



FOLLETO INFORMATIVO

OFERTA DE VENTA y ADMISIÓN A NEGOCIACIÓN DE ACCIONES DE LABORATORIOS FARMACÉUTICOS ROVI, S.A.

Número inicial de acciones ofrecidas: 17.389.350

Ampliable en un máximo de: 2.608.403 acciones adicionales

15 de noviembre de 2007

El presente folleto informativo ha sido aprobado y registrado por la Comisión Nacional del Mercado de Valores con fecha 15 de noviembre de 2007

El Documento de Registro y la Nota sobre Acciones del presente Folleto han sido redactados de conformidad con los modelos establecidos en los Anexos I y III, respectivamente, del Reglamento CE N° 809/2004 de la Comisión de 29 de abril de 2004, relativo a la aplicación de la Directiva 2003/71/CE del Parlamento Europeo y del Consejo en cuanto a la información contenida en los folletos así como al formato, incorporación por referencia, publicación de dichos folletos y difusión de publicidad

ÍNDICE

0.	GLOSARIO	
I.	RESUMEN	24
1.	DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN Y CALENDARIO	24
2.	DESCRIPCIÓN DEL EMISOR Y DE SU ACCIONARIADO	26
3.	MAGNITUDES FINANCIERAS CONSOLIDADAS MÁS RELEVANTES DE LOS EJERCICIOS TERMINADOS A 31 DE DICIEMBRE DE 2004, 2005, 2006 Y A 30 DE SEPTIEMBRE DE 2007	28
3.1.	Información financiera histórica seleccionada relativa al emisor	28
3.2.	Datos comparativos de la información financiera seleccionada relativa a 30 de septiembre de 2007	30
4.	FACTORES DE RIESGO (RESUMEN DE LA SECCIÓN II DEL FOLLETO)	31
4.1.	Estructura accionarial del consejo de administración	31
4.2.	Riesgos relativos a la Oferta y a las acciones	32
4.3.	Factores de riesgo específicos del emisor o de su sector de actividad	33
II.	FACTORES DE RIESGO	39
1.	Estructura accionarial y del consejo de administración	39
1.1.	Estructura accionarial	39
1.2.	Estructura del consejo de administración	39
1.3.	Operaciones vinculadas	39
2.	Riesgos relativos a la Oferta y a las Acciones	40
2.1.	Precio de la Oferta	40
2.2.	Volatilidad de la cotización	40
2.3.	Venta de acciones tras la Oferta	40
2.4.	Mercado líquido para las acciones	41
2.5.	Revocación y desistimiento de la Oferta	41
2.6.	Reducción de la Oferta	41
3.	Factores de riesgo específicos del emisor o de su sector de actividad	41
3.1.	Dependencia de Bemiparina	41
3.2.	Competidores con mayores recursos	42
3.3.	Dependencia de los derechos de patente y demás derechos de propiedad intelectual. Aparición de productos genéricos	43
3.4.	Venta de supositorios ROVI	43
3.5.	Dependencia de clientes significativos	44
3.6.	Número reducido de proveedores	44

3.7.	Gestores y personal científico cualificado.....	45
3.8.	Dificultades en la obtención y mantenimiento de las autorizaciones de comercialización.....	45
3.9.	Obtención de nuevos productos o moléculas de terceros para su desarrollo y/o distribución.....	46
3.10.	Retrasos en los pagos de las autoridades sanitarias a la Sociedad.....	47
3.11.	Responsabilidad por producto.....	47
3.12.	Investigación de nuevos productos. Falta de pruebas en humanos de alguno de los nuevos productos.....	48
3.13.	Planes de reembolso gubernamentales.....	49
3.14.	Precios de referencia.....	50
3.15.	Control de precios.....	50
3.16.	Contribuciones al sistema sanitario público en España y en otros países.....	51
3.17.	Dependencia de terceros para la venta de los productos propios fuera de España y Portugal.....	51
3.18.	Eliminación o reducción de los créditos fiscales y/o las subvenciones relativas a investigación y desarrollo.....	52
3.19.	La fabricación de los productos de ROVI es técnicamente compleja.....	52
3.20.	Concentración de actividades en España.....	53
3.21.	Externalización de servicios.....	53
3.22.	Utilización de sustancias químicas.....	53
III. INFORMACIÓN SOBRE LOS VALORES OFRECIDOS -NOTA SOBRE LAS ACCIONES (ANEXO III DEL REGLAMENTO (CE) N° 809/2004 DE LA COMISIÓN DE 29 DE ABRIL DE 2004)		55
1.	PERSONAS RESPONSABLES	55
1.1.	Identificación de las personas responsables de la Nota sobre las Acciones.....	55
1.2.	Declaración de las personas responsables de la Nota sobre las Acciones.....	55
2.	FACTORES DE RIESGO	55
3.	INFORMACIÓN FUNDAMENTAL.....	55
3.1.	Declaración sobre el capital circulante.....	55
3.2.	Capitalización y endeudamiento.....	56
3.3.	Interés de las personas físicas y jurídicas participantes en la emisión/Oferta.....	57
3.4.	Motivos de la Oferta y destino de los ingresos.....	57
4.	INFORMACIÓN RELATIVA A LOS VALORES QUE VAN A OFERTARSE/ADMITIRSE A COTIZACIÓN	58
4.1.	Descripción del tipo y la clase de los valores ofertados y/o admitidos a cotización, con el Código ISIN (número internacional de identificación del valor) u otro código de identificación del valor.....	58
4.2.	Legislación según la cual se han creado los valores.....	58

4.3.	Indicación de si los valores están en forma registrada o al portador y si los valores están en forma de título o de anotación en cuenta. En el último caso, nombre y dirección de la entidad responsable de la llevanza de las anotaciones.....	58
4.4.	Divisa de la emisión de los valores	58
4.5.	Descripción de los derechos vinculados a los valores, incluida cualquier limitación de esos derechos, y procedimiento para el ejercicio de los mismos.....	58
4.6.	En el caso de nuevas emisiones, declaración de las resoluciones, autorizaciones y aprobaciones en virtud de las cuales los valores han sido y/o serán creados o emitidos.....	61
4.7.	En caso de nuevas emisiones, fecha prevista de emisión de los valores	61
4.8.	Descripción de cualquier restricción sobre la libre transmisibilidad de los valores	61
4.9.	Indicación de la existencia de cualquier oferta obligatoria de adquisición y/o normas de retirada y recompra obligatoria en relación con los valores	61
4.10.	Indicación de las ofertas públicas de adquisición realizadas por terceros sobre el capital del emisor, que se hayan producido durante el ejercicio anterior y el actual. Debe declararse el precio o las condiciones de canje de estas ofertas y su resultado.....	61
4.11.	Por lo que se refiere al país de origen del emisor y al país o países en los que se está haciendo la oferta o se busca la admisión a cotización:.....	62
4.11.1.	Información sobre los impuestos sobre la renta de los valores retenidos en origen.....	62
4.11.2.	Indicación de si el emisor asume la responsabilidad de la retención de impuestos en origen.....	71
5.	CLÁUSULAS Y CONDICIONES DE LA OFERTA.....	71
5.1.	Condiciones, estadísticas de la oferta, calendario previsto y procedimiento para la suscripción de la Oferta	71
5.1.1.	Condiciones a las que está sujeta la Oferta.....	71
5.1.2.	Importe total de la emisión/Oferta, distinguiendo los valores ofertados para la venta y los ofertados para suscripción; si el importe no es fijo, descripción de los acuerdos y del momento en que se anunciará al público el importe definitivo de la Oferta.....	71
5.1.3.	Plazo, incluida cualquier posible modificación, durante el que estará abierta la Oferta y descripción del proceso de solicitud	72
5.1.4.	Indicación de cuándo, y en qué circunstancias, puede revocarse o suspenderse la Oferta y de si la revocación puede producirse una vez iniciada la negociación	75
5.1.5.	Descripción de la posibilidad de reducir suscripciones y la manera de devolver el importe sobrante de la cantidad pagada por los solicitantes	78
5.1.6.	Detalles de la cantidad mínima y/o máxima de solicitud (ya sea por el número de los valores o por importe total de la inversión).....	78
5.1.7.	Indicación del plazo en el cual pueden retirarse las solicitudes, siempre que se permita a los inversores dicha retirada	78
5.1.8.	Método y plazos para el pago de los valores y para la entrega de los mismos	78

5.1.9.	Descripción completa de la manera y fecha en la que se deben hacer públicos los resultados de la Oferta.....	79
5.1.10.	Procedimiento para el ejercicio de cualquier derecho preferente de compra, la negociabilidad de los derechos de suscripción y el tratamiento de los derechos de suscripción no ejercidos.....	79
5.2.	Plan de colocación y adjudicación.....	79
5.2.1.	Las diversas categorías de posibles inversores a los que se ofertan los valores. Si la oferta se hace simultáneamente en los mercados de dos o más países y si se ha reservado o se va a reservar un tramo para determinados países, indicar el tramo.....	79
5.2.2.	En la medida en que tenga conocimiento de ello el emisor, indicar si los accionistas principales o los miembros de los órganos de administración, de gestión o de supervisión del emisor tienen intención de suscribir la Oferta, o si alguna persona tiene intención de suscribir más del cinco por ciento de la Oferta.....	81
5.2.3.	Reglas de adjudicación:.....	81
5.2.4.	Proceso de notificación a los solicitantes de la cantidad asignada e indicación de si la negociación puede comenzar antes de efectuarse la notificación.....	82
5.2.5.	Sobre-adjudicación y «green shoe».....	82
5.3.	Precios.....	83
5.3.1.	Indicación del precio al que se ofertarán los valores. Cuando no se conozca el precio o cuando no exista un mercado establecido y/o líquido para los valores, indicar el método para la determinación del precio de Oferta, incluyendo una declaración sobre quién ha establecido los criterios o es formalmente responsable de su determinación. Indicación del importe de todo gasto e impuesto cargados específicamente al suscriptor o comprador.....	83
5.3.2.	Proceso de publicación del precio de Oferta.....	84
5.3.3.	Si los tenedores de participaciones del emisor tienen derechos de adquisición preferentes y este derecho está limitado o suprimido, indicar la base del precio de emisión si ésta es dineraria, junto con las razones y los beneficiarios de esa limitación o supresión.....	84
5.3.4.	En los casos en que haya o pueda haber una disparidad importante entre el precio de Oferta Pública y el coste real en efectivo para los miembros de los órganos de administración, de gestión o de supervisión, o altos directivos o personas vinculadas, de los valores adquiridos por ellos en operaciones realizadas durante el último año, o que tengan el derecho a adquirir, debe incluirse una comparación de la contribución pública en la Oferta Pública propuesta y las contribuciones reales en efectivo de esas personas.....	85
5.4.	Colocación y aseguramiento.....	85
5.4.1.	Nombre y dirección del coordinador o coordinadores de la oferta global y de determinadas partes de la misma y, en la medida en que tenga conocimiento de ello el emisor o el oferente, de los colocadores en los diversos países donde tiene lugar la Oferta.....	85
5.4.2.	Nombre y dirección de cualquier agente de pagos y de las entidades depositarias en cada país.....	85
5.4.3.	Nombre y dirección de las entidades que acuerdan asegurar la emisión con un compromiso firme, y detalles de las entidades que acuerdan	

	colocar la emisión sin compromiso firme o con un acuerdo de «mejores esfuerzos». Indicación de las características importantes de los acuerdos, incluidas las cuotas. En los casos en que no se suscriba toda la emisión, declaración de la parte no cubierta. Indicación del importe global de la comisión de suscripción y de la comisión de colocación.....	85
6.	ACUERDOS DE ADMISIÓN A COTIZACIÓN Y NEGOCIACIÓN.....	89
6.1.	Indicación de si los valores ofertados son o serán objeto de una solicitud de admisión a cotización, con vistas a su distribución en un mercado regulado o en otros mercados equivalentes, indicando los mercados en cuestión. Esta circunstancia debe mencionarse, sin crear la impresión de que se aprobará necesariamente la admisión a cotización. Si se conocen, deben darse las fechas más tempranas en las que los valores se admitirán a cotización	89
6.2.	Todos los mercados regulados o mercados equivalentes en los que, según tenga conocimiento de ello el emisor, estén admitidos ya a cotización valores de la misma clase que los valores que van a ofertarse o admitirse a cotización.....	90
6.3.	Si, simultáneamente o casi simultáneamente con la creación de los valores para los que se busca la admisión en un mercado regulado, se suscriben o se colocan privadamente valores de la misma clase, o si se crean valores de otras clases para colocación pública o privada, deben darse detalles sobre la naturaleza de esas operaciones y del número y las características de los valores a los cuales se refieren.....	90
6.4.	Detalles de las entidades que tienen un compromiso firme de actuar como intermediarios en la negociación secundaria, aportando liquidez a través de las órdenes de oferta y demanda y descripción de los principales términos de su compromiso	90
6.5.	Estabilización: en los casos en que un emisor o un accionista vendedor haya concedido una opción de sobre-adjudicación o se prevé que puedan realizarse actividades de estabilización de precios en relación con la oferta	90
6.5.1.	El hecho de que pueda realizarse la estabilización, de que no haya ninguna garantía de que se realice y de que pueda detenerse en cualquier momento	91
6.5.2.	Principio y fin del periodo durante el cual puede realizarse la estabilización.....	91
6.5.3.	Identidad de la entidad que dirija la estabilización para cada jurisdicción pertinente, a menos que no se conozca en el momento de la publicación	91
6.5.4.	El hecho de que las operaciones de estabilización puedan dar lugar a un precio de mercado más alto del que habría de otro modo.....	92
7.	TENEDORES VENDEDORES DE VALORES.....	92
7.1.	Nombre y dirección profesional de la persona o de la entidad que se ofrece a vender los valores, naturaleza de cualquier cargo u otra relación importante que los vendedores hayan tenido en los últimos tres años con el emisor o con cualquiera de sus antecesores o personas vinculadas	92
7.2.	Número y clase de los valores ofertados por cada uno de los tenedores vendedores de valores	92
7.3.	Compromisos de no disposición (<i>lock-up agreements</i>).....	92

