto y Doren).

ARROZ



DESCRIPCIÓN DEL GRUPO **SOS**-CUÉTARA

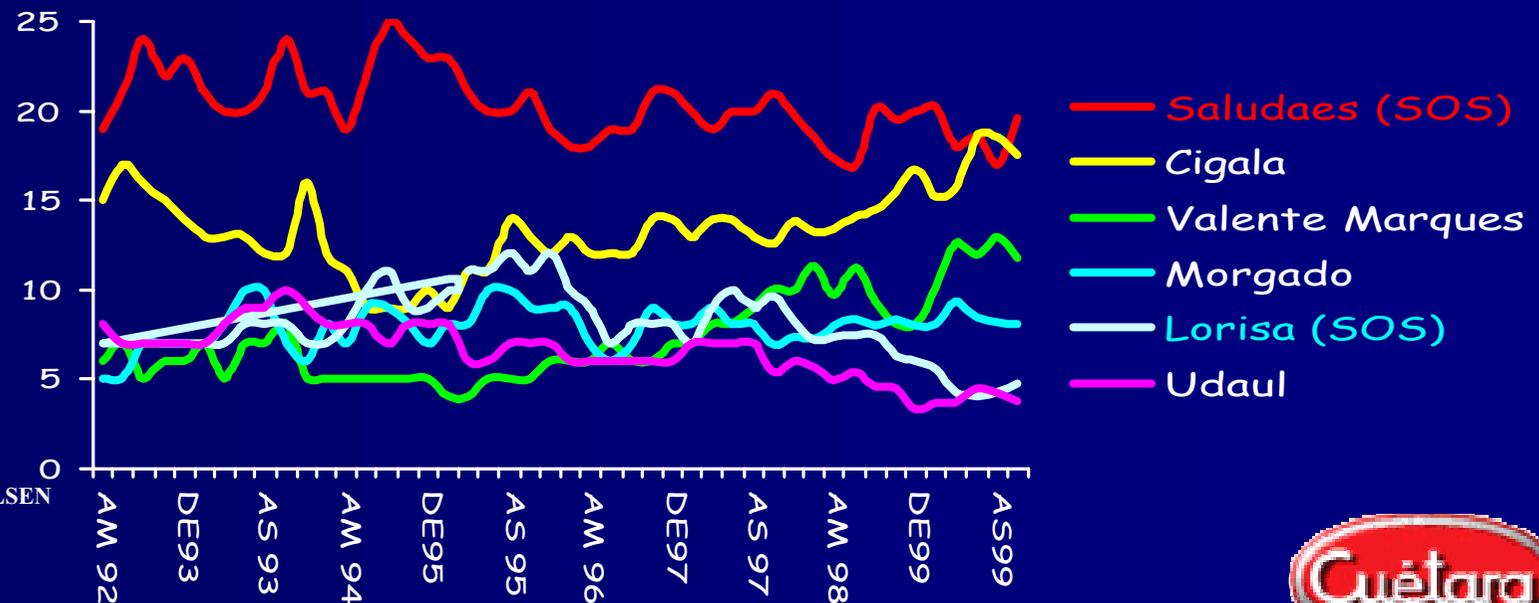
LIDERES EN EL MERCADO PORTUGUES

El Grupo SOS Arana incorporó al **Grupo SIPA** de Portugal en 1999 adquiriendo el 55% de su capital social.

El Grupo SIPA es **líder del mercado portugués por marca** con una cuota de mercado del 21% para la marca Saludaes y un 5% para Lorisa.

ARROZ

EVOLUCIÓN DE LA CUOTA DE MERCADO



Fuente: NIELSEN
y elaboración
propia



DESCRIPCIÓN DEL GRUPO **SOS**-CUÉTARA

POSICIÓN DEL GRUPO **SOS** EN MÉXICO

El Grupo **SOS** está presente en México a través de la sociedad Arrocería del Trópico, S.A. de C.V.

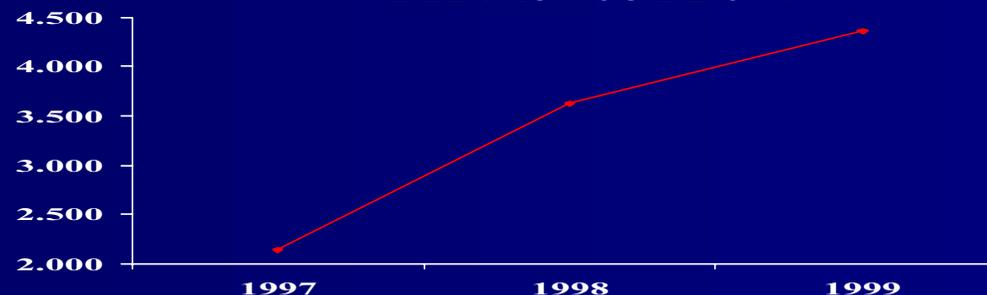
Actualmente, **SOS** es la **segunda marca** del país, estando presente en todos los canales de venta en la mayor parte de la República.

Además, durante 1999, se ha creado la compañía Mercadeo de Productos Alimenticios, S.A. de C.V. dedicada exclusivamente al merchandising y la distribución de productos alimenticios bajo la marca **SOS**.

ARROZ



EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS DE ARROCERA DEL TRÓPICO DE C.V.



