



A LA COMISIÓN NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES

Madrid, a 28 de abril de 2009.

Referencia: Presentación de las líneas estratégicas 2009- 2011 de Puleva Biotech.

Les remitimos la presentación sobre las líneas estratégicas 2009-2011 de Puleva Biotech que se va a realizar hoy en el Paseo de la Castellana número 20, planta 2ª, de Madrid.

Quedamos a su disposición para cualquier aclaración.

Atentamente,

Miguel Ángel Pérez Álvarez
Secretario del Consejo de Administración

LÍNEAS ESTRATÉGICAS 2009-2011



**La salud al servicio
del consumidor**



ÍNDICE

- 1. Un nuevo modelo**
- 2. Estrategia global**
- 3. Pilares estratégicos:**
 - * **Modelo de investigación**
 - * **Internacionalización**
- 4. Áreas de negocio**
 - * **Productos**
 - * **Mercados**
- 5. Proyecciones financieras**



UN MODELO DIFERENCIADO

- ✓ **Investigación orientada a los nuevos estilos de vida**
- ✓ **La salud como nuevo mercado**
- ✓ **Retorno de la inversión científica**



CLAVES DEL CONSUMIDOR

- **Más informado**
- **Más exigente**
- **Reclama calidad de vida**
- **Capaz de relacionar la importancia de la dieta en la salud**
- **Más interesado en el autocuidado de la salud**
- **Demanda productos dinámicos, innovadores, cómodos, que aporten valor añadido**



UN MODELO DIFERENCIADO

- ✓ Investigación orientada a los nuevos estilos de vida
- ✓ La salud como nuevo mercado
- ✓ Retorno de la inversión científica



BIOTECNOLOGÍA Y SALUD

- Vivimos cada vez más, estemos saludables el mayor tiempo posible.



- En 50 años, la esperanza de vida ha aumentado en 15 años.

- lo siguiente en preguntar es si el tiempo de supervivencia adicional será saludable o no.

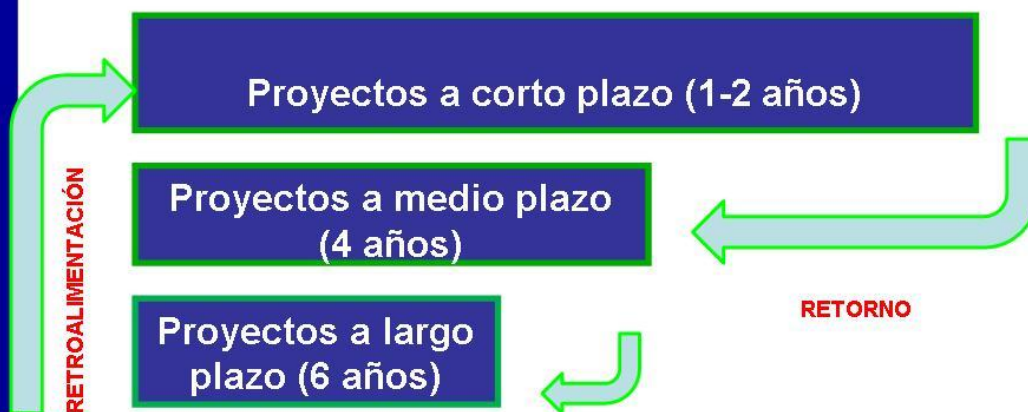


UN MODELO DIFERENCIADO

- ✓ Investigación orientada a los nuevos estilos de vida
- ✓ La salud como nuevo mercado
- ✓ Retorno de la inversión científica



RETORNO DE LA INVERSIÓN



ESTRATEGIA GLOBAL

Ámbitos de investigación

Cardiovascular
Área digestiva
Sistema inmunológico
Obesidad (pronaos)
Salud articular

Productos por áreas de negocio

Lípidos
Probióticos
Extractos naturales



Nuevos mercados

Alimentación
Dietético
Farmacéutico



PILARES ESTRATÉGICOS



INVESTIGACIÓN TRASLACIONAL



INTERNACIONALIZACIÓN

Una nueva estructura comercial

- **SINERGIAS: APROVECHAMIENTO DE RECURSOS DE GRUPO EBRO PULEVA**
- **UN IMPORTANTE AUMENTO DE LOS RECURSOS HUMANOS DEL DEPARTAMENTO COMERCIAL**
- **NUEVAS FORMAS: ESTRUCTURA ORIENTADA AL CLIENTE**

PRODUCTOS

1. **LÍPIDOS: desde el omega 3 hasta las plataformas lipídicas actuales**



2. **PROBIÓTICOS bajo patente con aplicación en farmacia, alimentación funcional y alimentación animal**



2. **EXTRACTOS NATURALES con aplicación en dietética, farmacia, alimentación funcional y alimentación animal**