8.	GASTOS DE LA EMISIÓN/OFERTA	93
8.1.	Ingresos netos totales y cálculo de los gastos totales de la emisión/Oferta.....	93
9.	DILUCIÓN	94
9.1.	Cantidad y porcentaje de la dilución inmediata resultante de la Oferta	94
9.2.	En el caso de una oferta de suscripción a los tenedores actuales, importe y porcentaje de la dilución inmediata si no suscriben la nueva Oferta.....	94
10.	INFORMACIÓN ADICIONAL.....	94
10.1.	Si en la nota sobre los valores se menciona a los asesores relacionados con una emisión, una declaración de la capacidad en que han actuado los asesores	94
10.2.	Indicación de otra información de la nota sobre los valores que haya sido auditada o revisada por los auditores y si los auditores han presentado un informe. Reproducción del informe o, con el permiso de la autoridad competente, un resumen del mismo	95
10.3.	Cuando en la Nota sobre los valores se incluya una declaración o un informe atribuido a una persona en calidad de experto, proporcionar el nombre de esas personas, dirección profesional, cualificaciones e interés importante en el emisor, según proceda. Si el informe se presenta a petición del emisor, una declaración de que se incluye dicha declaración o informe, la forma y el contexto en que se incluye, con el consentimiento de la persona que haya autorizado el contenido de esa parte de la Nota sobre los valores	95
10.4.	En los casos en que la información proceda de un tercero, proporcionar una confirmación de que la información se ha reproducido con exactitud y que, en la medida en que el emisor tiene conocimiento de ello y puede determinar a partir de la información publicada por ese tercero, no se ha omitido ningún hecho que haría la información reproducida inexacta o engañosa. Además, el emisor debe identificar la fuente o fuentes de la información.....	95
IV.	INFORMACIÓN SOBRE EL EMISOR (ANEXO I DEL REGLAMENTO (CE) N° 809/2004 DE LA COMISIÓN DE 29 DE ABRIL DE 2004)	96
1.	PERSONAS RESPONSABLES	96
1.1.	Identificación de las personas responsables del documento de registro de acciones	96
1.2.	Declaración de los responsables del documento de registro de acciones.....	96
2.	AUDITORES DE CUENTAS.....	96
2.1.	Nombre y dirección de los auditores del emisor para el periodo cubierto por la información financiera histórica (así como su afiliación a un colegio profesional).....	96
2.2.	Si los auditores han renunciado, han sido apartados de sus funciones o no han sido redesignados durante el periodo cubierto por la información financiera histórica, proporcionarán los detalles si son importantes	96

3.	INFORMACIÓN FINANCIERA SELECCIONADA	96
3.1.	Información financiera histórica seleccionada relativa al emisor, que se presentará para cada ejercicio durante el periodo cubierto por la información financiera histórica, y cualquier periodo financiero intermedio subsiguiente, en la misma divisa que la información financiera.....	102
3.2.	Datos comparativos de la información financiera seleccionada a 30 de septiembre de 2007.....	104
4.	FACTORES DE RIESGO	105
5.	INFORMACIÓN SOBRE EL EMISOR.....	106
5.1.	Historia y evolución del emisor.....	106
5.1.1.	Nombre legal y comercial del emisor.....	106
5.1.2.	Lugar de registro del emisor y número de registro.....	106
5.1.3.	Fecha de constitución y periodo de actividad del emisor, si no son indefinidos.....	106
5.1.4.	Domicilio y personalidad jurídica del emisor, legislación conforme a la cual opera, país de constitución, y dirección y número de teléfono de su domicilio social (o lugar principal de actividad empresarial si es diferente de su domicilio social).....	107
5.1.5.	Medicamentos.....	107
5.1.6.	Productos sanitarios.....	121
5.1.7.	Complementos alimenticios.....	123
5.1.8.	Productos cosméticos.....	124
5.1.9.	Acontecimientos importantes en el desarrollo de la actividad del emisor.....	125
5.2.	Inversiones.....	128
5.2.1.	Descripción de las principales inversiones del emisor en cada ejercicio para el periodo cubierto por la información financiera histórica y hasta la fecha del documento de registro.....	128
5.2.2.	Descripción de las inversiones principales del emisor actualmente en curso, incluida la distribución de estas inversiones geográficamente (nacionales y en el extranjero) y el método de financiación (interno o externo).....	132
5.2.3.	Información sobre las principales inversiones futuras del emisor sobre las cuales sus órganos de gestión hayan adoptado ya compromisos firmes.....	135
6.	DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO	136
6.1.	Actividades principales.....	136
6.1.1.	Descripción de, y factores clave relativos a, la naturaleza de las operaciones del emisor y de sus principales actividades, declarando las principales categorías de productos vendidos y/o servicios prestados en cada ejercicio durante el periodo cubierto por la información financiera histórica.....	136
6.1.2.	Indicación de todo nuevo producto y/o servicio significativos que se hayan presentado y, en la medida en que se haya divulgado públicamente su desarrollo, dar la fase en que se encuentra.....	156

6.2.	Mercados principales. Desglose de los ingresos totales por categoría de actividad y mercado geográfico para cada ejercicio durante el periodo cubierto por la información financiera histórica.....	156
6.3.	Existencia de factores excepcionales.....	169
6.4.	Información relativa al grado de dependencia del emisor de patentes o licencias, contratos industriales, mercantiles o financieros, o de nuevos procesos de fabricación.....	169
6.5.	Base para las manifestaciones sobre la posición competitiva de ROVI.....	169
7.	ESTRUCTURA ORGANIZATIVA.....	169
7.1.	Si el emisor es parte de un grupo, una breve descripción del grupo y la posición del emisor en el grupo.....	169
7.2.	Lista de las filiales significativas del emisor, incluido el nombre, el país de constitución o residencia, la participación en el capital y, si es diferente, su proporción de derechos de voto.....	172
8.	PROPIEDAD, INSTALACIONES Y EQUIPO.....	173
8.1.	Información relativa a todo inmovilizado material tangible existente o previsto, incluidas las propiedades arrendadas, y cualquier gravamen importante al respecto.....	173
8.1.1.	Sede Central.....	173
8.1.2.	Delegaciones comerciales.....	173
8.1.3.	Principales centros productivos, de investigación y oficinas.....	174
8.1.4.	Plantas de Producción.....	175
8.1.5.	Centros de I+D.....	181
8.1.6.	Composición del inmovilizado por Centros.....	182
8.1.7.	Seguros.....	183
8.2.	Descripción de cualquier aspecto medioambiental que pueda afectar al uso por el emisor del inmovilizado material tangible.....	184
9.	ANÁLISIS OPERATIVO Y FINANCIERO.....	185
9.1.	Situación financiera.....	185
9.2.	Resultados de explotación.....	185
9.2.1.	Información relativa a factores significativos, incluidos los acontecimientos inusuales o infrecuentes o los nuevos avances, que afecten de manera importante a los ingresos del emisor por operaciones, indicando en qué medida han resultado afectados los ingresos.....	188
9.2.2.	Cuando los estados financieros revelen cambios importantes en las ventas netas o en los ingresos, proporcionar un comentario narrativo de los motivos de esos cambios.....	188
9.2.3.	Información relativa a cualquier actuación o factor de orden gubernamental, económico, fiscal, monetario o político que, directa o indirectamente, hayan afectado o pudieran afectar de manera importante a las operaciones del emisor.....	188
10.	RECURSOS FINANCIEROS.....	188
10.1.	Información relativa a los recursos financieros del emisor (a corto y a largo plazo).....	188

10.1.1.	Patrimonio neto	188
10.1.2.	Posición financiera neta.....	190
10.2.	Explicación de las fuentes y cantidades y descripción narrativa de los flujos de tesorería del emisor	191
10.2.1.	De las actividades de explotación.....	192
10.2.2.	De las actividades de inversión	193
10.2.3.	De las actividades de financiación.....	195
10.2.4.	Fondo de Maniobra.....	196
10.3.	Información sobre las condiciones de los préstamos y la estructura de financiación del emisor	203
10.4.	Información relativa a cualquier restricción sobre el uso de los recursos de capital que, directa o indirectamente, haya afectado o pudiera afectar de manera importante a las operaciones del emisor.....	204
10.5.	Información relativa a las fuentes previstas de los fondos necesarios para cumplir los compromisos mencionados en 5.2.3 y 8.1.....	205
11.	INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO, PATENTES Y LICENCIAS	205
11.1.	Investigación y desarrollo	205
11.2.	Propiedad industrial e intelectual	217
11.2.1.	Descripción general.....	217
11.2.2.	Patentes de los productos de Investigación propia, los productos de investigación de terceros (licencias-in) y los productos en fase de investigación:.....	218
11.2.3.	Nombres de Dominio y Marcas.....	222
11.2.4.	Registro	223
11.2.5.	Protección de datos.....	225
12.	INFORMACIÓN SOBRE TENDENCIAS	225
12.1.	Tendencias recientes más significativas de la producción, ventas e inventario, y costes y precios de venta desde el fin del último ejercicio hasta la fecha del documento de registro	225
12.2.	Información sobre cualquier tendencia conocida, incertidumbres, demandas, compromisos o hechos que pudieran razonablemente tener una incidencia importante en las perspectivas del emisor, por lo menos para el ejercicio actual	225
13.	PREVISIONES O ESTIMACIONES DE BENEFICIOS.....	225
14.	ÓRGANOS DE ADMINISTRACIÓN, DE GESTIÓN Y DE SUPERVISIÓN, Y ALTOS DIRECTIVOS	225
14.1.	Nombre, dirección profesional y cargo en el emisor de las siguientes personas, indicando las principales actividades que éstas desarrollan al margen del emisor, si dichas actividades son significativas con respecto a ese emisor.....	225
14.2.	Conflictos de intereses de los órganos de administración, de gestión y de supervisión, y altos directivos	232

15.	REMUNERACIÓN Y BENEFICIOS.....	233
15.1.	Importe de la remuneración pagada (incluidos los honorarios contingentes o atrasados) y prestaciones en especie concedidas a esas personas por el emisor y sus filiales por servicios de todo tipo prestados por cualquier persona al emisor y sus filiales.....	233
15.1.1.	Remuneraciones pagadas a los miembros del consejo de administración de la Sociedad.....	233
15.2.	Remuneraciones pagadas a los altos directivos de la Sociedad.....	234
15.3.	Importes totales ahorrados o acumulados por el emisor o sus filiales para prestaciones de pensión, jubilación o similares.....	234
16.	PRÁCTICAS DE GESTIÓN.....	235
16.1.	Fecha de expiración del actual mandato, en su caso, y periodo durante el cual la persona ha desempeñado servicios en ese cargo.....	235
16.2.	Información sobre los contratos de los miembros de los órganos de administración, de gestión o de supervisión con el emisor o cualquiera de sus filiales que prevean beneficios a la terminación de sus funciones, o la correspondiente declaración negativa.....	235
16.3.	Información sobre el comité de auditoría y el comité de retribuciones del emisor, incluidos los nombres de los miembros del comité y un resumen de su reglamento interno.....	235
16.3.1.	Comité de Auditoría y Cumplimiento.....	235
16.3.2.	Comisión de nombramientos y retribuciones.....	240
16.4.	Declaración de si el emisor cumple el régimen o regímenes de gobierno corporativo de su país de constitución. En caso de que el emisor no cumpla ese régimen, debe incluirse una declaración a ese efecto, así como una explicación del motivo por el cual el emisor no cumple dicho régimen.....	241
17.	EMPLEADOS.....	243
17.1.	Número de empleados al final del periodo o la media para cada ejercicio durante el periodo cubierto por la información financiera histórica y hasta la fecha del documento de registro (y las variaciones de ese número, si son importantes) y, si es posible y reviste importancia, un desglose de las personas empleadas por categoría principal de actividad y situación geográfica. Si el emisor emplea un número significativo de empleados eventuales, incluir datos sobre el número de empleados eventuales por término medio durante el ejercicio más reciente.....	243
17.2.	Acciones y opciones de compra de acciones.....	245
17.3.	Descripción de todo acuerdo de participación de los empleados en el capital del emisor.....	245
18.	ACCIONISTAS PRINCIPALES.....	245
18.1.	En la medida en que tenga conocimiento de ello el emisor, el nombre de cualquier persona que no pertenezca a los órganos de administración, de gestión o de supervisión que, directa o indirectamente, tenga un interés declarable, según el derecho nacional del emisor, en el capital o en los derechos de voto del emisor, así como la cuantía del interés de cada una de	

	esas personas o, en caso de no haber tales personas, la correspondiente declaración negativa	245
18.2.	Si los accionistas principales del emisor tienen distintos derechos de voto, o la correspondiente declaración negativa.....	246
18.3.	En la medida en que tenga conocimiento de ello el emisor, declarar si el emisor es directa o indirectamente propiedad o está bajo control y quién lo ejerce, y describir el carácter de ese control y las medidas adoptadas para garantizar que no se abusa de ese control.....	246
18.4.	Descripción de todo acuerdo, conocido del emisor, cuya aplicación pueda en una fecha ulterior dar lugar a un cambio en el control del emisor	247
19.	OPERACIONES DE PARTES VINCULADAS.....	247
20.	INFORMACIÓN FINANCIERA RELATIVA AL ACTIVO Y EL PASIVO DEL EMISOR, POSICIÓN FINANCIERA Y PÉRDIDAS Y BENEFICIOS	252
20.1.	Información financiera histórica	253
20.1.1.	Balance de situación	253
20.1.2.	Cuentas de pérdidas y ganancias	275
20.1.3.	Cambios en el neto patrimonial	283
20.1.4.	Estados flujo efectivo	286
20.1.5.	Principales políticas contables.....	287
20.2.	Información financiera pro-forma	287
20.3.	Estados financieros.....	287
20.4.	Auditoría de la información financiera histórica anual	287
20.4.1.	Declaración de que se ha auditado la información financiera histórica.....	287
20.4.2.	Indicación de cualquier otra información en el documento de registro que haya sido auditada por los auditores	287
20.4.3.	Cuando los datos financieros del documento de registro no se hayan extraído de los estados financieros auditados del emisor, éste debe declarar la fuente de los datos y declarar que los datos no han sido auditados.....	287
20.5.	Edad de la información financiera más reciente.....	287
20.6.	Información intermedia y demás información financiera.....	288
20.6.1.	Estados financieros intermedios preparados bajo NIIF-UE, relativos al tercer trimestre de 2007, comparativos con el mismo periodo del ejercicio anterior.....	288
20.6.2.	Información financiera intermedia adicional.....	303
20.7.	Política de dividendos	303
20.7.1.	Importe de los dividendos por acción en cada ejercicio para el periodo cubierto por la información financiera histórica, ajustada si ha cambiado el número de acciones del emisor, para que así sea comparable	303
20.8.	Procedimientos judiciales y de arbitraje.....	303
20.9.	Cambios significativos en la posición financiera o comercial del emisor.....	304