DESCRIPCIÓN DEL GRUPO **SOS**-CUÉTARA

1. ARROZ

2. GALLETAS

3. CONFITERÍA



DESCRIPCIÓN DEL GRUPO **SOS**-CUÉTARA

La reciente adquisición del Grupo Cuétara por parte del Grupo **SOS** Arana Alimentación ha permitido a éste último introducirse en el negocio de las galletas

El Grupo Cuétara está formado por:

- Cuétara, S.A. (España)
- Bogal, S.A. (Portugal)

Ambas compañías son líderes de galletas en sus respectivos mercados con las siguientes cuotas:

Cuétara: 18,6%

Bogal: 18,4%



GALLETAS



DESCRIPCIÓN DEL GRUPO **SOS**-CUÉTARA

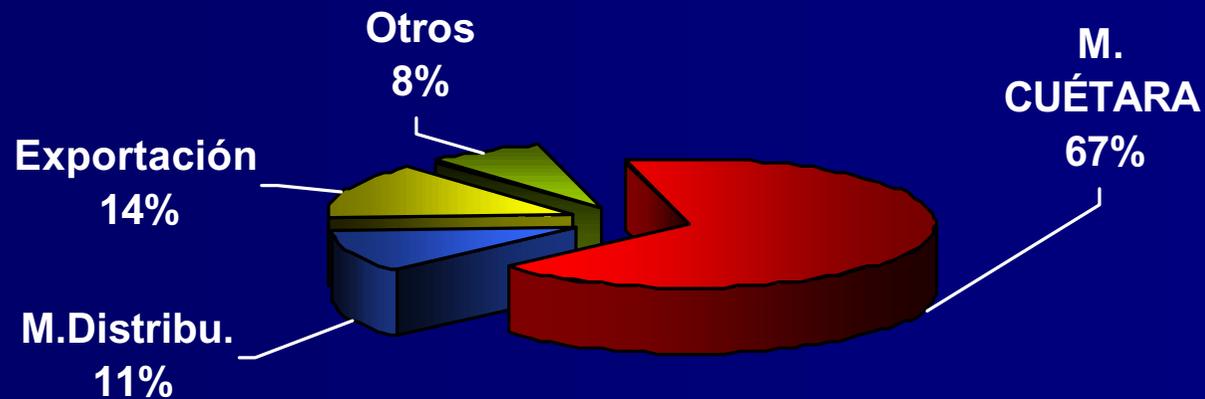
ÁREAS DE NEGOCIO

El Grupo Cuétara cuenta con tres líneas básicas de negocio:

1. Productos con la marca Cuétara.
2. Productos para marcas de distribución.
3. Exportación.

GALLETAS

CUÉTARA, S.A.
Ventas por líneas de negocio



DESCRIPCIÓN DEL GRUPO **SOS**-CUÉTARA

LIDER DESTACADO EN ESPAÑA Y PORTUGAL

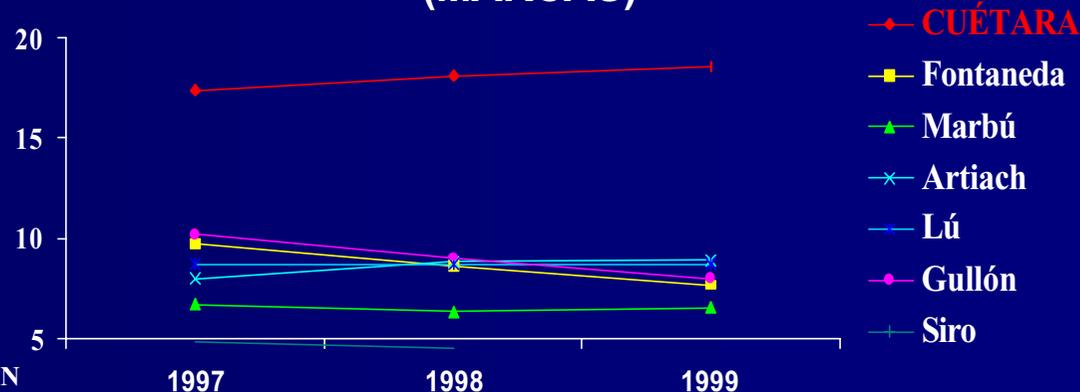
Este área de negocio representa el 67,3% de las ventas de CUÉTARA, S.A. y el 91% de los ingresos de BOGAL, S.A.

Las galletas marca CUÉTARA ocupan una **posición líder** tanto en **España** como en **Portugal**.

Los productos que comercializa se engloban en galletas de desayuno (con mayor competencia) y galletas de no desayuno (donde se encuentran los productos de mayor valor añadido).

GALLETAS

EVOLUCIÓN DEL % DE CUOTA DE MERCADO EN ESPAÑA (MARCAS)



Fuente: NIELSEN



DESCRIPCIÓN DEL GRUPO **SOS**-CUÉTARA

PRODUCTOS MARCA CUÉTARA

GALLETAS DESAYUNO

Galletas básicas: Marías y Tostadas

Galletas no básicas: Marías Dorada, Relieve, Bizcocho, F Plus

72,7 %

54,19 %

22,6 %

GALLETAS NO DESAYUNO

Surtidos

Especialidades: Barquillos, Sandwich, Tosta Rica Super Guay

Especialidades de V.A.: Rollitos, Secretos.

