



Madrid, 14 de julio de 2004

Asunto: **HECHO RELEVANTE**

REMISIÓN DE LA INFORMACIÓN REQUERIDA POR LA NORMA 3ª DE LA CIRCULAR 1/2000 DE LA COMISIÓN NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES DE LA SOCIEDAD COTIZADA EN EL NUEVO MERCADO.

Con fecha 26 de diciembre de 2002, se registró en la Comisión Nacional del Mercado de Valores un folleto completo de ampliación de capital con exclusión del derecho de suscripción preferente.

En dicho folleto se procedió a la actualización, para el periodo 2002-2010, de las previsiones de la Sociedad realizadas anteriormente y recogidas en el anterior folleto verificado y registrado en la CNMV el 13 de diciembre de 2001 de las siguientes partidas:

- Cuenta de Resultados
- Balance de Situación
- Estado de Flujos de Caja.

En relación a los resultados obtenidos en el año 2003, cabe destacar que la cifra de negocio neta del año 2003 ha sido un 33,4 % inferior a la estimada. Esto se debe, en primer lugar, a la demora en la firma de contratos de prestación de servicios de



investigación y desarrollo con empresas externas al Grupo. En relación a la prestación de servicios de I+D+i, esta es una practica habitual en el sector farmacéutico, donde compañías de biotecnología altamente especializadas ofrecen sus servicios a las grandes compañías farmacéuticas en distintos puntos de la cadena de valor: en descubrimiento, en ensayos preclínicos, en ensayos clínicos e incluso en los procesos de producción.

La prestación de servicios de I+D+i en el sector de alimentación abre nuevas oportunidades a compañías de biotecnología o de alimentación que se especialicen en los distintos puntos de la cadena de valor relacionadas con la investigación y desarrollo de nuevos productos: el desarrollo o la optimización de procesos industriales, el desarrollo de nuevas metodologías para el aseguramiento de la calidad de los productos, el descubrimiento de nuevas moléculas de aplicación en alimentación, la evaluación del efecto biológico de ingredientes, alimentos o formulaciones nutricionales.

Esta oportunidad de negocio ha comenzado a desarrollarse en los últimos años si bien todavía existe poca experiencia entre las empresas del sector de alimentación de externalizar las actividades de I+D+i , practica que sin embargo es muy común en el sector farmacéutico y que sin duda va a desarrollarse en los próximos años también en el sector de alimentación. Este es el principal motivo por el que no hemos podido cumplir nuestras expectativas previstas en la prestación de servicios.

Por otro lado y en segundo lugar, ha influido en dicha desviación las ventas del producto CV-17, ocasionado por el retraso en la puesta en marcha de la planta industrial que aunque se estimó su funcionamiento para abril de 2003 no comenzó hasta cuatro meses más tarde. Tal y como se indicó en el folleto de salida a bolsa, y como se había previsto en las estimaciones internas de Puleva Biotech, la totalidad de las ventas del CV-17 realizadas durante el año 2003 se hicieron a Puleva Food, esperándose que en años sucesivos, se incorporen nuevos clientes para el suministro de Omega-3. Además del retraso en el lanzamiento del producto, las ventas mensuales del producto han estado por debajo de lo previsto habiéndose alcanzado en los últimos cuatro meses del año unas ventas totales de 11.955 Kg. de CV-17 frente a los 57.000 Kg. previstos en el



folleto para los últimos nueve meses del año. Este descenso se debe fundamentalmente a la precaución que Puleva Food ha tenido a la hora de introducir un nuevo ingrediente en un producto estratégico para esta compañía.

Las previsiones de ventas realizadas por la Compañía para el producto CV-17, al igual que para el resto de productos, se estimaron en base a un número de consumidores sensibles al claim asociado y a los que se podría llegar con nuestro producto (en torno a 190.000 consumidores en el ejercicio 2003), obteniendo después según la dosis de consumo estimada por persona y día, un valor final de ventas potenciales para el CV-17 de 57.000 kg para el primer año. Con posterioridad y al iniciar las actividades en este sector, hemos podido obtener nuevas informaciones relativas a volúmenes aproximados de este mercado, pudiendo considerar que en el año 2003, el mercado de Omega 3 destinado a alimentación funcional alcanzó cifras de ventas en torno a las 800 Tm (subsector en fase muy incipiente y con grandes perspectivas de crecimiento, según todos los análisis del mercado), mientras que para el sector nutracéutico y de farmacia, la producción y comercialización de aceites ricos en ácidos grasos Omega-3 de cadena larga se movió en una cifra en torno a 7.500-8.000 Tm. Podemos, por tanto, pensar que la cifra de ventas estimada puede considerarse refrendada por las informaciones que posteriormente ha conseguido la compañía desde su entrada en el mercado, ya que las cifras de ventas estimadas suponían aproximadamente un 6-7 % de cuota si asumimos exclusivamente como mercado objetivo el de alimentos funcionales (cifra de ventas superada si estimamos sólo los consumos de Puleva de CV-17 para su gama de productos). En nuestra opinión, esta previsión sigue siendo válida si además tenemos en cuenta por las estimaciones futuras de crecimiento del mercado de Omega-3.

Sin embargo, la estructura operativa diseñada para hacer frente a los proyectos está totalmente incorporada haciendo que se produzca un cierto desajuste entre ingresos de explotación y gastos de explotación

La disminución del EBIT del año 2003 hasta el 32 % con respecto al estimado del 42,5% se debe también fundamentalmente a la disminución en la facturación.



Por último, comunicar que se está realizando una revisión de todos y cada uno de los proyectos en curso, que esperamos finalizar en el próximo mes de septiembre, fecha en la que comunicaremos al mercado un análisis mas detallado de los mismos.

Lo cual comunicamos a los efectos oportunos.

D. Gregorio Jiménez López

Presidente