21.	INFORMACIÓN ADICIONAL.....	304
21.1.	Capital social	304
21.1.1.	Importe del capital emitido.....	304
21.1.2.	Si hay acciones que no representan capital, se declarará el número y las principales características de esas acciones.....	305
21.1.3.	Número, valor contable y valor nominal de las acciones del emisor en poder o en nombre del propio emisor o de sus filiales	306
21.1.4.	Importe de todo valor convertible, valor canjeable o valor con warrants, indicando las condiciones y los procedimientos que rigen su conversión, canje o suscripción	306
21.1.5.	Información y condiciones de cualquier derecho de adquisición y/o obligaciones con respecto al capital autorizado pero no emitido o sobre un compromiso de aumentar el capital	306
21.1.6.	Información sobre cualquier capital de cualquier miembro del grupo que esté bajo opción o que se haya acordado condicional o incondicionalmente someter a opción y detalles de esas opciones, incluidas las personas a las que se dirigen esas opciones	307
21.1.7.	Evolución del capital social, resaltando la información sobre cualquier cambio durante el periodo cubierto por la información financiera histórica	307
21.2.	Estatutos y escritura de constitución	307
21.2.1.	Descripción del objeto social y fines del emisor y dónde pueden encontrarse en los estatutos y escritura de constitución.....	307
21.2.2.	Breve descripción de cualquier disposición de las cláusulas estatutarias o reglamento interno del emisor relativa a los miembros de los órganos de administración, de gestión y de supervisión	308
21.2.3.	Descripción de los derechos, preferencias y restricciones relativas a cada clase de las acciones existentes	314
21.2.4.	Descripción de qué se debe hacer para cambiar los derechos de los tenedores de las acciones, indicando si las condiciones son más exigentes que las que requiere la ley	315
21.2.5.	Descripción de las condiciones que rigen la manera de convocar las juntas generales anuales y las juntas generales extraordinarias de accionistas, incluyendo las condiciones de admisión	315
21.2.6.	Breve descripción de cualquier disposición de las cláusulas estatutarias o reglamento interno del emisor que tenga por efecto retrasar, aplazar o impedir un cambio en el control del emisor	317
21.2.7.	Indicación de cualquier disposición de las cláusulas estatutarias o reglamentos internos, en su caso, que rijan el umbral de participación por encima del cual deba revelarse la participación del accionista.....	317
21.2.8.	Descripción de las condiciones impuestas por las cláusulas estatutarias o reglamento interno que rigen los cambios en el capital, si estas condiciones son más rigurosas que las que requiere la ley	317
22.	CONTRATOS RELEVANTES.....	317
22.1.	Contratación	317
22.2.	Contratación con terceros	318
22.2.1.	Contratos de licencia	318

22.2.2.	Contratos de Rovi Contract	320
22.2.3.	Nanofarma	320
22.2.4.	Mellius	321
22.2.5.	Contratos de arrendamiento financiero	321
23.	INFORMACIÓN DE TERCEROS, DECLARACIONES DE EXPERTOS Y DECLARACIONES DE INTERÉS	321
23.1.	Cuando se incluya en el documento de registro una declaración o un informe atribuido a una persona en calidad de experto, proporcionar el nombre de dicha persona, su dirección profesional, sus cualificaciones y, en su caso, cualquier interés importante que tenga en el emisor. Si el informe se presenta a petición del emisor, una declaración de que se incluye dicha declaración o informe, la forma y el contexto en que se incluye, y con el consentimiento de la persona que haya autorizado el contenido de esa parte del documento de registro	321
23.2.	En los casos en que la información proceda de un tercero, proporcionar una confirmación de que la información se ha reproducido con exactitud y que, en la medida en que el emisor tiene conocimiento de ello y puede determinar a partir de la información publicada por ese tercero, no se ha omitido ningún hecho que haría la información reproducida inexacta o engañosa. Además, el emisor debe identificar la fuente o fuentes de la información	321
24.	DOCUMENTOS PARA CONSULTA	321
24.1.	Estatutos, Reglamentos y la escritura de constitución del emisor	322
24.2.	La información financiera histórica del emisor o, en el caso de un grupo, la información financiera histórica del emisor y sus filiales para cada uno de los dos ejercicios anteriores a la publicación del documento de registro	322
25.	INFORMACIÓN SOBRE PARTICIPACIONES	322

0. GLOSARIO DE TÉRMINOS ESPECÍFICOS DEL SECTOR

Actividad anti-Factor IIa	Es la capacidad para inhibir al Factor IIa (Trombina) de la cascada de la coagulación. La actividad Anti-Factor IIa es un biomarcador secundario para evaluar los efectos de las heparinas de bajo peso molecular (HBPM), y se acepta de manera general que está directamente asociada al riesgo hemorrágico.
Actividad anti-Factor Xa	Es la capacidad para inhibir al Factor Xa (también denominado Factor de Stuart Prower o Trombocinasa) de la cascada de la coagulación. La actividad anti-Xa está directamente asociada al efecto antitrombótico. La actividad anti-Factor Xa (actividad anti-Xa) es el biomarcador principal para evaluar los niveles de heparina de bajo peso molecular (HBPM), dado que los componentes fundamentales de las HBPM son glicosaminoglicanos, los cuales están presentes de manera habitual en los tejidos y fluidos biológicos, y no es posible medir la farmacocinética de las HBPM directamente. El nivel Anti-Xa es habitualmente determinado mediante un test cromogénico y expresado en UI/mg (en relación a la sustancia seca “in vitro”) o en UI/ml “in vivo”.
Agencia Española del Medicamento y Productos Sanitarios (“AEMPS”)	Ente público dependiente del Ministerio de Sanidad español que tiene entre otras misiones la de evaluar y aprobar el registro de nuevas especialidades farmacéuticas con objeto de autorizar su comercialización en España.
Angiogénesis	Proceso de formación y diferenciación de los vasos sanguíneos.
Antagonistas de la vitamina K (AVK)	Son un grupo de fármacos anticoagulantes orales que ejercen su acción antagonizando la acción de la vitamina K sobre la síntesis de factores de coagulación. Son los fármacos más utilizados en aquellos pacientes que requieren anticoagulación oral.
Área bajo la curva de niveles plasmáticos (AUC)	Integral del diferencial de concentraciones plasmáticas del principio activo en función del tiempo. Se considera representativa de la cantidad total de fármaco que se absorbe y accede a circulación sistémica tras su administración en dosis única. Así, dosis equivalentes de un mismo fármaco por la misma vía proporcionan la misma área bajo la curva si se absorben en igual cantidad y velocidad.
Autoclave	Aparato (usado para la esterilización) que utiliza valor sobrecalentado a presión.
Autoclave de esterilización terminal para disolventes y agua para inyectables	Aparato diseñado y construido para realizar procesos de esterilización de líquidos, tales como disolventes o agua para inyectables, que son utilizados en la fabricación de medicamentos.
Bemiparina	Heparina de bajo peso molecular con un peso molecular medio de 3600 Daltons, un ratio anti-Xa:anti-IIa de 8:1 y una vida media superior a 5 horas, propiedades por las que ha sido denominada como heparina de

	bajo peso molecular de segunda generación.
Biodisponibilidad (absoluta)	Fracción de la dosis de un fármaco administrado de manera exógena que llega hasta el órgano o tejido en el que realiza su acción y velocidad en la que ocurre el proceso.
Biodisponibilidad relativa	Relación (expresada generalmente como porcentaje) entre el área bajo la curva de niveles plasmáticos de un fármaco obtenida tras su administración en una forma farmacéutica concreta y por una determinada vía y el área bajo la curva del mismo fármaco obtenida tras su administración en una forma farmacéutica y vía de administración que se usan como comparadores.
Buenas Prácticas de Laboratorio (o GLP de su correspondiente en Inglés Good Laboratory Practice)	Organización y condiciones de trabajo en las que los laboratorios planifican, desarrollan, monitorizan y planifican sus ensayos.
Cianosis	Condición caracterizada por una coloración azulada o purpúrea de la piel debida a una oxigenación deficiente de la sangre.
Cinética (en plasma)	Evolución de los niveles plasmáticos de una determinada molécula en función del tiempo.
Co-marketing	Promoción de un mismo fármaco por dos laboratorios diferentes con marcas comerciales distintas.
Dalton	Unidad estándar de masa de los átomos. Un protón tiene una masa de 1.007 Daltons y un electrón una masa de 0.0005 Daltons, por lo que en la práctica 1 Dalton es igual a la masa de un átomo de hidrógeno.
Dérmico	De o relativo a la piel.
Desarrollo (farmacéutico)	Actividades vinculadas a las aplicaciones prácticas de los hallazgos de la investigación así como al conocimiento de la producción, métodos de producción, servicios o bienes previos al inicio de la producción comercial. Véase “Investigación y Desarrollo”.
Diálisis peritoneal	Técnica de filtrado de la sangre que utiliza la membrana peritoneal a modo de filtro natural para retirar los desechos del torrente sanguíneo. La diálisis peritoneal es una forma portátil de diálisis disponible como alternativa a la hemodiálisis.
Dirección General de Farmacia y Productos Sanitarios (DGFPS)	Es el órgano al que corresponde la dirección, desarrollo y ejecución de la política farmacéutica del Ministerio de Sanidad y Consumo, así como el ejercicio de las funciones que competen al Estado en materia de financiación pública y fijación del precio de los medicamentos y productos sanitarios, y las condiciones especiales de prescripción y dispensación de medicamentos en el Sistema Nacional de Salud. Le corresponde asimismo, ejercer la potestad sancionadora cuando

realice funciones inspectoras.

Emblistar	Fase del proceso productivo de inyectables que consiste en introducir el producto dentro de una formación de plástico, previamente realizada en la propia máquina emblistadora, para su posible posterior cierre y sellado con papel de cobertura.
Embolia	Obstrucción repentina de un vaso sanguíneo causada por un trombo o un coágulo de sangre.
Embolia Pulmonar (“EP”)	La obstrucción de una arteria pulmonar o de alguna de sus ramas que, en ausencia de tratamiento, puede derivar en fatiga respiratoria, dolor de pecho, desvanecimiento, pulso cardíaco acelerado, cianosis, <i>shock</i> y en ocasiones la muerte.
Enfermedad tromboembólica venosa (ETV)	Enfermedad trombótica que incluye la embolia pulmonar y la trombosis venosa profunda. Véase “Embolia Pulmonar” y “Trombosis Venosa Profunda”.
Ensayos Clínicos	Ensayos cuyo objetivo es confirmar en seres humanos tanto el efecto terapéutico como la seguridad de un compuesto. Estos ensayos se realizan al objeto de determinar la seguridad, tolerancia, absorción, metabolismo y excreción del medicamento así como su efectividad terapéutica. Los ensayos clínicos se desarrollan en fases sucesivas, en las que sólo se progresa a la siguiente fase una vez completada satisfactoriamente la fase anterior.
Epitelial	Relativo a la capa única de células que constituye el recubrimiento interno de las cavidades del cuerpo (tales como el interior del corazón).
Equimosis	Derrame sanguíneo en los tejidos provocado por la ruptura de vasos y capilares, caracterizado por un área amoratada de color púrpura o negro-azulado.
Especialidad farmacéutica	Es el medicamento de composición e información definidas, de forma farmacéutica y dosificación determinadas, preparado para su uso medicinal inmediato, dispuesto y acondicionado para su dispensación al público, con denominación, embalaje, envase y etiquetado uniformes según lo dispongan las autoridades sanitarias.
Especialidad farmacéutica ordinaria	Es aquella que necesita receta médica para su dispensación
Especialidades de Libre Dispensación (OTC: Over-The-Counter Product)	Son aquellas especialidades farmacéuticas de libre uso y dispensación sin receta, empleadas para el alivio o tratamiento de síndromes o síntomas menores que no requieren atención médica para la prevención de los mismos, y que son autorizadas como tales teniendo en cuenta determinados criterios. Las OTC, a diferencia de las ordinarias, se encuentran en régimen de libertad de precios y no son dispensables con cargo a los fondos públicos de la Seguridad Social.
Especialidades	Son aquellos medicamentos que pueden adquirirse sin receta,

Farmacéuticas Publicitarias (E.F.P.)	empleadas para el alivio o tratamiento de síndromes o síntomas menores que no requieren atención médica, o para la prevención de los mismos y que cuentan con autorización para ser publicitados directamente al consumidor. Constituyen una parte esencial de los "OTC" y se diferencia con el resto de OTCs en que son medicamentos y están sujetos al marco regulador de los medicamentos en términos generales.
Especialidades Médicas Biológicas (medicamentos biológicos)	Son productos farmacéuticos de origen biológico (extraídos de microorganismos, órganos y tejidos de origen vegetal o animal, o células o fluidos de origen humano o animal), por lo tanto no sintéticos, y técnicamente obtenidos o elaborados con finalidad profiláctica, curativa, paliativa o para fines de diagnóstico en humanos.
Farmacocinética	Ciencia que estudia el movimiento de un fármaco dentro del organismo, en concreto su absorción, distribución, metabolismo y excreción.
Farmacología	Ciencia que estudia la interacción de sustancias en seres vivos para producir un cambio en las funciones del organismo. Aquellas sustancias que revelan propiedades médicas tienen la consideración de fármacos. La Farmacología abarca el estudio de la composición y propiedades de los fármacos, sus interacciones, toxicología, terapia y aplicaciones médicas y su actividad antipatógena.
Farmacovigilancia	Actividad de salud pública que tiene por objetivo la identificación, cuantificación, evaluación y prevención de los riesgos del uso de los medicamentos una vez comercializados.
Farmaindustria	Institución patronal española que agrupa a la mayoría de los laboratorios farmacéuticos instalados en España.
FDA (U.S. Food & Drug Administration)	Entidad reguladora norteamericana responsable, entre otros, de evaluar y autorizar el registro de nuevos medicamentos para su comercialización en los Estados Unidos de América.
Fibrinógeno	Proteína producida por el hígado que se encuentra en el plasma sanguíneo para favorecer la formación de coágulos mediante su conversión en otra proteína, la fibrina.
Fibrinolisis	Proceso normal del organismo que impide el crecimiento de los coágulos sanguíneos gracias a la descomposición de la fibrina, que es la proteína derivada del fibrinógeno.
Forma galénica	Forma galénica o forma farmacéutica es la disposición individualizada a que se adaptan las sustancias medicinales (principios activos) y excipientes (materia farmacológicamente inactiva) para constituir un medicamento.
HBPM (Heparinas de	Fármacos de acción anticoagulante que proceden de la fragmentación

Bajo Peso Molecular)	de la heparina convencional (heparina no fraccionada), por despolimerización química o enzimática, presentando como resultado un peso molecular menor y diferencias en cuanto a su estructura y otras propiedades farmacológicas. Entre sus principales ventajas frente a la heparina convencional destacan que se pueden administrar en una dosis única diaria y que tienen una relación dosis-respuesta más previsible, lo cual permite el tratamiento ambulatorio, no siendo necesaria la monitorización de laboratorio de actividad anticoagulante en la gran mayoría de pacientes.
Heparina	Medicamento que ayuda a prevenir y tratar la formación de coágulos de sangre
Heparina de muy bajo peso molecular(HMBPM)	Es aquella heparina con un peso molecular medio generalmente igual o inferior a 3.000 Daltons, y en cualquier caso menor al de las heparinas de bajo peso molecular.
Heparina fraccionada	Se dice de la heparina que ha sufrido un proceso de fraccionamiento. En la práctica es sinónimo de heparina de bajo peso molecular.
Heparina no fraccionada (HNF)	Es un glicosaminoglicano sulfatado con un elevado peso molecular, en torno a los 12.000-15.000 Daltons, debido a que no ha sufrido procesos de fraccionamiento. Se obtiene habitualmente a partir de la mucosa intestinal de ganado porcino o bovino. Se utiliza en terapéutica para profilaxis y tratamiento de procesos tromboembólicos.. La HNF en forma de sal sódica (heparina sódica) es la materia prima de la Bemiparina.
Heparina sódica	Es la sal sódica de la heparina (véase definición de heparina)
IMS (Intercontinental Marketing Services)	Empresa dedicada a la elaboración de estudios de mercados, con particular énfasis en el sector farmacéutico y sanitario. Los datos IMS son los que maneja la industria farmacéutica con carácter general a nivel internacional. Son informes de mercado que elabora esta compañía de forma independiente y que son iguales para todas las empresas. Adicionalmente, IMS puede prestar servicios de análisis o consultoría que no influyen en los resultados de sus informes de mercado.
Indicación terapéutica	Enfermedad a cuyo tratamiento que va destinado un medicamento.
Investigación y Desarrollo (“I&D”)	La Investigación consiste en las actividades destinadas al descubrimiento de nuevos principios activos y nuevas aplicaciones para principios existentes. El Desarrollo consiste en las actividades vinculadas a las aplicaciones prácticas de los descubrimientos así como al conocimiento asociado a la producción, métodos de producción, productos y servicios previo al lanzamiento comercial del producto.
Jeringas	tubo pequeño y hueco para inyectar o extraer líquidos. Puede tener conectada una aguja para extraer líquido del cuerpo o inyectar medicamentos en el cuerpo.