27,3 %

45,81 %

10,9 %

Tipo de Producto

% Ingresos

Contrib. EBITDA

Cuota de mercado



Cuétara ha logrado mantener su liderazgo y rentabilidad gracias a su capacidad de desarrollo de productos de valor añadido



DESCRIPCIÓN DEL GRUPO **SOS**-CUÉTARA

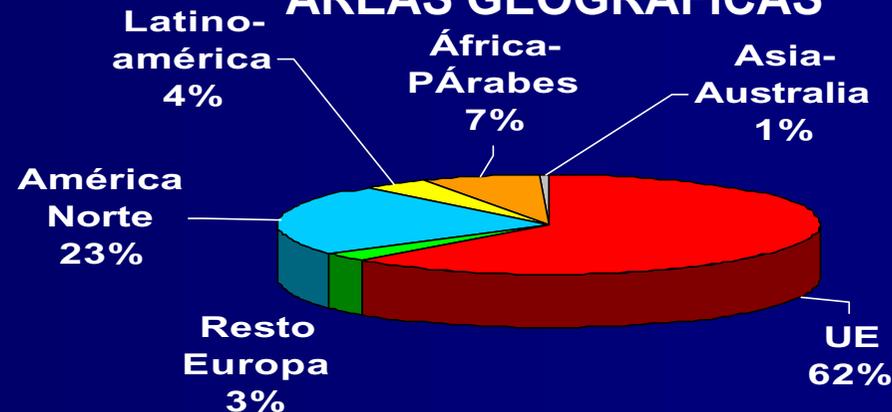
DEMOSTRADA CAPACIDAD DE EXPORTACIÓN

Las ventas de esta área suponen el 14,1% de las ventas totales de CUÉTARA, S.A. Y el 4,1 % de BOGAL, S.A. (2.396 millones de pesetas en el caso de Cuétara)

El área de exportaciones presenta una gran expectativa de crecimiento en especial hacia los países de Latinoamérica.

Tras la **fusión** con **SOS** Arana, Cuétara tiene una gran **oportunidad de crecimiento exterior en los países en los que SOS cuenta con equipos de vendedores.**

EXPORTACIÓN DE CUÉTARA S.A. POR ÁREAS GEOGRÁFICAS



GALLETAS



DESCRIPCIÓN DEL GRUPO **SOS**-CUÉTARA

PIONEROS EN INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

El equipo de I+D es parte fundamental en la estrategia de desarrollo de CUÉTARA, S.A. ya que permite a la compañía **adaptar sus productos** a los nuevos hábitos de **consumo**.

El desarrollo se fundamenta en 2 puntos:

- **Mejora de formatos:** se realizan unas 150 modificaciones por año
- Desarrollo de **nuevos productos:** unos 2 o 3 cada año (productos de alto valor añadido)



La actividad de I+D se desarrolla principalmente en la planta de Villarejo (Madrid) que cuenta con un laboratorio que reproduce el proceso de fabricación a pequeña escala.

GALLETAS



DESCRIPCIÓN DEL GRUPO **SOS**-CUÉTARA

1. ARROZ

2. GALLETAS

3. CONFITERÍA



DESCRIPCIÓN DEL GRUPO **SOS-CUÉTARA**

CONFITERÍA

La sección de confitería del Grupo **SOS-CUÉTARA** está compuesta por:

1) Dulces y Caramelos

- ⌚ Interván (Café Crème, Café Dry, etc.) y Pictolín (Pictolín, Pictofresh).
- ⌚ El Grupo es líder español en sus nichos de mercado y prepara su expansión europea.

2) Dátiles y conservas

- ⌚ Bernabé Biosca (dátiles) y Conservas La Castiza (conservas).

CONFITERIA



INDICE

Descripción de la operación

Descripción del Grupo SOS-
CUÉTARA

Atractivos de la inversión

Estrategia del Grupo

Análisis económico-financiero



ATRATIVOS DE LA INVERSIÓN

**EQUIPO DIRECTIVO
DE PRIMER NIVEL**

**CAPACIDAD DE
CRECIMIENTO DE
INGRESOS**



**RENTABILIDAD
ATRACTIVA**

**LIDERAZGO EN LOS
MERCADOS DONDE
COMPITE**

ATRATIVOS DE LA INVERSIÓN

CAPACIDAD DE CRECIMIENTO DE INGRESOS

CRECIMIENTO EN PRODUCTOS DE VALOR AÑADIDO



Sección del arroz

En los próximos años, esta sección seguirá creciendo a través de su capacidad demostrada de introducción de productos de mayor valor añadido, aprovechando los nuevos hábitos alimenticios y siguiendo la tendencia de SOS de los últimos años.

VENTAS DE ARROZ DE VALOR AÑADIDO (VAPORIZADO, RÁPIDO Y RISOLISTO)