MERCADOS



Alimentación funcional



Farmacéutico



Dietético



Alimentación animal

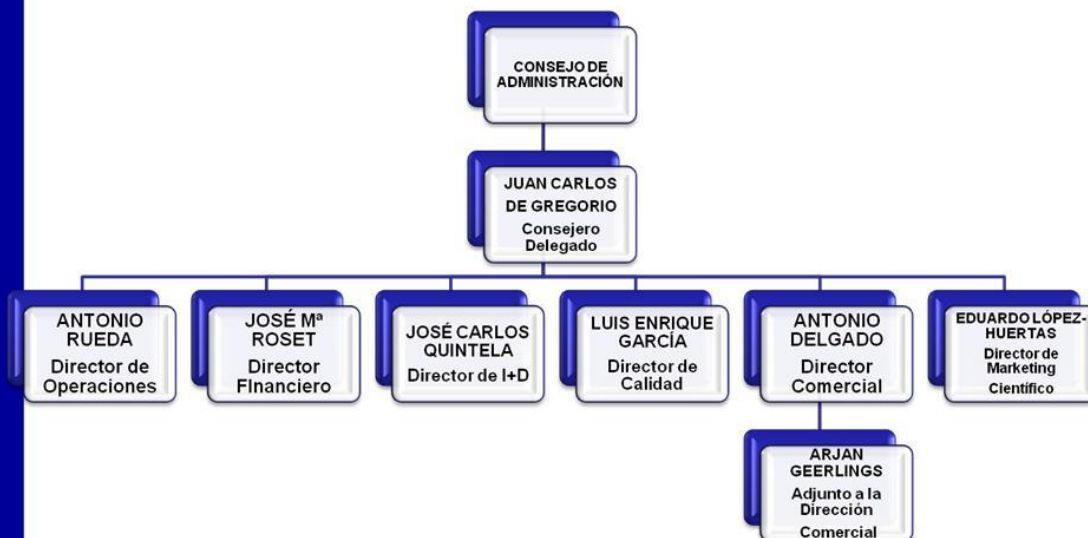


A LA VANGUARDIA EN CENTROS PRODUCTIVOS

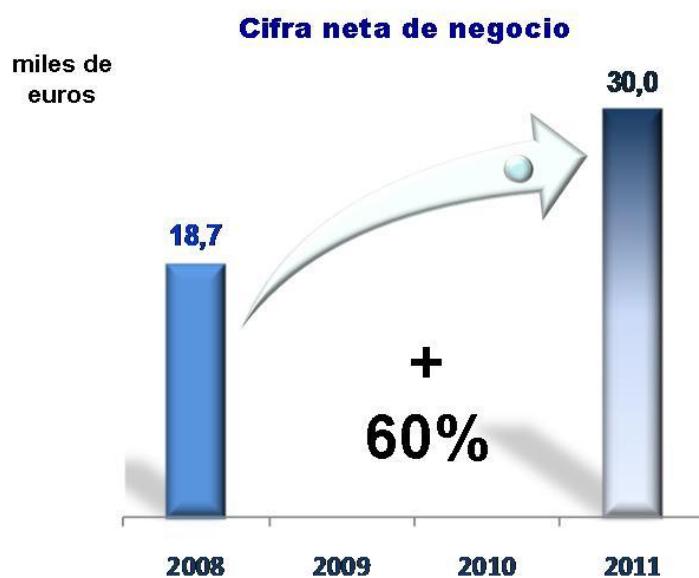
1. **GRANADA:** actividad lípidos y probióticos
2. **TALAYUELA:** actividad de extractos naturales
3. **VALENCIA:** actividad de cereales y panificación
4. **PEÑAFIEL (en proyecto):** actividad de fibras alimentarias
5. **LA RINCONADA (en proyecto):** actividad de harinas funcionales



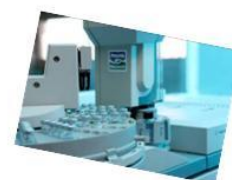
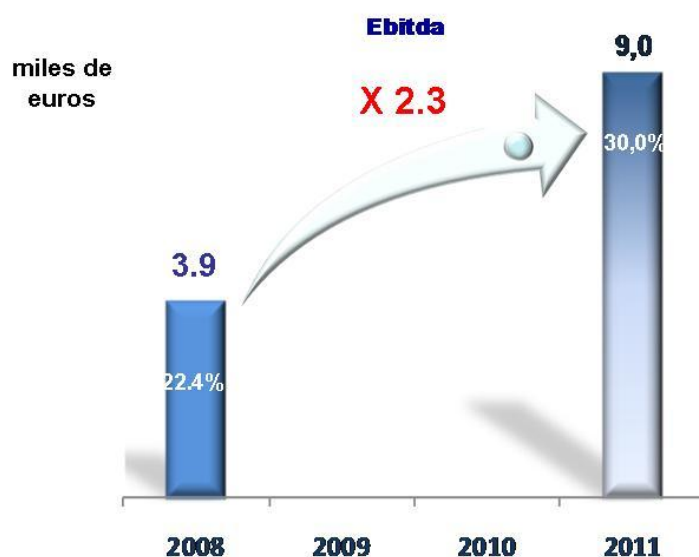
UN ORGANIGRAMA REFORZADO



PROYECCIONES FINANCIERAS



PROYECCIONES FINANCIERAS



Gracias por su atención