Licencias In	Acuerdos comerciales con empresas farmacéuticas internacionales en cuya virtud ROVI comercializa en España los productos (farmacéuticos y no farmacéuticos) de dichas empresas.
Licencias out	Acuerdo de colaboración con una o varias empresas farmacéuticas a fin de comercializar fármacos de investigación propia en mercados fuera de España.
Liofilizar	Retirar el agua de una sustancia o de una disolución, mediante congelación y posterior sublimación a presión reducida del hielo formado, para dar lugar a un material esponjoso que se disuelve posteriormente con facilidad. Se utiliza en la deshidratación de los alimentos, materiales biológicos, algunos medicamentos y otros productos sensibles al calor.
Macromoléculas hidrófilas	Moléculas que tienen un peso molecular elevado, generalmente más de 1.000 Daltons, y tienen facilidad para disolverse en agua.
Medio de contraste	Medicamento introducido en el organismo por diversas vías de administración que permite mejorar las imágenes obtenidas en técnicas convencionales sin contraste.
Membrana peritoneal	También conocida como peritoneo es una membrana natural que reviste la cavidad abdominal y forma pliegues que envuelven las vísceras situadas en dicha cavidad; debido a que es semipermeable a líquidos y otras sustancias, se puede emplear para el filtrado de la sangre cuando los riñones no funcionan adecuadamente (ver diálisis peritoneal).
Metabolismo	Actividad que normalmente realiza el hígado transformando una sustancia o principio activo en otras llamadas metabolitos que puede tener o no actividad.
Meta-estudios (meta-análisis)	Son revisiones sistemáticas en las cuales se combinan los resultados de varios estudios que examinan la misma pregunta. Es una disciplina que revisa la literatura críticamente y combina estadísticamente los resultados de estudios previos. Se trata de resumir en un valor numérico toda la evidencia relacionada a un asunto específico. Actualmente los profesionales de la salud no cuentan con recursos de tiempo y material adecuados para mantenerse actualizados o poder definir los objetivos de una investigación y encuentran en el meta-análisis una síntesis basada en la mejor evidencia que lo ayuda a definir conductas.
Micropartículas inyectables de liberación extendida que se forman <i>in situ</i> (ISM)	Tecnología de liberación extendida de medicamentos basada en la formación extemporánea de micropartículas poliméricas que contienen el principio activo tras la inyección de una formulación líquida en el cuerpo humano.

Nanofarma	Un consorcio formado por siete empresas españolas y cuyo objetivo es la investigación y el desarrollo conjunto de sistemas nanotecnológicos con aplicación en el sector farmacéutico.
Nanotecnología	Es el estudio, diseño, creación, síntesis, manipulación y aplicación de materiales, aparatos y sistemas funcionales a través del control de la materia a nano escala (medidas extremadamente pequeñas “nanos”), y la explotación de fenómenos y propiedades de la materia a nano escala. Cuando se manipula la materia a la escala tan minúscula de átomos y moléculas, demuestra fenómenos y propiedades totalmente nuevas. Los científicos utilizan la nanotecnología para crear materiales, aparatos y sistemas novedosos y poco costosos con propiedades únicas.
Nodo Sinusal	Zona del tejido cardíaco situada cerca de la entrada de la vena cava superior en la aurícula derecha cuya misión es la de actuar como marcapasos natural del corazón, generando los impulsos eléctricos que permiten que el corazón lata rítmicamente.
Normas de Buenas Prácticas	Criterios reguladores que deben aplicarse tanto en la fase preclínica (buenas prácticas de laboratorio), como en las clínicas (buenas prácticas clínicas y en el proceso de fabricación (normas de correcta fabricación).
Osteoporosis	Enfermedad que habitualmente afecta a mujeres mayores, caracterizada por una reducción de la masa y densidad óseas, degenerando en huesos porosos y frágiles con riesgo alto de fractura.
Over-The-Counter Product	Es aquel producto que se vende en farmacias y no necesita receta médica. Engloba tanto a medicamentos de libre dispensación (especialidades farmacéuticas OTC/EFP) como a productos de parafarmacia.
Parenteral	Administración de un fármaco mediante inyección por vía intravenosa, intramuscular o subcutánea.
Pipeline	Cartera de los distintos programas o proyectos de I+D en curso.
Placebo	Preparación farmacológicamente inerte utilizada en particular en experimentos controlados al objeto de comprobar la eficacia de otro fármaco.
Polímero	Macromolécula de elevadísimo peso molecular formada por la unión de moléculas más pequeñas llamadas monómeros.
Presoterapia	Es una técnica consistente en aplicar presión utilizando diferentes métodos, tales como dispositivos neumáticos, vendas, medias, fajas, etc., con el objetivo de activar la circulación de retorno (venosa y linfática) y estimulando la reabsorción y drenaje de líquidos intersticiales.
Principio Activo	Molécula que tiene actividad farmacológica incorporada dentro de una especialidad farmacéutica (comprimido, jarabe, jeringuilla o

	supositorio).
Productos inyectables liofilizados	Son productos que se llenan en forma líquida y son introducidos en unos equipos llamados liofilizadores cuyo objetivo es quitar el solvente de la solución. Por esta razón los productos liofilizados son sólidos. Para su uso necesitan que se incorpore el solvente que se eliminó u otro solvente, o bien un líquido que permita la dispersión adecuada del sólido liofilizado.
Productos licenciados	Productos farmacéuticos distribuidos por ROVI de conformidad con los términos de una licencia in.
Productos propios	Productos farmacéuticos adquiridos a terceros o desarrollados por ROVI.
Profilaxis	Medida o conjunto de medidas (farmacológicas, físicas, o de cualquier otro tipo) para evitar la aparición de una determinada enfermedad.
Propiedades farmacocinéticas	Son las características (desde un punto de vista cuantitativo y temporal) del fármaco con respecto a su absorción, distribución, metabolismo y eliminación en el organismo.
Ratio Internacional Normalizada (INR)	Medida para determinar la actividad del sistema de coagulación que nos permite ver si los valores que presenta un individuo están dentro de los considerados normales, o si tiene un estado de hiper o hipocoagulabilidad (mayor riesgo de sangrado o trombosis). Si un paciente presenta un tratamiento anticoagulante este índice es muy importante ya que da una idea de la eficacia del tratamiento (si está controlando la desviación de los valores normales).
Sistemas nanotecnológicos	Conjuntos de partes o elementos organizadas y relacionadas que interactúan entre sí para lograr un objetivo, y que se obtienen mediante la nanotecnología (ver definición de nanotecnología). A efectos del presente documento se entienden como formas farmacéuticas o partes de formas farmacéuticas obtenidas mediante nanotecnología, destinadas a vehicular el principio activo en el organismo tras su administración por diferentes vías.
Soluciones parenterales de pequeño volumen (SVP)	Mezclas líquidas de reducido volumen compuestas por solutos, generalmente medicamentos, vehiculados en disolución para administración por la vía parenteral, es decir, por una vía diferente a la vía enteral (tubo digestivo, oral ó rectal), como por ejemplo la vía subcutánea, intramuscular o intravenosa.
Tecnología liberación carbohidratos	de de y Tecnología patentada de vehículos poliméricos en forma de partículas para favorecer la absorción oral de determinados medicamentos de carácter proteico o glucídico que no se absorben convenientemente por

proteínas (“OCAP”)	orales	vía oral.
Tecnología de promotores para la absorción oral de proteínas y carbohidratos (“EFOCAP”)		Metodología patentada de sustancias para favorecer la absorción oral de determinados medicamentos de carácter proteico o glucídico que no se absorben convenientemente por la vía oral.
Tópico		Diseñado o preparado para su aplicación o actuación en la superficie de cualquier parte del cuerpo, por ejemplo sobre la piel o membranas mucosas tales como la garganta, ojos u oídos.
Toxicidad		La condición, cualidad o grado relativo como sustancia tóxica o venenosa.
Trombo		Coágulo de sangre formado en el interior de un vaso sanguíneo que permanece adherido a su lugar de origen. Véase “Embolia”.
Trombosis		Formación o presencia de un coágulo de sangre, o trombo, en una vena o arteria, obstruyendo el flujo sanguíneo a través del sistema circulatorio. En algunos casos de trombosis, se produce una embolia en la que el coágulo se libera de su lugar de origen y viaja a otros órganos del cuerpo.
Trombosis Venosa Profunda (“TVP”)		Trombosis caracterizada por la formación de un trombo en una vena profunda (de la pierna o pelvis) que puede venir acompañada de síntomas tales como hinchazón y dolor crónico, potencialmente mortal en ausencia de tratamiento si la liberación del trombo deriva en una EP.
Viales		Frascos pequeños destinados a contener un medicamento inyectable, de los cuales se van extrayendo las dosis convenientes.
Warfarina		Es un fármaco antagonista de la vitamina K perteneciente al grupo de los anticoagulantes orales.

I. RESUMEN

Se describen a continuación las principales características y los riesgos esenciales asociados al emisor y a los valores objeto del presente folleto informativo (el “**Folleto**”). Se hace constar expresamente que:

- (i) Este resumen debe leerse como introducción al Folleto.
- (ii) Toda decisión de invertir en los valores debe estar basada en la consideración por parte del inversor del Folleto en su conjunto.
- (iii) No podrá exigirse responsabilidad civil a ninguna persona exclusivamente por el resumen, a no ser que dicho resumen sea engañoso, inexacto o incoherente en relación con las demás partes del Folleto.

1. DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN Y CALENDARIO

La operación consiste en una Oferta de Venta y admisión a negociación de acciones (la “**Oferta**”) de la sociedad LABORATORIOS FARMACÉUTICOS ROVI, S.A. (“**ROVI**”, la “**Sociedad**” o el “**Emisor**”) cuyo importe nominal inicial sin incluir las acciones correspondientes a la opción de compra *green shoe* es de 17.389.350 acciones ya emitidas y en circulación, con un valor nominal de 0,06 euros cada una, por un importe nominal total de 1.043.361 euros.

El importe de la Oferta podrá ampliarse en el supuesto de que las Entidades Coordinadoras Globales ejerciten la opción de compra *green shoe* que el Accionista Oferente tiene previsto otorgar a dichas entidades sobre 2.608.403 acciones de ROVI, que representan en su conjunto un importe nominal de 156.504,18 euros, en cuyo caso el importe nominal global de la Oferta podrá ascender hasta un máximo de 1.199.865,18 euros.

El número de acciones inicialmente ofertadas en el marco de la Oferta representa aproximadamente un 34,78% del capital social de ROVI, y es ampliable hasta aproximadamente el 39,9955% del capital social de la Sociedad, en virtud de opción de compra *green shoe*.

Destinatarios de la Oferta

Está previsto que la Oferta se dirija exclusivamente a inversores cualificados en España y a inversores cualificados o institucionales en el extranjero.

Finalidad de la Oferta

La Oferta tiene por finalidad, esencialmente: (i) la venta de parte de la participación de los accionistas actualmente presentes en el capital social y permitir la diversificación de su patrimonio;(ii) facilitar el acceso de la Sociedad a los mercados de capitales (incluyendo instrumentos de deuda); (iii) potenciar el prestigio, la transparencia y la imagen de marca de la Sociedad como consecuencia de su condición de sociedad cotizada; (iv) ampliar la

base accionarial de la Sociedad; y (v) ofrecer una mayor liquidez a los accionistas de la Sociedad mediante la negociación de sus acciones en las Bolsas de Valores.

Banda de Precios Indicativa y No Vinculante

La banda de precios indicativa y no vinculante ha sido fijada entre 9,20 y 10,60 euros por acción lo que implica asignar a la Sociedad una capitalización bursátil o valor de mercado de la totalidad de sus acciones de entre 460 y 530 millones de euros.

Tomando como base los estados financieros consolidados del Grupo PHIVOR correspondientes al ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2006 elaborados bajo NIIF-UE, la capitalización bursátil supone un PER de entre 42,14 y 48,55.

Se hace constar expresamente que la banda de precios indicativa y no vinculante ha sido fijada por ROVI de común acuerdo con las Entidades Coordinadoras Globales, sin que exista un experto independiente que asuma responsabilidad alguna por la valoración de las acciones de ROVI resultante de dicha banda de precios indicativa y no vinculante. La banda de precios indicativa y no vinculante se ha establecido tomando en consideración procedimientos generalmente aceptados por el mercado en este tipo de operaciones, y teniendo en cuenta las características y circunstancias propias de la Sociedad y del sector y la situación presente de los mercados financieros internacionales.

Se hace constar que el precio definitivo de las acciones objeto de la Oferta podrá no estar comprendido dentro de la referida banda de precios indicativa y no vinculante y que ésta podrá ser objeto de modificación por acuerdo de la Sociedad y las Entidades Coordinadoras Globales en cualquier momento anterior a la fijación del Precio de la Oferta, circunstancia que, en su caso, será objeto de comunicación a CNMV.

Admisión a cotización

Está previsto que todas las acciones de la Sociedad sean admitidas a cotización en las bolsas de valores de Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia y su incorporación en el Sistema de Interconexión Bursátil Español (Mercado Continuo).

Calendario de la Oferta

Está previsto el siguiente calendario para la Oferta:

Actuación	Fecha
Registro del Folleto por la CNMV	15 de noviembre de 2007
Inicio del Periodo de Prospección de la Demanda	16 de noviembre de 2007
Fin del Periodo de Prospección de la Demanda	30 de noviembre de 2007

Actuación	Fecha
Fijación del Precio de la Oferta	
Firma del contrato de aseguramiento	3 de diciembre de 2007
Selección de propuestas de compra	
Confirmación de propuestas de compra	4 de diciembre de 2007
Adjudicación de las acciones y Fecha de Operación	
Admisión a negociación oficial	5 de diciembre de 2007
Liquidación de la Oferta	7 de diciembre de 2007
Fecha máxima para la finalización del periodo de estabilización	4 de enero de 2008

2. DESCRIPCIÓN DEL EMISOR Y DE SU ACCIONARIADO

Aproximación al Emisor

ROVI es una compañía farmacéutica que se dedica a la investigación, fabricación y comercialización de productos farmacéuticos principalmente en España teniendo su sede central en Madrid.

La Sociedad es de nacionalidad española, tiene carácter mercantil y reviste forma jurídica de Sociedad Anónima. En consecuencia está sujeta a la regulación establecida por la Ley de Sociedades Anónimas y demás legislación concordante, así como a la regulación específica de su sector de actividad.