ATRATIVOS DE LA INVERSIÓN

CAPACIDAD DE CRECIMIENTO DE INGRESOS

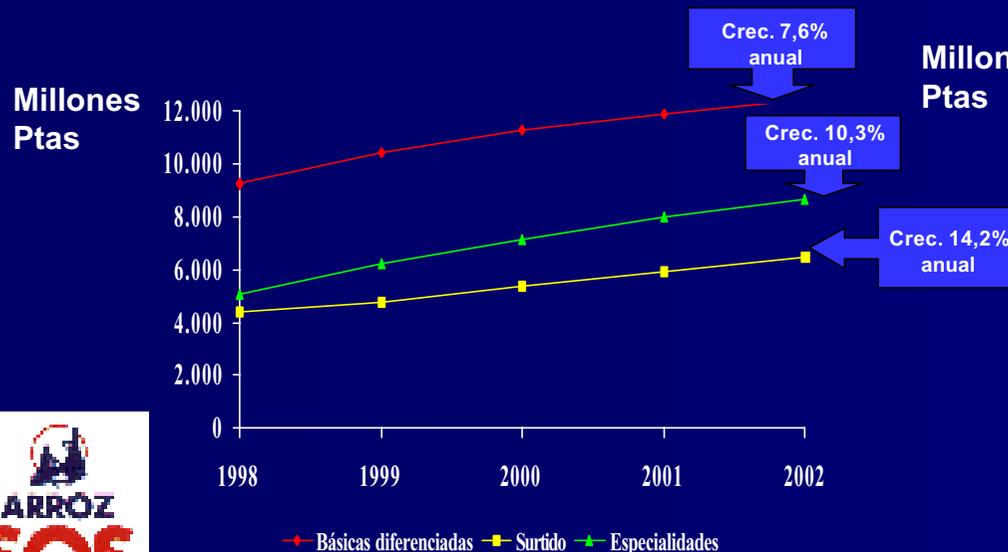


CRECIMIENTO EN PRODUCTOS DE VALOR AÑADIDO

Sección de galletas

De forma similar, el Grupo fundamentará su crecimiento en los productos de valor añadido (galletas de desayuno diferenciadas y galletas de no desayuno), continuando la estrategia de Cuétara de los últimos ejercicios.

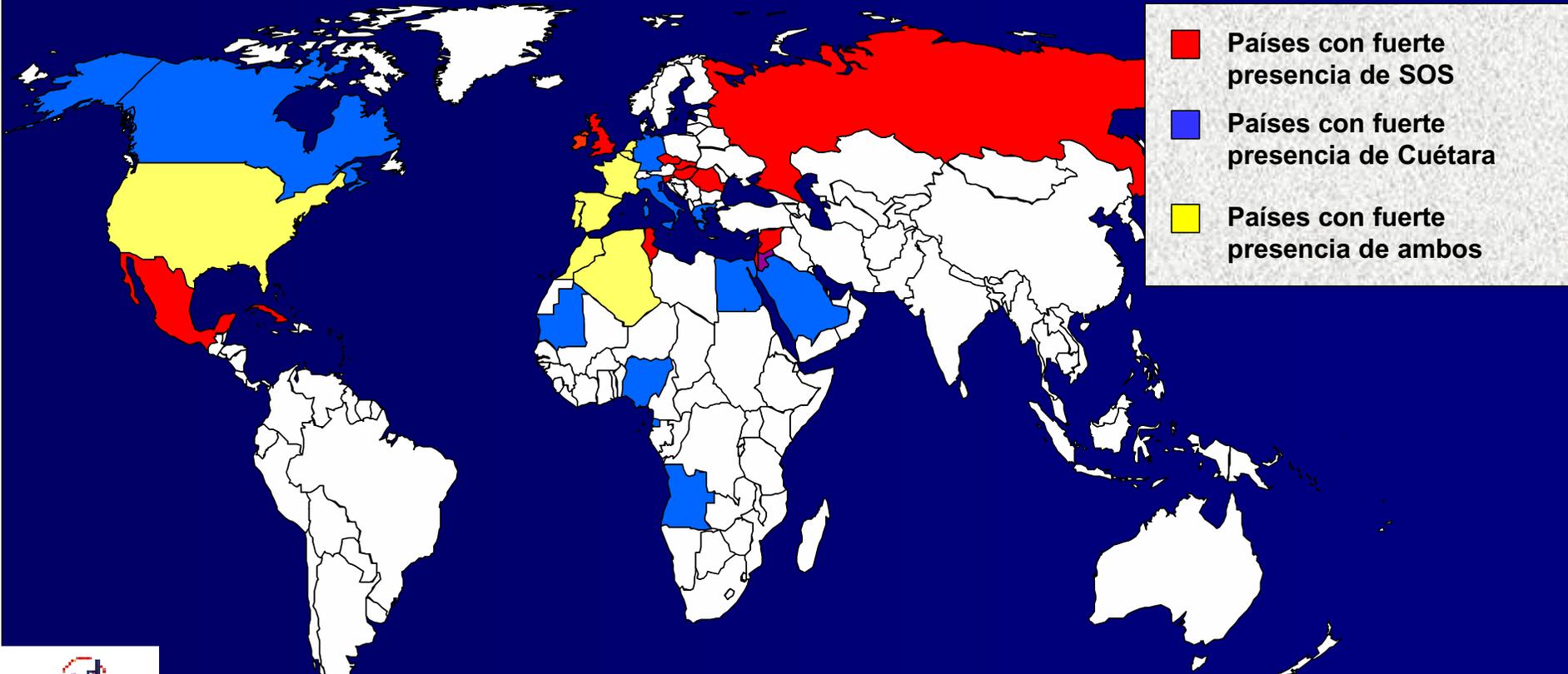
EVOLUCIÓN PREVISTA DE LAS VENTAS DE CUÉTARA



ATRATIVOS DE LA INVERSIÓN

CAPACIDAD DE CRECIMIENTO DE INGRESOS

CRECIMIENTO INTERNACIONAL



La estrategia del Grupo se fundamenta en la obtención en los próximos años de las máximas sinergias posibles entre las redes comerciales y logísticas de ambos Grupos.



ATRATIVOS DE LA INVERSIÓN

CAPACIDAD DE CRECIMIENTO DE INGRESOS



CRECIMIENTO INTERNACIONAL

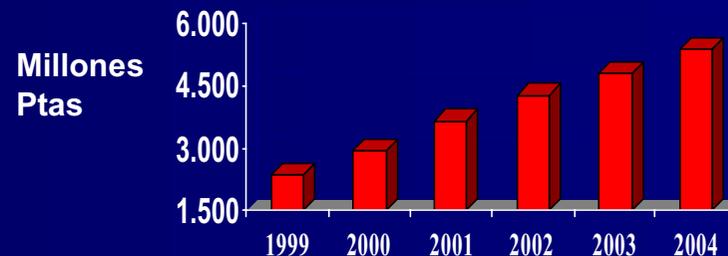
Corto plazo

Se continuará la actual política de expansión y la consolidación de las marcas en países como México y Portugal en arroz, y en la UE, EEUU y Sudamérica en galletas, potenciando la introducción de productos de valor añadido.

Medio plazo

El Grupo aprovechará las sinergias de presencia internacional de SOS y Cuétara, con nuevas instalaciones productivas en aquellos países donde se requiera para lograr una presencia relevante en el mercado.

EVOLUCIÓN PREVISTA DE LAS VENTAS DE CUÉTARA: EXPORTACIÓN



ATRATIVOS DE LA INVERSIÓN

CAPACIDAD DE CRECIMIENTO DE INGRESOS



INSTALACIONES PRODUCTIVAS SUFICIENTES

Las instalaciones actuales permiten al Grupo el previsto aumento de ventas sin necesidad de realizar importantes inversiones en activos a medio plazo. Por tanto, la rentabilidad aumentara de forma importante con el crecimiento de los ingresos.

A largo plazo, la expansión internacional puede recomendar la creación de nuevos centros de producción internacionales para proporcionar un mejor servicio a los mercados objetivo.

	Planta Productiva	% Utilizado/ capacidad instalada
ARROZ	Algemesí (Valencia)	45 %
	Sueca (Valencia)	50%
	Veracruz (México)	35 %
	Oliveria de Azeméis (Portugal)	29 %
GALLETAS	Reinosa (Cantabria)	74 %
	Museros (valencia)	85 %
	Jaén	76 %
	Villarejo (Madrid)	63 %
	Pombal (Portugal)	55 %



ATRATIVOS DE LA INVERSIÓN

CAPACIDAD DE CRECIMIENTO DE INGRESOS



RED DE DISTRIBUCIÓN

- El Grupo SOS-Cuétara cuenta con una red de distribución muy potente tanto a nivel nacional como en los países donde se encuentra presente, lo que le permite llegar a todos los puntos de venta.
- La compra del Grupo Cuétara permitirá al Grupo negociar con las grandes superficies con una posición de mayor fortaleza, permitiendo la defensa del margen.
- En el exterior, se espera obtener importantes sinergias por la presencia actual de los Grupos SOS y Cuétara en países complementarios.



ATRATIVOS DE LA INVERSIÓN

LIDERAZGO EN LOS MERCADOS DONDE COMPITE

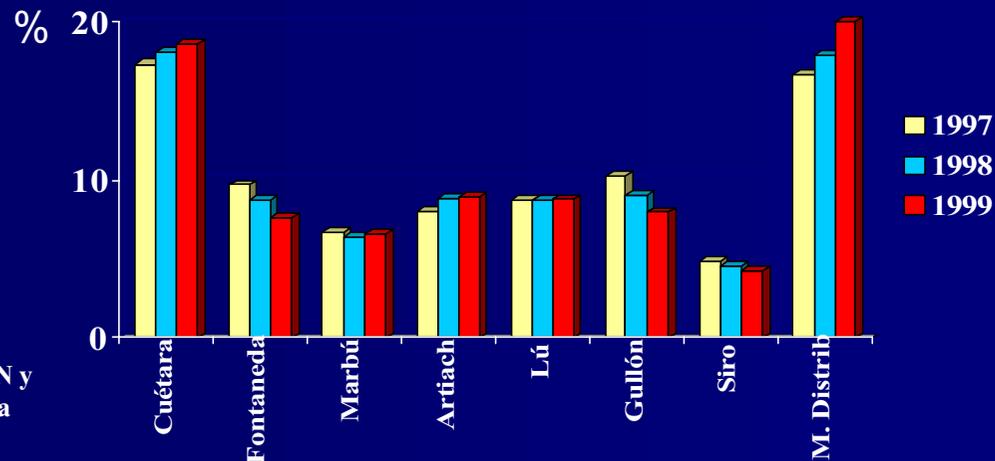


BARRERAS DE ENTRADA

El liderazgo del Grupo SOS-Cuétara proporciona, por la fortaleza de sus marcas, barreras de entrada que se materializan en los siguientes puntos:

- £ Los Grupos alimentarios extranjeros sólo logran tener presencia a través de adquisiciones.
- £ El aumento de cuota de mercado de las marcas blancas se ha producido a costa de las marcas de primer precio, manteniéndose la cuota de las marcas del Grupo o incluso produciéndose incrementos en algunos casos.