La cartera de productos de la Sociedad se centra en su producto insignia: su propia HBPM, Bemiparina, cuyas ventas en España correspondientes al ejercicio 2006 ascendieron a 23.497 miles de euros, el 22,8% del Importe Neto de la Cifra de Negocios. Si se tienen en cuenta las ventas de Bemiparina en el exterior (licencias out) el porcentaje sobre el total asciende a 28,4%. ROVI también comercializa productos propios no basados en HBPM como *Fitoladius* y *Glufan* cuyas ventas conjuntas en 2006 ascendieron a 5.125 miles de euros, un 12,4 % con respecto al total de productos propios.

Además ROVI explota derechos conferidos por terceros sobre productos ajenos (licencias in) para el tratamiento de determinadas dolencias, incluyendo la osteoporosis, el alivio del dolor muscular y articular, y angina estable, entre otras, por un importe conjunto en 2006 de 34.614 miles de euros, que representa el 33,7% de las ventas de la Sociedad.

El principal producto de la Sociedad, esto es, Bemiparina, está contenido en una jeringa pre-cargada que adquiere a un tercero. ROVI realiza en sus instalaciones el llenado de jeringas. De hecho, ROVI es en la actualidad uno de los primeros llenadores de jeringas pre-cargadas en Europa. La capacidad actual de producción de ROVI es de 220.000 miles de inyectables. Además, ROVI presta otro tipo de servicios, como el llenado de viales, envasado de supositorios, y servicios de re-etiquetado y re-empaquetado. En 2006, la Sociedad ingresó 23.400 miles de euros (22,8% de la cifra de negocios) en este tipo de actividad.

El programa de I+D de la Sociedad constituye un elemento clave de sus operaciones, y se espera que continúe siendo el motor del crecimiento futuro de la Sociedad. Las actividades de I+D de la Sociedad, han sido diseñadas teniendo en cuenta un equilibrio entre riesgos y beneficios al centrarse en compuestos cuyos perfiles de eficacia y seguridad han sido acreditados clínicamente y en sectores terapéuticos en los que la Sociedad considera que existen necesidades médicas no atendidas. Los esfuerzos de la Sociedad en I+D se centran principalmente en (i) extensiones terapéuticas de Bemiparina y tratamiento de otras indicaciones terapéuticas mediante el desarrollo de nuevas formulaciones de dicho compuesto; (ii) aplicación de nuevas tecnologías propias de administración oral a medicamentos tradicionalmente administrados por vía parenteral; y (iii) aplicación de nuevas tecnologías propias de micro-partículas inyectables de liberación extendida. A 31 de diciembre de 2006 los gastos de I+D ascienden a 6.235 miles de euros, a 4.675 miles de euros en 2005 y 3.279 miles de euros en 2004.

El Grupo utiliza para la venta de sus productos distintos canales de distribución. Entre sus clientes destacan compañías mayoristas, farmacias, Seguridad Social, hospitales, sanatorios así como compañías independientes, normalmente multinacionales farmacéuticas a las que se les presta servicios de llenado de jeringas.

ROVI tiene en Madrid, en régimen de arrendamiento financiero, dos plantas de producción, una dedicada a la fabricación de principio activo y otra dedicada a la fabricación de inyectables de bajo volumen por llenado aséptico y supositorios. Además la Sociedad está llevando a cabo un proyecto para la fabricación de jeringas mediante esterilización terminal. En el año 2006, la Sociedad inició la construcción de un Centro de Investigación y Desarrollo Tecnológico situado en el Parque Tecnológico de la Salud (PTS) de Granada para la fabricación de principio activo y reforzar la I+D.

ROVI a 30 de septiembre de 2007, cuenta con una plantilla de 518 personas, de las que 474 tienen contrato indefinido y 44 temporal.

Estructura accionarial del Emisor

A fecha de este Folleto, D. Juan López-Belmonte López controla el 100% del capital social de la Sociedad de la siguiente manera:

- (a) El 39,9955% del capital social de la Sociedad, representativo de 19.997.753 acciones de la Sociedad, de forma directa.
- (b) El 60,0045% restante, representativo de 30.002.247 acciones de la Sociedad, a través

de Inversiones Clidia, S.L., sociedad de la que D. Juan López-Belmonte López es titular del 50,002%, de forma indirecta.

Tras la admisión a negociación de las acciones de la Sociedad, y asumiendo que se ejercita íntegramente la opción de compra “green shoe” D. Juan López-Belmonte López controlará, a través de Inversiones Clidia, S.L., el 60,0045% del capital social de la Sociedad.

3. MAGNITUDES FINANCIERAS CONSOLIDADAS MÁS RELEVANTES DE LOS EJERCICIOS TERMINADOS A 31 DE DICIEMBRE DE 2004, 2005, 2006 Y A 30 DE SEPTIEMBRE DE 2007

Las siguientes tablas contienen las magnitudes financieras más relevantes del balance de situación y cuenta de resultados de PHIVOR PHARMACEUTICAL RESEARCH, S.L. (“PHIVOR”) para los ejercicios 2006, 2005, 2004, preparadas conforme a las Normas Internacionales de Información Financiera adoptadas por la Unión Europea (“NIIF-UE”).

Esta sección se completa con las magnitudes más relevantes del Grupo ROVI correspondiente al periodo enero-septiembre del ejercicio 2007.

Se informa al inversor de que en el apartado 20 de la Sección IV “Información sobre el Emisor” de este Folleto se detalla la información financiera consolidada del Grupo PHIVOR para los ejercicios 2006 y 2005, que incluye el ejercicio 2004 con fines comparativos, y la información financiera intermedia condensada combinada y consolidada del Grupo ROVI correspondiente al periodo enero-septiembre del ejercicio 2007.

3.1. Información financiera histórica seleccionada relativa al emisor

Balance de situación

Principales magnitudes del Balance de Situación (datos en miles de euros)	Saldos a 31/12/2006	Saldos a 31/12/2005	Saldos a 31/12/2004(1)	%Variación 06-05	%Variación 05-04
ACTIVO					
Total Activos no corrientes	32.044	30.756	16.650	4	85
Fondo de comercio	1.441	1.441	1.441	-	-
Activos Intangibles	28	19	8	47	138
Inmovilizado material	14.034	11.332	5.549	24	104
Activos financieros	14.417	14.211	5.642	1	152
Activos por impuestos diferidos	1.930	2.836	2.751	(32)	3
Activos biológicos	154	185	184	(17)	1
Inversiones Inmobiliarias	-	692	-	(100)	-
Inversiones en asociadas	40	40	1.075	-	(96)
Total Activos corrientes	71.436	58.850	64.327	21	(9)
Total ACTIVO	103.480	89.606	80.977	15	11

Principales magnitudes del Balance de Situación (datos en miles de euros)	Saldos a 31/12/2006	Saldos a 31/12/2005	Saldos a 31/12/2004(1)	%Variación 06-05	%Variación 05-04
PASIVO					
Patrimonio neto	41.354	45.298	40.939	(9)	11
Total Pasivos no corrientes	21.877	12.404	13.970	76	(11)
Total Pasivos corrientes	40.249	31.904	26.068	26	22
Total PASIVO	103.480	89.606	80.977	15	11

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

Cuenta de Resultados

Principales magnitudes de la cuenta de resultados (datos en miles de euros)	Ejercicio 2006	Ejercicio 2005	Ejercicio 2004(1)	%Variación 06-05	%Variación 05-04
Ingresos de explotación	104.990	82.634	63.687	27	30
Margen Bruto (2)	75.399	59.448	43.730	27	36
EBITDA (3)	14.928	4.955	4.618	201	7
Resultado Neto del ejercicio	10.917	4.118	14.498	165	(72)

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

(2) Margen bruto calculado como Ingresos de explotación +/- Variación existencias productos terminados y en curso - Materias primas y materiales para el consumo utilizados.

(3) Calculado como Resultado de explotación + Amortizaciones.

Principales ratios financieros

Ratios Financieros	2006	2005	2004⁽¹⁾
Margen Bruto (2) (miles de euros)	75.399	59.448	43.730
% Margen Bruto / Ingresos de explotación	72%	72%	69%
EBITDA (3) (miles de euros)	14.928	4.955	4.618
% EBITDA / Ingresos de explotación	14%	6%	7%
Resultado del ejercicio (miles de euros)	10.917	4.118	14.498
Total Patrimonio Neto/Total Pasivo	40%	51%	51%
Total Recursos ajenos (miles de euros)	24.812	11.065	8.618
Total Recursos ajenos /Total Pasivo	24%	12%	11%
Fondo de Maniobra (4) (miles de euros)	31.187	26.946	38.259
Caja Neta (miles de euros) (5)	12.801	18.591	24.575
% Caja neta/Total Pasivo	12%	21%	30%

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

(2) Ingresos de explotación +/- Variación existencias producto terminado y en curso - Materias primas y materiales para el consumo utilizados.

(3) Calculado como Resultado de explotación + Amortizaciones

(4) Calculado como Total Activos corrientes - Total Pasivos corrientes.

(5) La caja neta incluye activos financieros disponibles para la venta, depósitos (incluido dentro del epígrafe clientes y otras cuentas a cobrar), efectivo y otros activos líquidos e instrumentos financieros derivados (neto), menos recursos ajenos (deudas con entidades de crédito, organismos oficiales, partes vinculadas y pasivos por arrendamientos financieros).

En el apartado 20.1 siguiente de la Sección IV “Información sobre el Emisor” se detalla la información financiera consolidada de los ejercicios 2004, 2005 y 2006 y se comentan las principales variaciones experimentadas en cada ejercicio.

3.2. Datos comparativos de la información financiera seleccionada relativa a 30 de septiembre de 2007

Cuenta de resultados

Principales magnitudes	30/09/07	30/09/06	%Variación 07/06
Miles de euros			
Ingresos de explotación	86.769	76.386	14
Margen Bruto (1)	64.807	55.768	16
EBITDA (2)	24.008	10.575	127
Resultado Neto del Ejercicio	19.273	7.812	147

(1) Margen bruto calculado como Ingresos de explotación +/- Variación existencias productos terminados y en curso - Materias primas y materiales para el consumo utilizados.

(2) Calculado como Resultado de explotación + Amortizaciones.

Balance de situación

	30/09/07	31/12/06	%Variación 07/06
ACTIVOS			
Activos no corrientes	29.761	28.392	5
Inmovilizado material	17.863	12.005	49
Activos intangibles	731	-	-
Inversiones en asociadas	-	40	(100)
Activos por impuestos diferidos	1.756	1.930	(9)
Activos financieros disponibles para la venta	8.518	14.417	(41)
Clientes y otras cuentas a cobrar	893	-	-
Activos corrientes	85.975	71.157	21
Total activos	115.736	99.549	16
PASIVO			
Patrimonio neto	50.376	37.242	35
Pasivos no corrientes	25.237	21.788	16
Pasivos corrientes	40.123	40.519	(1)
Total patrimonio neto y pasivos	115.736	99.549	16

Principales ratios financieros

Ratios Financieros	30/09/2007	30/09/2006
Margen Bruto (1) (miles de euros)	64.807	55.768
% Margen Bruto / Ingresos de explotación	75%	73%
EBITDA (2) (miles de euros)	24.008	10.575
% EBITDA / Ingresos de explotación	28%	14%

Ratios Financieros	30/09/2007	31/12/2006
Total Patrimonio Neto/Total Pasivo	44%	37%
Total Recursos ajenos (miles de euros)	25.335	24.812
Total Recursos ajenos /Total Pasivo	22%	21%
Fondo de Maniobra (3) (miles de euros)	45.852	30.638
Caja Neta (miles de euros) (4)	5.633	12.452
% Caja neta/Total Pasivo	5%	13%

- (1) Ingresos de explotación +/- Variación existencias producto terminado y en curso - Materias primas y materiales para el consumo utilizados.
- (2) Calculado como Resultado de explotación + Amortizaciones.
- (3) Calculado como Total Activos corrientes - Total Pasivos corrientes.
- (4) Incluye activos financieros disponibles para la venta, depósitos (incluido dentro del epígrafe clientes y otras cuentas a cobrar a corto plazo y largo plazo), efectivo y otros activos líquidos e instrumentos financieros derivados (neto), menos recursos ajenos (deudas con entidades de crédito, organismos oficiales, partes vinculadas y pasivos por arrendamientos financieros).

En el apartado 20.6 de la Sección IV “Información sobre el Emisor” se detalla la información financiera intermedia condensada combinada y consolidada del Grupo ROVI correspondiente al periodo finalizado el 30 de septiembre de 2007 y se comentan las principales variaciones experimentadas.

4. FACTORES DE RIESGO (RESUMEN DE LA SECCIÓN II DEL FOLLETO)

4.1. Estructura accionarial del consejo de administración

Estructura accionarial

Una vez finalizada la oferta, D. Juan López-Belmonte López, Presidente del Consejo de Administración, controlará, a través de la sociedad Inversiones Clidia, S.L., aproximadamente el 60% de las acciones y derechos de voto de la Sociedad (aproximadamente el 65% en el caso de que no se ejercite en su totalidad la opción de compra “*green shoe*” a la que se hace referencia en el apartado 5.2.5 de la Nota de Valores) y como resultado, D. Juan López-Belmonte López podrá decidir sobre prácticamente todos los asuntos que exijan la aprobación por mayoría de los accionistas.

Estructura del consejo de administración

D. Juan López-Belmonte López y D. Juan, D. Javier y D. Iván López-Belmonte Encina son consejeros ejecutivos de la Sociedad, tienen la mayoría en el consejo de administración y son los responsables de la gestión y del día a día de la Sociedad. Sus intereses podrían diferir de los de los restantes accionistas.

Operaciones vinculadas

La Sociedad arrienda el edificio de su sede central y sus instalaciones de fabricación y otras sitas en Madrid a una sociedad controlada por D. Juan López-Belmonte López, y la oficina de ventas en Portugal a D. Iván López-Belmonte Encina, director de desarrollo corporativo de ROVI.

4.2. Riesgos relativos a la Oferta y a las acciones

Precio de la Oferta

La banda de precios indicativa y no vinculante ha sido fijada entre 9,20 y 10,60 euros por acción lo que implica asignar a la Sociedad una capitalización bursátil o valor de mercado de la totalidad de sus acciones de entre 460 y 530 millones de euros. Tomando como base los estados financieros consolidados del Grupo PHIVOR correspondientes al ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2006 elaborados bajo NIIF-UE, la capitalización bursátil supone un PER de entre 42,14 y 48,55.

Se hace constar expresamente que la banda de precios indicativa y no vinculante ha sido fijada por ROVI de común acuerdo con las Entidades Coordinadoras Globales, sin que exista un experto independiente que asuma responsabilidad alguna por la valoración de las acciones de ROVI resultante de dicha banda de precios indicativa y no vinculante. La banda de precios indicativa y no vinculante se ha establecido tomando en consideración procedimientos generalmente aceptados por el mercado en este tipo de operaciones, y teniendo en cuenta las características y circunstancias propias de la Sociedad y del sector y la situación presente de los mercados financieros internacionales.

A efectos meramente indicativos, se hace constar que el PER medio de la Bolsa de Madrid (IGBM) a 31 de diciembre de 2006 es 15,04.