CUOTA DE MERCADO EN ESPAÑA DE LA DIVISIÓN GALLETERA



Fuente: NIELSEN y elaboración propia



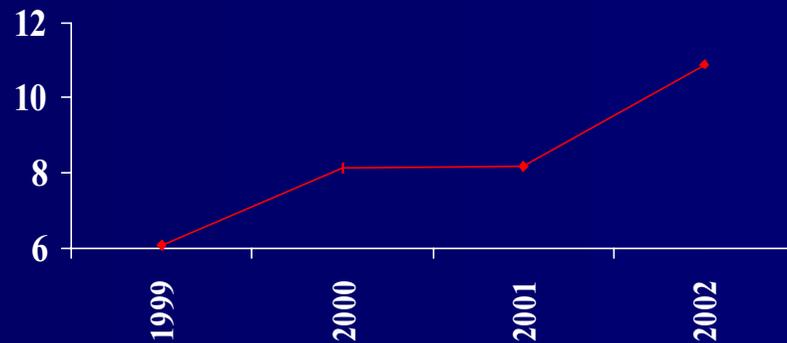
ATRATIVOS DE LA INVERSIÓN

RENTABILIDAD

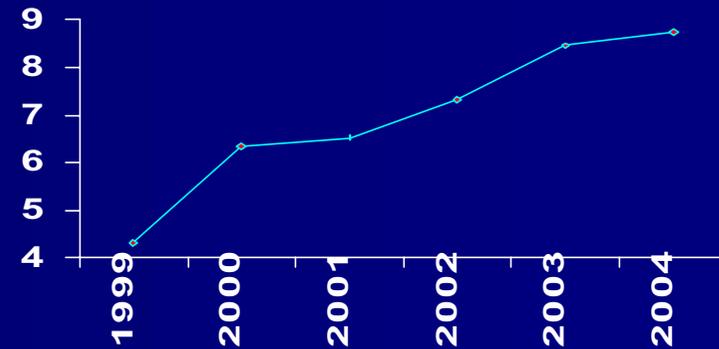


Tras la adquisición del Grupo Cuétara, el nuevo Grupo SOS-Cuétara obtendrá en los próximos años, una rentabilidad mayor a la del resto de compañías de su sector al aprovechar las importantes sinergias que surgen de la unión.

EVOLUCIÓN DEL ROE



EVOLUCIÓN DEL ROA



ATRATIVOS DE LA INVERSIÓN

RENTABILIDAD

CUADRO DE VALORACIÓN



	PER	EV/ VTAS	EV/ EBITDA
Azucarera Ebro	12,84	0,52	12,76
Altadis	23,53	0,58	4,51
Campofrío	16,10	0,60	10,72
El Águila	11,46	1,31	10,16
Koipe	9,09	0,22	4,14
Pescanova	16,18	0,56	5,37
Puleva	17,87	1,60	21,12
Viscofán	19,08	1,37	8,04
SOS + Cuétara	16,37	1,05	7,87

El PER, EV/Ventas y EV/ EBITDA están calculados con capitalización del día 29 de junio de 2000.

Elaboración propia

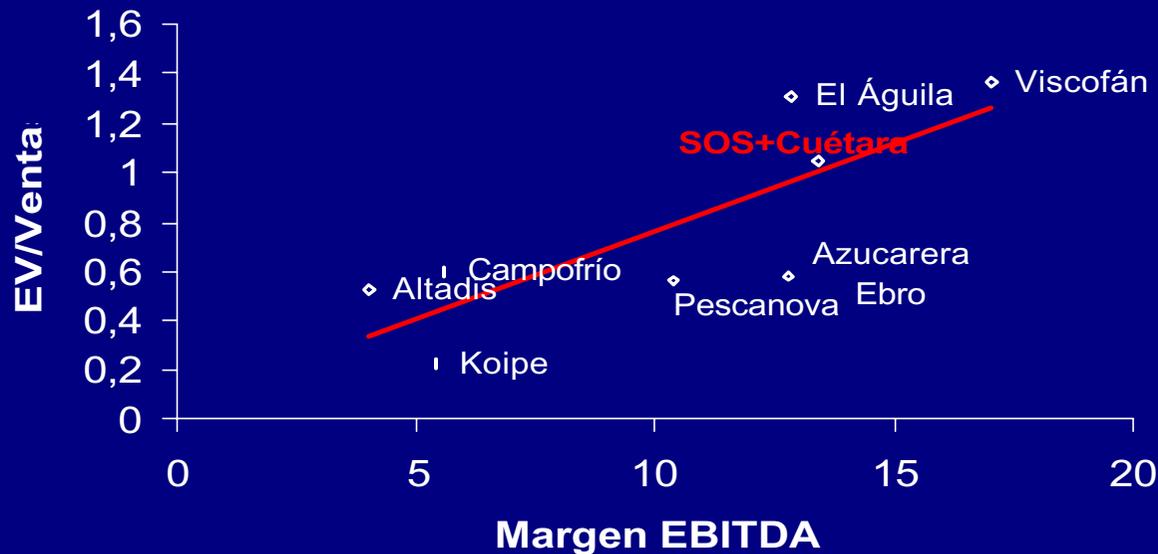


ATRATIVOS DE LA INVERSIÓN

RENTABILIDAD



EV/Ventas vs margen EBITDA



El EV se ha calculado con datos de capitalización del 29 de junio de 2000.

El margen de EBITDA considerado es el del año 1999 excepto para SOS-Cuétara, para el que se ha tomado la previsión del 2000.

La valoración de mercado actual del Grupo SOS-Cuétara está acorde con la valoración del resto de compañías del sector. El potencial de crecimiento generado por las sinergias ofrece un potencial de recorrido al alza en la valoración.