Volatilidad de la cotización

El precio de mercado de las acciones de ROVI podría ser volátil. El precio de las acciones que se venden en una oferta está con frecuencia sujeto a volatilidad durante un cierto tiempo tras la oferta. Factores que quedan fuera del control de ROVI pueden tener un efecto significativo sobre el precio de mercado de las acciones de la Sociedad.

Venta de acciones tras la Oferta

La venta de un número significativo de acciones en el mercado abierto una vez las acciones hayan sido admitidas a cotización o la percepción de que estas ventas pudieran producirse, podría afectar negativamente a la cotización de las acciones y a la capacidad de la Sociedad de captar fondos mediante una futura oferta de valores de renta variable.

Mercado líquido para las acciones

Con anterioridad a la Oferta, las acciones de la Sociedad no se han negociado en ningún mercado público. El precio de Oferta de las acciones puede no tener relación alguna con el precio al que se negocien las acciones una vez completada la presente Oferta. Si no se desarrolla un mercado activo, o si tal mercado no se mantiene, la liquidez y la cotización de las acciones podrían resultar seriamente dañadas.

Revocación y desistimiento de la Oferta

En caso de no producirse la admisión a negociación en Bolsa de las acciones de la Sociedad antes de las 23:59 horas del día 31 de diciembre de 2007, la Oferta se entenderá automáticamente revocada.

Asimismo, en el Folleto se prevé la posibilidad de que la Sociedad pueda desistir de la Oferta, posponerla, aplazarla o suspenderla temporal o indefinidamente, en cualquier momento anterior a la fijación definitiva del precio de las acciones de la Sociedad (prevista para el 3 de diciembre de 2007) por cualesquiera causas y sin que ROVI deba motivar su decisión.

Reducción de la Oferta

El número de acciones ofrecidas a los inversores en la Oferta de Venta podrá verse reducido por acuerdo de la Sociedad, el Accionista Oferente y las Entidades Coordinadoras Globales en cualquier momento hasta la fijación, en su caso, del precio de la Oferta, en los términos previstos en el apartado 5.1.2 de la Sección III “Nota sobre las Acciones”.

4.3. Factores de riesgo específicos del emisor o de su sector de actividad

Dependencia de Bemiparina

Una parte sustancial de las ventas netas de ROVI está generada por su producto propio y buque insignia HBPM, Bemiparina (comercializado como *Hibor/Ivor/Zibor/Ivorat/Ivormax/Badyket*) que ha sido el producto farmacéutico de ROVI más vendido durante todos los ejercicios comprendidos en la información financiera histórica de este Folleto. En el periodo de nueve meses cerrado a 30 de septiembre de 2007 y en los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004 las ventas de Bemiparina representaron el 26%, el 28%, el 34% y el 32% de las ventas netas de ROVI, respectivamente. Además la estrategia de crecimiento de ROVI se basa en gran parte en sus esfuerzos en investigación y desarrollo para extender Bemiparina a otras nuevas indicaciones terapéuticas. Si ROVI fracasara en la consecución con éxito de alguno o de todos estos proyectos de investigación y desarrollo afectaría negativamente a las perspectivas de negocio de la Sociedad.

Competidores con mayores recursos

Muchos de los competidores de ROVI, tanto actuales como potenciales, son grandes y conocidos laboratorios farmacéuticos, sociedades con mayores recursos y un nivel de gasto más alto en investigación y desarrollo tienen una mayor capacidad para financiar ensayos clínicos y otras tareas de desarrollo necesarias para presentar solicitudes administrativas.

Dependencia de los derechos de patente y demás derechos de propiedad intelectual

La protección que ofrecen las patentes tiene una importancia fundamental para el éxito de la comercialización de los productos de ROVI en todos los países en los que la Sociedad desarrolla su actividad. Si uno o más de los productos importantes de ROVI, sean de

desarrollo propio o adquiridos bajo licencia, pierden la protección de la patente en mercados rentables, la venta de dichos productos puede sufrir un retroceso significativo, lo cual tendría un efecto adverso significativo sobre el negocio, la situación financiera y la cuenta de resultados.

La pérdida de la protección de la patente de un producto lleva, por regla general, a una rápida reducción de las ventas de dicho producto, a medida que aparecen versiones genéricas de dicho producto disponibles a precios reducidos. En el caso de los productos que suponen una contribución importante a las ventas de ROVI, la pérdida de la exclusividad de la patente podría tener un efecto adverso significativo sobre la cuenta de resultados.

Venta de supositorios ROVI

Tal como se menciona en el apartado 11.2.3 de la Sección IV “Información sobre el Emisor” del Folleto, ROVI vendió a Pfizer la rama de actividad correspondiente a los supositorios de glicerina ROVI en el año 1994, incluyendo los correspondientes registros sanitarios y de propiedad industrial (como, por ejemplo, la marca “Supositorios ROVI”).

Ambas partes establecieron los términos para permitir la coexistencia pacífica en relación con la marca “ROVI” y la Sociedad retuvo la titularidad plena de todos los derechos de propiedad industrial distintos de los relativos a los medicamentos publicitarios.

A la fecha del presente Folleto, la Sociedad no ha recibido ninguna reclamación en relación con el uso de la marca “ROVI”, aunque no puede descartarse que se pueda producir en un futuro. No obstante, con fecha 3 de agosto de 2007, la Sociedad obtuvo un informe en el que se concluía que la Sociedad mantiene sus derechos exclusivos y prioritarios sobre el vocablo y marca “ROVI” respecto de cualquier producto o servicio no relacionado con Especialidades Farmacéuticas Publicitarias, pudiéndolo seguir utilizando, ahora y en el futuro, lo que incluye la presentación de nuevas marcas que incorporen dicho término.

Dependencia de clientes significativos

ROVI depende de algunos clientes en lo que respecta a una parte significativa de las ventas netas y tesorería. ROVI prevé que la venta de productos y la provisión de servicios a estos clientes siga representando una parte importante de sus ventas netas y tesorería en el futuro próximo. No obstante, ROVI no puede asegurar que dichos clientes mantengan los acuerdos comerciales que tienen suscritos con ellos en términos comparables a los actuales, o que los mantengan en absoluto.

Número reducido de proveedores

ROVI depende de un número reducido de proveedores en lo que respecta al suministro de los principios activos de sus productos. Además, el suministro de las jeringas, instrumento de administración de la mayoría de los productos basados en HBPM y de otros productos que ROVI rellena para terceros, los obtiene de un único fabricante, la compañía americana de tecnología médica Becton Dickinson Pharmaceutical Systems (“**BD**”).

Gestores y personal científico cualificado

ROVI se enfrenta a una competencia intensa por el personal científico altamente cualificado por parte de otras empresas, de instituciones académicas, organismos administrativos y otras organizaciones.

Dificultades en la obtención y mantenimiento de las autorizaciones de comercialización

Las actividades de ROVI, incluyendo la investigación, las pruebas pre-clínicas, los ensayos clínicos y la fabricación y comercialización de sus productos, están sujetos a una reglamentación detallada por parte de numerosas autoridades administrativas de nivel supranacional, nacional y local tanto en la Unión Europea (incluida la EMEA) como en Estados Unidos (incluida la FDA) y en otros países. Si no se obtiene la preceptiva autorización, si se producen retrasos significativos en el proceso de autorización, o si no se mantiene la autorización en cualquiera de los países, ROVI se verá privado de vender productos nuevos en dicho país hasta que se obtenga o se restituya la autorización, lo cual podría tener un efecto adverso significativo sobre el negocio, la situación financiera y la cuenta de resultados de la Sociedad.

Obtención de nuevos productos o moléculas de terceros para su desarrollo y/o distribución

Los resultados futuros de ROVI dependen en buena medida de su capacidad para conseguir licencias o adquirir productos o moléculas para su desarrollo o distribución. En el periodo de nueve meses cerrado a 30 de septiembre de 2007 y en los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004, el 39 %, el 34 %, el 29 % y el 31%, respectivamente de las ventas netas responde a medicamentos que ROVI ha adquirido bajo licencia de otras sociedades. El fracaso en obtener licencias o adquirir nuevos productos o moléculas para su desarrollo, o en mantener las licencias actuales en condiciones comercialmente razonables, o tan solo mantenerlas, podría tener un efecto significativo adverso sobre el negocio, la situación financiera y la cuenta de resultados de ROVI.

Retrasos en los pagos de las autoridades sanitarias a la Sociedad

ROVI no puede garantizar que los plazos de cobro de cuentas a cobrar a Seguridad Social, hospitales y sanatorios que forman parte del sistema autonómico de salud en España vayan a mejorar. El retraso en el cobro puntual de las ventas de los productos afecta negativamente a los flujos de caja y a los niveles de capital circulante, y puede obligar a ROVI a incurrir en una financiación a corto plazo superior a la que en otro caso necesitaría.

Responsabilidad por producto

En determinados países se ha condenado a empresas farmacéuticas a pagar sumas considerables por razón de daños físicos que se alegan causados por el uso de ciertos productos (entre los que se incluyen medicamentos bajo receta e instrumentos médicos tales como jeringuillas). Pese a que actualmente ROVI no está envuelta en ningún procedimiento judicial de responsabilidad por productos defectuosos, es posible que se

planteen dichas demandas en el futuro. Si bien ROVI cree que su cobertura de seguro de responsabilidad por productos defectuosos se corresponde con la práctica del sector y es suficiente para asegurarse frente al riesgo financiero inmediato, la cobertura de seguros en el sector farmacéutico se está encareciendo cada vez más y es posible que ROVI no sea capaz de obtener o mantener la cobertura de seguro en condiciones comercialmente admisibles.

Investigación de nuevos productos. Falta de pruebas en humanos de alguno de los nuevos productos

El mantenimiento del éxito de ROVI depende de su cartera de productos en desarrollo, así como de los nuevos productos que puedan obtener mediante licencia o adquisición. Para lograrlo, ROVI ha de realizar inversiones significativas de manera continua, sin garantía alguna de que las iniciativas que financian tengan como resultado productos comercialmente viables. En el periodo de nueve meses cerrado a 30 de septiembre de 2007 y los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2006 y de 2005, ROVI ha realizado inversiones por valor de 4.745 miles de euros, 6.235 miles de euros y 4.675 miles de euros, respectivamente, en actividades relacionadas con la investigación y el desarrollo.

ROVI ha de mantener un flujo continuado de nuevos productos o nuevas indicaciones o extensiones de línea o formulaciones de los productos existentes, suficiente tanto para cubrir los importantes costes de investigación y desarrollo para incrementar sus ventas, como para compensar los descensos de ventas que se pueden producir a medida que productos que eran rentables dejen de beneficiarse de la exclusividad derivada de la patente o pierdan cuota de mercado en relación con otros productos o terapias competidoras. El fracaso en la consecución de dichos objetivos a corto o largo plazo tendría un efecto adverso significativo en el negocio, la situación financiera y la cuenta de resultados.

Una parte significativa de la actividad de ROVI en investigación y desarrollo de nuevos productos, a saber, la tecnología OCAP, basada en la administración por vía oral de HBPM, y la tecnología ISM de liberación extendida de inyectables, están en fase de investigación preclínica.

Planes de reembolso gubernamentales

Las ventas de medicamentos en España y en muchos otros países de la Unión Europea están sujetas a sistemas públicos de reembolso, que establecen la cuantía máxima con que las autoridades sanitarias nacionales financiarán las ventas de determinadas categorías de medicamentos bajo receta a través del sistema de Seguridad Social. Cualquier modificación de la política o de las prácticas que los gobiernos apliquen en España o en los otros mercados en los que se venden los productos de ROVI, puede afectar negativamente al negocio, situación financiera y resultados de explotación de ROVI.

Precios de referencia

Las ventas de determinados medicamentos en España y en muchos otros países de la Unión Europea están sujetas a regímenes de precios de referencia. Si bien los precios de referencia no se aplican en la actualidad a ninguno de los medicamentos principales de ROVI es

posible que ROVI quede sometido a dichos precios de referencia en el futuro. Además ROVI se verá afectada por la Ley 29/2006, que impone una reducción del 20% sobre el precio que puede cobrarse por un medicamento que haya estado cubierto por el Sistema Nacional de Salud durante un mínimo de 10 años determinados casos, en el año 2014, cuando se extinga el periodo de exclusividad que ofrece la patente de algunos de los principales medicamentos de ROVI.

Control de precios

La implantación de nuevos o más exhaustivos controles de precio, directos o indirectos, en cualquiera de los mercados en los que actualmente ROVI tiene presencia, o pueda tenerla en el futuro, puede tener un efecto adverso significativo en el negocio, en la situación financiera o en la cuenta de resultados.

Contribuciones al sistema sanitario público en España y en otros países

Actualmente ROVI está obligada a realizar contribuciones al sistema público de salud español y a los de otros Estados Miembros de la Unión Europea. Si bien en el pasado, conforme a la legislación española, ROVI ha podido reducir sus obligaciones contributivas hasta en un 35% como consecuencia de su alto nivel de actividades de investigación y desarrollo y de su participación en un consorcio de investigación, ROVI no tiene ninguna garantía de poder seguir obteniendo dichas reducciones en el futuro.

Dependencia de terceros para la venta de los productos propios fuera de España y Portugal

ROVI concede algunas licencias sobre determinados productos farmacéuticos desarrollados internamente a terceros que llevan a cabo su comercialización en otros países distintos a España. En el periodo de nueve meses cerrado a 30 de septiembre de 2007 y en los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004, los ingresos de ROVI por pagos realizados por estos terceros en concepto de licencias ascendieron a 937 miles de euros, 234 miles de euros, 234 miles de euros y 234 miles de euros, respectivamente. Cualquier factor que reduzca las ventas de los medicamentos propios que ROVI licencia a terceros, incluyendo la extinción de los contratos de licencia, o la incapacidad de dichos terceros o su negativa a emplear los recursos suficientes para la comercialización con éxito de los productos propios licenciados de ROVI, puede reducir significativamente las ventas y el resultado neto de ROVI.

Eliminación o reducción de los créditos fiscales y/o las subvenciones relativas a investigación y desarrollo

La legislación española vigente prevé que, a partir de 2011, determinados gastos de investigación y desarrollo no se beneficiarán de ventajas en el impuesto de sociedades. La eliminación o reducción de las ventajas fiscales relativas a los gastos en investigación y desarrollo llevaría a una reducción de los flujos de caja y del capital circulante. Además, algunas de las actividades de investigación y desarrollo de ROVI se han financiado y se continúan financiando en parte mediante subvenciones públicas. La eliminación o reducción de dichas subvenciones y de las que ROVI pueda percibir en el futuro, podría

obligar a ROVI a dedicar recursos adicionales a las actividades de investigación y desarrollo, afectando negativamente a la situación financiera y a la cuenta de resultados.

La fabricación de los productos de ROVI es técnicamente compleja

La prestación de servicios a terceros (entre los que destacan el llenado de jeringas precargadas a terceros) implica procesos técnicamente complejos que requieren unas instalaciones especializadas, conocimientos específicos y están sometidas a otras restricciones de producción. Cualquier fallo en dichas instalaciones podría tener un efecto adverso sobre el negocio, la situación financiera y la cuenta de resultados de la Sociedad.