ATRATIVOS DE LA INVERSIÓN

RENTABILIDAD

RENTABILIDAD OPERATIVA MUY ATRACTIVA



MARGEN EBITDA DE COMPAÑÍAS ESPAÑOLAS

ALTADIS	4,05
AZUCARERA EBRO	12,81
CAMPOFRÍO	5,59
EL ÁGUILA	12,86
KOIKE	5,44
PESCANOVA	10,40
VISCOFAN	17,05
SOS+CUÉTARA	13,41

Fuente: elaboración propia

MARGEN EBITDA DE COMPAÑÍAS NO ESPAÑOLAS

BARRY CALLEBAUT	9,2
BELL AG	7,0
CSM	11,7
DANISCO	14,7
ERIDANIA BEGHIN-SAY	8,1
GUANGNAN HOLDING	7,6
RAISIO	11,7
TATE & LYLE	9,7

Fuente: Memoria de las Compañías

La rentabilidad operativa del Grupo es muy atractiva respecto a sus comparables españolas y está en línea con sus homólogas internacionales.

El potencial de crecimiento de las futuras sinergias permitirá que el Grupo SOS-Cuétara se sitúe entre las empresas más rentables de Europa.



ATRATIVOS DE LA INVERSIÓN

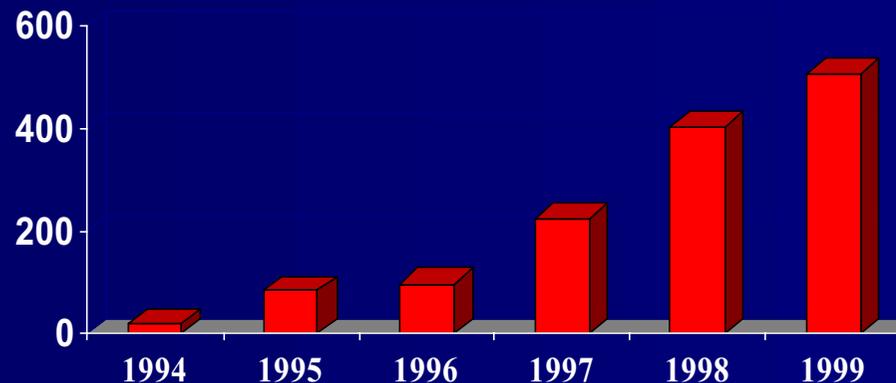
EQUIPO DIRECTIVO



Las diferentes líneas de negocio del Grupo **SOS**-Cuétara cuentan con **equipos directivos con amplia experiencia en sus sectores.**

Accionistas con vocación de proyecto industrial a largo plazo

Evolución del B° neto de la Sociedad Dominante
(MM ptas)



INDICE

Descripción de la operación

Descripción del Grupo SOS-
CUÉTARA

Atractivos de la inversión

Estrategia del Grupo

Análisis económico-financiero



ESTRATEGIA DEL GRUPO

OBJETIVO FUNDAMENTAL: CREAR VALOR

El objetivo fundamental del Grupo **SOS-CUÉTARA** es la **creación de valor**. Para ello se sigue una estrategia clara de aumento de la **dimensión** del Grupo.



ESTRATEGIA DEL GRUPO

AUMENTO DE LA DIMENSIÓN DEL GRUPO

1. DIMENSIÓN ECONÓMICA

Con la adquisición de Cuétara se han multiplicado por algo más de dos veces las magnitudes del Grupo

	<u>1999</u>	<u>2000</u>
Ventas Netas	16.560	44.171
EBITDA	1.955	5.290
EBIT	1.300	3.731
Beneficio	506	1.638
C. Flow	1.096	3.033

2. TAMAÑO

A través de adquisiciones y participaciones significativas

ADQUISICIÓN DE CUÉTARA (2000), GRUPO SIPA (1999)



ESTRATEGIA DEL GRUPO

ESTRATEGIA BIEN DEFINIDA

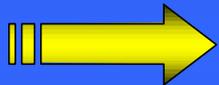
El Grupo **SOS-CUÉTARA** basa su proyecto de futuro en una estrategia perfectamente definida en su **plan quinquenal**, y que se apoya en **5 variables estratégicas fundamentales**:



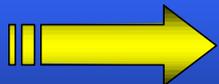
LIDERAZGO INTERNACIONAL EN EXPORTACIÓN CON MARCA



LIDERAZGO DESTACADO EN MARCA DE LA EUROPA MERIDIONAL



PARTICIPACIONES ESTRATÉGICAS



LIDERAZGO EN DESARROLLO DE PRODUCTOS DE VALOR AÑADIDO



DESARROLLO DE GAMA Y TECNOLOGÍA



INDICE

Descripción de la operación

Descripción del Grupo **SOS-**
CUÉTARA

Atractivos de la inversión

Estrategia del Grupo

Análisis económico-financiero



ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO

GRUPO **SOS** ARANA ALIMENTACIÓN, S.A. CONSOLIDADO ANTES DE COMPRA CUÉTARA

	96-97	97-98	98-99	Var. Período 97-99
CAPITAL SOCIAL	6.378	6.378	9.568	50,00%
FONDOS PROPIOS	6.325	6.531	9.905	56,67 %
INMOVILIZADO NETO	7.620	7.988	7.508	-1,47 %
IMPORTE NETO CIFRA NEGOCIOS	14.455	16.175	16.683	15,41 %
B.A.I.	373	650	708	89,81 %
Bº NETO CONSOLIDADO	174	484	519	198,27 %
Bº NETO SOC. DOMINANTE	225	404	507	125,33 %
Efecto fusión	107	107	147	37,38 %
Bº NETO SOC. DOM. AJUSTADO	332	511	654	96,98 %
FLUJO DE CAJA NETO	646	1.020	1.251	93,65 %

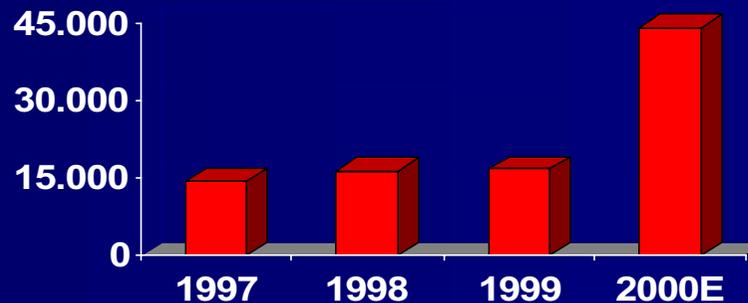
(Cifras en millones ptas)



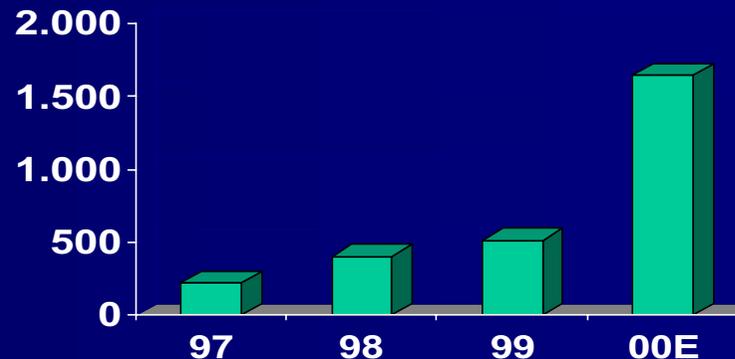
ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO

La evolución del **negocio internacional** está teniendo **efectos positivos** sobre los **márgenes**, permitiendo que un aumento del **3%** de las **ventas** se haya traducido en un aumento del **25%** en los **resultados** de la Sociedad dominante.

VENTAS NETAS (MILLONES PTAS)



Bº NETO SOC. DOMINANTE (MILLONES PTAS)



DATOS ECONÓMICO-FINANCIEROS

Datos referidos al tercer trimestre del ejercicio 1999-2000

Uds.:Millones de Pesetas

		INDIVIDUAL		CONSOLIDADO	
		Ejercicio Actual	Ejercicio Anterior	Ejercicio Actual	Ejercicio Anterior
IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIO (1)	0800	7.473	7.627	26.097	12.680
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	1040	355	385	1.496	540
RESULTADO DESPUES DE IMPUESTOS	1044	248	271	1.037	395
Resultado atribuido a Socios Externos	2050			238	28
RESULTADO DEL EJERCICIO ATRIBUIDO A LA SOCIEDAD DOMINANTE	2060			799	367
CAPITAL SUSCRITO	0500	9.568	9.568		
NUMERO MEDIO DE PERSONAS EMPLEADAS	3000	113	104	1.863	532

ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO

PROYECCIÓN DE CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA

	1999	2000E*	2001E	2002E	Crec. Medio 2000-2002
VENTAS NETAS	16.560	45.894	50.015	53.540	7,94 %
EBITDA	1.955	6.153	6.493	7.343	9,24 %
EBITDA/Ventas	11,8	13,4	13,0	13,7	-
B° EXPLOTACIÓN (BAII)	1.303	3.903	4.223	5.173	15,12 %
BAII / Ventas	7,9	8,5	8,4	9,7	-
BAI	709	2.750	3.238	4.639	29,88 %
B° NETO SOC. DOMINANTE	507	1.628	1.835	2.697	28,71 %
B° Neto / Ventas	3,1	3,5	3,7	5,0	-

* En el año 2000 las cifras incluyen la aportación de Cuétara, S.A.



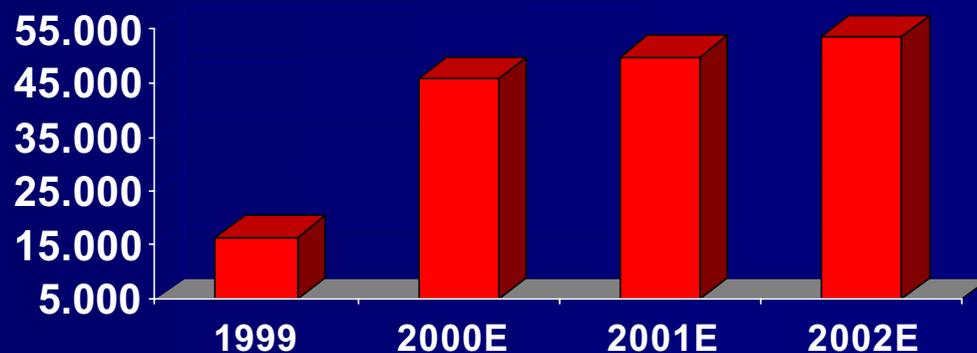
Las proyecciones presentadas tienen un carácter marcadamente conservador al no considerar las potenciales sinergias de la integración de los dos Grupos.



ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO

PROYECCIÓN DE CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA

PROYECCIÓN DE VENTAS NETAS (MM PTAS)



PROYECCIÓN DE BENEFICIO NETO (MM PTAS)