Concentración de actividades en España

Los ingresos por ventas en España representaron un 86%, 88% y 86% y 88% para el periodo de nueve meses cerrado a 30 de septiembre de 2007 y para los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004, respectivamente.

Externalización de servicios

ROVI tiene suscritos algunos acuerdos con terceros, para la prestación de determinados servicios, que le permiten gestionar su actividad, incluyendo la gestión de nóminas, contabilidad y los sistemas informáticos, la realización de ensayos clínicos, el suministro de materias primas y de componentes para sus productos y la distribución y entrega de sus productos. Si alguno de estos terceros contratantes o socios deja de estar en condiciones de prestar el servicio en las condiciones acordadas por contrato, o no puede prestarlo en absoluto, es posible que ROVI no obtenga las preceptivas autorizaciones reglamentarias, o que no pueda continuar con el desarrollo y comercialización de sus productos según lo planificado, o de forma económicamente viable, o que no pueda hacerlo en absoluto, lo cual podría tener un efecto adverso significativo sobre el negocio, la situación financiera y la cuenta de resultados.

Utilización de sustancias químicas

En caso de dar un uso indebido a sustancias químicas o que tenga lugar un accidente que implique daños a los empleados o al medio ambiente, tales hechos podrían potencialmente exceder el límite de cobertura del seguro de ROVI, lo que podría tener un efecto adverso significativo en el negocio, la situación financiera y la cuenta de resultados.

Operaciones vinculadas

La Sociedad arrienda el edificio de su sede central y sus instalaciones de fabricación y otras sitas en Madrid a una sociedad controlada por D. Juan López-Belmonte López, y la oficina de ventas en Portugal a D. Iván López-Belmonte Encina, director de desarrollo corporativo de ROVI. La Sociedad considera que estos acuerdos han sido negociados entre partes independientes en condiciones de mercado y que se ajustan a condiciones de mercado, si bien no se puede asegurar que ROVI no hubiera obtenido mejores condiciones de terceros.

II. FACTORES DE RIESGO

La inversión en acciones de ROVI implica asumir un número significativo de riesgos. Antes de adoptar la decisión de invertir en las acciones objeto de la Oferta deben tenerse en cuenta los riesgos que se enumeran a continuación, así como la restante información contenida en el presente Folleto. Estos riesgos no son los únicos a los que los titulares de las acciones de la Sociedad podrían hacer frente en el futuro. Podría darse el caso de que otros riesgos, actualmente desconocidos o no considerados como relevantes, pudieran tener un efecto en las acciones o en el negocio de la Sociedad. Asimismo debe tenerse en cuenta que dichos riesgos podrían tener un efecto adverso en el precio de las acciones de ROVI, lo que podría llevar a una pérdida parcial o total de la inversión realizada.

1. Estructura accionarial y del consejo de administración

1.1. Estructura accionarial

Una vez finalizada la Oferta, D. Juan López-Belmonte López, Presidente del Consejo de Administración, controlará, a través de la sociedad Inversiones Clidia, S.L., aproximadamente el 60% de las acciones y derechos de voto de la Sociedad (aproximadamente el 65% en el caso de que no se ejercite en su totalidad la opción de compra “green shoe” a la que se hace referencia en el apartado 5.2.5 de la Nota de Valores). Como resultado, D. Juan López-Belmonte López podrá decidir sobre prácticamente todos los asuntos que exijan la aprobación por mayoría de los accionistas, incluyendo la declaración de dividendos, la elección de la mayoría del consejo de administración, modificaciones al capital social emitido y la adopción de modificaciones a los estatutos sociales.

1.2. Estructura del consejo de administración

El consejo de administración de la Sociedad está formado por siete miembros, cuatro de los cuales son ejecutivos y tres de ellos independientes. D. Juan López-Belmonte López y D. Juan, D. Javier y D. Iván López-Belmonte Encina son los consejeros ejecutivos de la Sociedad, tienen la mayoría en el Consejo de Administración y son los responsables de la gestión y del día a día de la Sociedad.

Los intereses de D. Juan López-Belmonte López y D. Juan, D. Javier y D. Iván López-Belmonte Encina podrían diferir de los de los restantes accionistas.

1.3. Operaciones vinculadas

La Sociedad arrienda el edificio de su sede central y sus instalaciones de fabricación y otras sitas en Madrid a una sociedad controlada por D. Juan López-Belmonte López, y la oficina de ventas en Portugal a D. Iván López-Belmonte Encina, director de desarrollo corporativo de ROVI. La Sociedad considera que estos acuerdos han sido negociados entre partes independientes en condiciones de mercado y que se ajustan a condiciones de mercado, si bien no se puede asegurar que ROVI no hubiera obtenido mejores condiciones de terceros.

2. Riesgos relativos a la Oferta y a las Acciones

2.1. Precio de la Oferta

La banda de precios indicativa y no vinculante ha sido fijada entre 9,20 y 10,60 euros por acción lo que implica asignar a la Sociedad una capitalización bursátil o valor de mercado de la totalidad de sus acciones de entre 460 y 530 millones de euros. Tomando como base los estados financieros consolidados del Grupo PHIVOR correspondientes al ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2006 elaborados bajo NIIF-UE, la capitalización bursátil supone un PER de entre 42,14 y 48,55.

Se hace constar expresamente que la banda de precios indicativa y no vinculante ha sido fijada por ROVI de común acuerdo con las Entidades Coordinadoras Globales, sin que exista un experto independiente que asuma responsabilidad alguna por la valoración de las acciones de ROVI resultante de dicha banda de precios indicativa y no vinculante. La banda de precios indicativa y no vinculante se ha establecido tomando en consideración procedimientos generalmente aceptados por el mercado en este tipo de operaciones, y teniendo en cuenta las características y circunstancias propias de la Sociedad y del sector y la situación presente de los mercados financieros internacionales.

A efectos meramente indicativos, se hace constar que el PER medio de la Bolsa de Madrid (IGBM) a 31 de diciembre de 2006 es 15,04.

2.2. Volatilidad de la cotización

El precio de mercado de las acciones de ROVI podría ser volátil. El precio de las acciones que se venden en una oferta está con frecuencia sujeto a volatilidad durante un cierto tiempo tras la oferta. Factores que quedan fuera del control de ROVI, tales como las recomendaciones de los analistas bursátiles, la evolución de la industria o los cambios en las condiciones de los mercados financieros pueden tener un efecto significativo sobre el precio de mercado de las acciones de la Sociedad. Por otra parte, en los últimos años los mercados de valores en España y a nivel mundial han experimentado volatilidades importantes en términos de precios y volumen de contratación. Esta volatilidad podría tener un impacto negativo sobre la cotización de las acciones, con independencia de cuáles sean la situación financiera de ROVI y sus resultados de explotación. Es posible que los inversores no puedan vender sus acciones a un precio igual o superior al de Oferta.

2.3. Venta de acciones tras la Oferta

La venta de un número significativo de acciones en el mercado abierto una vez las acciones hayan sido admitidas a cotización o la percepción de que estas ventas pudieran producirse, podría afectar negativamente a la cotización de las acciones y a la capacidad de la Sociedad de captar fondos mediante una futura oferta de valores de renta variable. La Sociedad, Inversiones Clidia, S.L., D. Juan López-Belmonte López y D. Juan, D. Iván y D. Javier López-Belmonte Encina, han adoptado un acuerdo, con sujeción a determinadas excepciones, por el que se comprometen a, entre otras acciones, no emitir, ofrecer, vender, pactar la venta, otorgar una opción de compra o de otro modo disponer de ninguna acción hasta pasados 180 días (por lo que respecta a la Sociedad) y 360 días (por lo que respecta a

Inversiones Clidia, S.L., D. Juan López-Belmonte López y D. Juan, D. Iván y D. Javier López-Belmonte Encina) desde (inclusive) la fecha de admisión a cotización de las acciones y de su inclusión en el Sistema de Interconexión Bursátil Español (Mercado Continuo), sin el previo consentimiento conjunto de las entidades coordinadoras globales. Las futuras ventas de estas acciones, o la disponibilidad de las mismas, podrían afectar negativamente al mercado de las acciones y a la capacidad de la Sociedad para captar capital adicional mediante nuevas emisiones de acciones.

2.4. Mercado líquido para las acciones

Con anterioridad a la Oferta, las acciones de la Sociedad no se han negociado en ningún mercado público. Si bien la Sociedad ha solicitado la admisión a cotización en el Sistema de Interconexión Bursátil, no se puede garantizar que se vaya a desarrollar un mercado activo de negociación de las acciones, ni que, en caso de desarrollarse, se mantenga dicho mercado o la admisión a cotización de las acciones de ROVI en las Bolsas de Valores españolas. El precio de Oferta de las acciones puede no tener relación alguna con el precio al que se negocien las acciones una vez completada la presente Oferta. Si no se desarrolla un mercado activo, o si tal mercado no se mantiene, la liquidez y la cotización de las acciones podrían resultar seriamente dañadas.

2.5. Revocación y desistimiento de la Oferta

En caso de no producirse la admisión a negociación en Bolsa de las acciones de la Sociedad antes de las 23:59 horas del día 31 de diciembre de 2007, la Oferta se entenderá automáticamente revocada en los términos previstos en el apartado 5.1.4 de la Sección III “Nota sobre las Acciones”.

Asimismo, en el Folleto se prevé la posibilidad de que la Sociedad pueda desistir de la Oferta, posponerla, aplazarla o suspenderla temporal o indefinidamente, en cualquier momento anterior a la fijación definitiva del precio de las acciones de la Sociedad (prevista para el 3 de diciembre de 2007) por cualesquiera causas y sin que ROVI deba motivar su decisión.

2.6. Reducción de la Oferta

El número de acciones ofrecidas a los inversores en la Oferta de Venta podrá verse reducido por acuerdo de la Sociedad, el Accionista Oferente y las Entidades Coordinadoras Globales en cualquier momento hasta la fijación, en su caso, del precio de la Oferta, en los términos previstos en el apartado 5.1.2 de la Sección III “Nota sobre las Acciones”.

3. Factores de riesgo específicos del emisor o de su sector de actividad

3.1. Dependencia de Bemiparina

Una parte sustancial de las ventas netas de ROVI está generada por su producto propio y buque insignia HBPM, Bemiparina (comercializado como *Hibor/Ivor/Zibor/Ivorat/Ivormax/Badyket*). De hecho, ha sido el producto farmacéutico de ROVI más vendido durante todos los ejercicios comprendidos en la información financiera

histórica de este Folleto. Por ejemplo, en el periodo de nueve meses cerrado a 30 de septiembre de 2007 y en los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004 las ventas de Bemiparina representaron el 26%, el 28%, el 34% y el 32% de las ventas netas de ROVI, respectivamente.

Por otra parte, la estrategia de crecimiento de ROVI se basa en gran parte en sus esfuerzos en investigación y desarrollo para extender Bemiparina a otras nuevas indicaciones terapéuticas (incluyendo, entre otras, la úlcera del pie causada por la diabetes, la terapia puente anticoagulante, la cirugía oncológica, la diálisis peritoneal y el cáncer de pequeñas células del pulmón) que, si se completaran con éxito, incrementarían probablemente las ventas de Bemiparina y la contribución total de este producto a las ventas netas de ROVI. El fracaso de ROVI en la consecución con éxito de alguno o de todos estos proyectos de investigación y desarrollo afectaría negativamente a las perspectivas de negocio de la Sociedad.

3.2. Competidores con mayores recursos

Los productos que ROVI comercializa se enfrentan a la competencia de los productos competidores con indicaciones similares, incluidas las HBPM que compiten con el principal producto de ROVI, el *Hibor*. Por otra parte, algunos de los competidores de ROVI, incluyendo empresas farmacéuticas y de biotecnología, están implicados activamente en la investigación y desarrollo de sustancias que en el futuro competirán con los actuales productos de ROVI. En el futuro, ROVI espera que sus productos compitan con los nuevos productos farmacéuticos que actualmente se están desarrollando, con los productos farmacéuticos inicialmente aprobados para otras indicaciones y que puedan llegar a ser aprobados también para las mismas indicaciones que las de los productos de ROVI. Los productos competidores pueden además ser más seguros o más eficaces, menos invasivos, menos caros, o ser comercializados con mayor éxito que los de ROVI.

Muchos de los competidores de ROVI, tanto actuales como potenciales, son grandes y conocidos laboratorios farmacéuticos, empresas de biotecnología y del cuidado de la salud, que disponen de todo tipo de recursos considerablemente superiores a los de ROVI. Las sociedades con mayores recursos y un nivel de gasto más alto en investigación y desarrollo tienen una mayor capacidad para financiar ensayos clínicos y otras tareas de desarrollo necesarias para presentar solicitudes administrativas. Estos competidores pueden además soportar durante más tiempo una reducción deliberada y significativa de los precios de sus productos y servicios. En el caso de que cualquiera de los competidores más grandes declare una guerra de precios contra ROVI, las ventas de la Sociedad pueden caer, lo cual afectaría negativamente a la cuenta de resultados.

Además, el sector farmacéutico se caracteriza asimismo por un desarrollo continuo de productos y por el cambio tecnológico. Es posible que el desarrollo de nuevos productos o los avances tecnológicos de los competidores de ROVI en sus procesos de fabricación o producción hagan que los productos de la Sociedad resulten obsoletos o antieconómicos.

3.3. Dependencia de los derechos de patente y demás derechos de propiedad intelectual. Aparición de productos genéricos

La protección que ofrecen las patentes tiene una importancia fundamental para el éxito de la comercialización de los productos de ROVI en todos los países en los que la Sociedad desarrolla su actividad. Las patentes que protegen la Bemiparina, así como las de los productos adquiridos o bajo licencia, ofrecen una exclusividad de comercialización que resulta esencial para el éxito del negocio. ROVI busca patentes que cubran a cada uno de sus productos en cada uno de los mercados en los que pretenda venderlos, y allá donde la patente ofrezca una protección significativa. Aun cuando ROVI consiga con éxito las patentes que cubran sus productos, los terceros o las autoridades pueden impugnar o intentar invalidar o soslayar estas patentes y solicitudes de patentes, y ROVI ha de tener también éxito en su defensa. Si bien hasta la fecha no se ha visto involucrado en controversias significativas en materia de patentes, éstas pueden ser objeto de impugnación, o es posible que en el futuro la Sociedad se vea obligada a interponer acciones por infracción de patentes contra terceros. Los pleitos relativos a patentes y oposiciones a patentes tienen un resultado incierto, pueden ser costosos y pueden privar de la exclusividad en el mercado para un producto patentado o, en determinados casos, la patente de un tercero puede impedir comercializar y vender un producto en una zona geográfica concreta. Si uno o más de los productos importantes de ROVI, sean de desarrollo propio o adquiridos bajo licencia, pierden la protección de la patente en mercados rentables, la venta de dichos productos puede sufrir un retroceso significativo, lo cual tendría un efecto adverso significativo sobre el negocio, la situación financiera y la cuenta de resultados.

Asimismo, aunque el perfil de las patentes de la cartera de los principales productos de ROVI es relativamente fuerte, una vez que expiren los periodos de exclusividad al amparo de patente de los productos de ROVI, tanto propios como bajo licencia, es probable que ROVI se enfrente a una fuerte competencia por parte de medicamentos genéricos de bajo precio. La pérdida de la protección de la patente de un producto lleva, por regla general, a una rápida reducción de las ventas de dicho producto, a medida que aparecen versiones genéricas de dicho producto disponibles a precios reducidos. En el caso de los productos que suponen una contribución importante a las ventas de ROVI, la pérdida de la exclusividad de la patente podría tener un efecto adverso significativo sobre la cuenta de resultados.

3.4. Venta de supositorios ROVI

Tal como se menciona en el apartado 11.2.3 de la Sección IV “Información sobre el Emisor” del Folleto, ROVI vendió a Pfizer la rama de actividad correspondiente a los supositorios de glicerina ROVI (y a otros medicamentos publicitarios) en el año 1994, incluyendo los correspondientes registros sanitarios y de propiedad industrial (como, por ejemplo, la marca “Supositorios ROVI”).

Además y en el mismo contrato, las partes establecieron los términos para permitir la coexistencia pacífica en relación con la marca “ROVI”. Conforme a dicho contrato, ROVI retuvo la titularidad plena de todos los derechos de propiedad industrial distintos de los relativos a los medicamentos publicitarios.

A la fecha del presente Folleto, la Sociedad no ha recibido ninguna reclamación en relación con el uso de la marca “ROVI”, aunque no puede descartarse que se pueda producir en un futuro. No obstante, con fecha 3 de agosto de 2007, Clarke, Modet & Co., asesores de propiedad industrial e intelectual, emitieron, a solicitud de la Sociedad, un informe en el que, entre otras cuestiones, se concluía que la Sociedad mantiene sus derechos exclusivos y prioritarios sobre el vocablo y marca “ROVI” respecto de cualquier producto o servicio no relacionado con Especialidades Farmacéuticas Publicitarias, pudiéndolo seguir utilizando, ahora y en el futuro, lo que incluye la presentación de nuevas marcas que incorporen dicho término.

3.5. Dependencia de clientes significativos

ROVI depende de algunos clientes en lo que respecta a una parte significativa de las ventas netas y tesorería. Por ejemplo, para el periodo de nueve meses cerrado a 30 de septiembre de 2007 y en los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004, el 14,7%, el 11,1%, el 14,2% y el 15,2%, respectivamente, de las ventas netas, correspondieron a las ventas de productos farmacéuticos realizadas a organismos públicos sanitarios españoles nacionales o autonómicos y a hospitales públicos y clínicas gestionadas por dichos organismos públicos, mientras que el 20%, el 22%, el 17 % y el 17%, respectivamente, de las ventas netas para el periodo de nueve meses cerrado a 30 de septiembre de 2007 y para los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004, correspondieron a los servicios de rellenado y envasado prestados por ROVI a Sanofi-Aventis y algunas de sus empresas filiales. ROVI prevé que la venta de productos y la provisión de servicios a estos clientes siga representando una parte importante de sus ventas netas y tesorería en el futuro próximo. No obstante, ROVI no puede asegurar que dichos clientes mantengan los acuerdos comerciales que tienen suscritos con ellos en términos comparables a los actuales, o que los mantengan en absoluto. En el supuesto de que cualquiera de dichos acuerdos comerciales resultara extinguido, modificado o no arrojara resultados satisfactorios, podría tener un efecto adverso significativo en el negocio, la situación financiera y la cuenta de resultados.

3.6. Número reducido de proveedores

El suministro de las jeringas, que sirven como instrumento de administración de la mayoría de los productos basados en HBPM y de otros productos que ROVI rellena para sus clientes en virtud de determinados contratos, los obtiene de un único fabricante, la compañía americana de tecnología médica Becton Dickinson Pharmaceutical Systems (“BD”). Aunque ROVI intenta mantener unos stocks de jeringas suficientemente amplios como para minimizar el riesgo de quedarse sin existencias, ROVI podría no ser capaz de conseguir suficientes jeringas de otro proveedor distinto en el supuesto de que BD cesara en la producción, la interrumpiera, o se viera de otro modo incapaz de suministrar las jeringas en cantidad suficiente para satisfacer la demanda de sus productos y cumplir con sus servicios de producción contratados.

Además, ROVI depende de un número reducido de proveedores en lo que respecta al suministro de los principios activos de sus productos. Por ejemplo, obtiene el suministro de heparina sódica, la materia prima de todos sus productos basados en HBPM, incluida

Bemiparina, de tres proveedores, uno de los cuales suministró a la Sociedad más de la mitad de la heparina sódica en 2006. Estos proveedores dependen a su vez de otros suministradores de materias primas, por lo general, de origen chino. No existen garantías de que los mencionados proveedores sigan siendo capaces de proporcionar materias primas suficientes, sigan suministrando principios activos en condiciones económicamente viables, particularmente en el caso de una escasez global, ni de que puedan seguir suministrando ingredientes que cumplan con las exigencias reglamentarias. El desarrollo y aprobación de los productos de ROVI depende de su capacidad para conseguir principios activos procedentes de fuentes aprobadas por las autoridades reguladoras. Dado que el procedimiento de autorización de comercialización exige que los fabricantes especifiquen en su solicitud los proveedores del principio activo que proponen, sería necesario obtener la autorización reglamentaria de un nuevo proveedor si el proveedor especificado ya no dispusiera del principio activo. Asimismo ROVI está expuesto al riesgo de que los proveedores no puedan suministrar las cantidades que necesita para cubrir las exigencias del mercado, particularmente en caso de una escasez global.

Todos estos factores podrían tener un efecto significativo adverso en el negocio, la situación financiera y la cuenta de resultados de ROVI.

3.7. Gestores y personal científico cualificado

ROVI se enfrenta a una competencia intensa por el personal científico altamente cualificado por parte de otras empresas, de instituciones académicas, organismos administrativos y otras organizaciones. Es posible que ROVI no consiga atraer y retener a dicho personal cualificado. Además, ROVI se apoya en personal de alta dirección con amplia experiencia. La pérdida de dicho personal clave o la incapacidad para atraer y retener personal altamente cualificado que se requiere para el desarrollo de las actividades de ROVI, puede tener un efecto adverso sobre el negocio.

3.8. Dificultades en la obtención y mantenimiento de las autorizaciones de comercialización

Las actividades de ROVI, incluyendo la investigación, las pruebas pre-clínicas, los ensayos clínicos y la fabricación y comercialización de sus productos, están sujetos a una reglamentación detallada por parte de numerosas autoridades administrativas de nivel supranacional, nacional y local tanto en la Unión Europea (incluida la EMEA) como en Estados Unidos (incluida la FDA) y en otros países. La EMEA en la Unión Europea, y la FDA en Estados Unidos, administran requisitos que cubren las pruebas, la aprobación, la seguridad, la eficacia, la fabricación, el etiquetado y la comercialización de medicamentos. En muchos casos, los requisitos de la FDA en particular han supuesto un incremento en el tiempo y el dinero necesarios para desarrollar nuevos productos y lanzarlos en el mercado de Estados Unidos. Tanto la EMEA como la FDA y otras autoridades reglamentarias nacionales disfrutan de un amplio grado de discrecionalidad a la hora de exigir pruebas adicionales, de retrasar o retener el registro y la autorización de comercialización o de revocar o suspender aprobaciones de productos previamente aprobados, de ordenar retiradas de productos o de cerrar instalaciones de fabricación que no operan de manera

conforme con las prácticas de fabricación aplicables o con otros requisitos o aprobaciones reglamentarios.

El procedimiento de licencia para nuevas especialidades farmacéuticas es largo y complejo. El tiempo que se tarda en obtener la licencia necesaria para cada producto varía de un país a otro, pero por regla general va de uno a dos años a contar desde la fecha de solicitud. Además, la concesión de la licencia, puede incluir limitaciones en cuanto al uso del producto que se va a comercializar y está asimismo sujeto a un seguimiento constante desde que se otorga la licencia inicial. El descubrimiento posterior de problemas que no se conocían en el momento de solicitar la licencia, o el incumplimiento de requisitos reglamentarios pueden tener como resultado la imposición de restricciones a la comercialización del producto en cuestión o su retirada del mercado, así como la imposición de multas. Además, ROVI está sujeto a exhaustivas inspecciones por parte de la administración, en cuanto a la fabricación, etiquetado y distribución de los medicamentos, que pueden resultar aún más onerosas en caso de que algunos de los productos e instalaciones de fabricación de ROVI reciban la aprobación de la FDA. Todos los factores citados pueden incrementar los costes de desarrollo de nuevos productos, e incrementar el riesgo de que los nuevos productos no puedan ser comercializados con éxito por ROVI.

Una vez que se han obtenido las preceptivas autorizaciones reglamentarias para los nuevos productos o para las instalaciones de fabricación, dichas autorizaciones han de mantenerse vigentes mientras se comercialicen los nuevos productos en cada uno de los países en los que se exigen dichas autorizaciones. Si no se obtiene la preceptiva autorización, si se producen retrasos significativos en el proceso de autorización, o si no se mantiene la autorización en cualquiera de los países, ROVI se verá privado de vender productos nuevos en dicho país hasta que se obtenga o se restituya la autorización, lo cual podría tener un efecto adverso significativo sobre el negocio, la situación financiera y la cuenta de resultados de la Sociedad

3.9. Obtención de nuevos productos o moléculas de terceros para su desarrollo y/o distribución

Los resultados futuros de ROVI dependen en buena medida de su capacidad para conseguir licencias o adquirir productos o moléculas para su desarrollo o distribución. En el periodo de nueve meses cerrado a 30 de septiembre de 2007 y en los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004, el 39 %, el 34 %, el 29 % y el 31%, respectivamente de las ventas netas responde a medicamentos que ROVI ha adquirido bajo licencia de otras sociedades (los “Productos adquiridos bajo licencia”). Destacar que el contrato de licencia de *Osseor*, segundo producto más vendido de la Sociedad, finaliza el 31 de agosto de 2015. A medida que disminuye la cuota de mercado de los Productos adquiridos bajo licencia, que sufren reducciones significativas de precio o que pierden la protección de la exclusividad que otorga la patente, el éxito del esfuerzo de ROVI por sustituirlos con productos propios o con otros productos adquiridos bajo licencia determinará la capacidad de ROVI en incrementar sus niveles de ventas actuales. Además, es posible que ROVI no pueda renovar los contratos de licencias adquiridas a su vencimiento en condiciones comercialmente razonables. El fracaso en obtener licencias o adquirir nuevos productos o moléculas para su desarrollo, o en mantener las licencias actuales en condiciones

comercialmente razonables, o tan solo mantenerlas, podría tener un efecto significativo adverso sobre el negocio, la situación financiera y la cuenta de resultados de ROVI.

3.10. Retrasos en los pagos de las autoridades sanitarias a la Sociedad

En el pasado, ROVI ha experimentado retrasos significativos en el cobro a Seguridad Social, hospitales y sanatorios que forman parte del sistema autonómico de salud en España. Las ventas a este canal de distribución representaron el 11,1% de las ventas netas en 2006. La adopción por parte de España, con efectos al 31 de diciembre de 2004, de una directiva de la Unión Europea que exige el pago de intereses sobre las cuentas a cobrar que superen los 60 días desde su vencimiento ha tenido como resultado una reducción significativa de los retrasos en el cobro en dicho canal. No obstante, los retrasos en el pago por parte de hospitales y sanatorios de ciertas comunidades autónomas, en especial Andalucía y Valencia, continúan siendo importantes. ROVI no puede garantizar que los plazos de cobro de cuentas a cobrar a Seguridad Social, hospitales y sanatorios que forman parte del sistema autonómico de salud en España vayan a mejorar, ni que los plazos actuales de cobro a dichos hospitales y clínicas no se incrementen de nuevo, en especial si los organismos públicos de salud no aumentan la financiación de estos hospitales y sanatorios. El retraso en el cobro puntual de las ventas de los productos afecta negativamente a los flujos de caja y a los niveles de capital circulante, y puede obligar a ROVI a incurrir en una financiación a corto plazo superior a la que en otro caso necesitaría.

3.11. Responsabilidad por producto

La responsabilidad por productos defectuosos constituye un importante riesgo comercial para ROVI, que podría incrementarse si el negocio se expande a nuevos mercados, en particular a Estados Unidos (donde los costes asociados a reclamaciones de responsabilidad por productos defectuosos pueden ser especialmente onerosos). En determinados países se ha condenado a empresas farmacéuticas a pagar sumas considerables por razón de daños físicos que se alegan causados por el uso de ciertos productos (entre los que se incluyen medicamentos bajo receta e instrumentos médicos tales como jeringuillas). Algunas empresas farmacéuticas han tenido recientemente que retirar productos del mercado como resultado de importantes demandas de responsabilidad por productos defectuosos. Pese a que actualmente ROVI no está envuelta en ningún procedimiento judicial de responsabilidad por productos defectuosos, es posible que se planteen dichas demandas en el futuro. Si bien ROVI cree que su cobertura de seguro de responsabilidad por productos defectuosos se corresponde con la práctica del sector y es suficiente para asegurarse frente al riesgo financiero inmediato que supondría el éxito de demandas basadas en responsabilidad por productos defectuosos, ROVI no está en condiciones de garantizarlo. La cobertura de seguros en el sector farmacéutico se está encareciendo cada vez más. Además, es posible que ROVI no sea capaz de obtener o mantener la cobertura de seguro en condiciones comercialmente admisibles, o que no pueda mantenerla en absoluto, y los seguros que estén a su alcance es posible que no ofrezcan una protección adecuada frente a todos los posibles riesgos.

3.12. Investigación de nuevos productos. Falta de pruebas en humanos de alguno de los nuevos productos

Al igual que otras empresas farmacéuticas y de biotecnología, ROVI debe continuar investigando, desarrollando y lanzando al mercado productos nuevos o nuevas formulaciones, e identificando indicaciones adicionales para sus productos ya existentes para seguir siendo competitiva. El mantenimiento del éxito de ROVI depende de su cartera de productos en desarrollo, así como de los nuevos productos que puedan obtener mediante licencia o adquisición. Para lograrlo, ROVI ha de realizar inversiones significativas de manera continua, sin garantía alguna de que las iniciativas que financian tengan como resultado productos comercialmente viables. En el periodo de nueve meses cerrado a 30 de septiembre de 2007 y los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2006 y de 2005, ROVI ha realizado inversiones por valor de 4.745 miles de euros, 6.235 miles de euros y 4.675 miles de euros, respectivamente, en actividades relacionadas con la investigación y el desarrollo. Asimismo, ROVI debe dedicar un esfuerzo significativo en fondos y otros recursos para el reclutamiento y retención de científicos de alto nivel y de otro personal con experiencia y conocimientos en el campo de la investigación y desarrollo farmacéutico y de la biotecnología.

El período de desarrollo farmacéutico desde el comienzo de las pruebas pre-clínicas hasta la aprobación reglamentaria suele durar varios años, y exige gastos significativos a lo largo de las distintas fases del proceso de desarrollo. El coste de la investigación y desarrollo farmacéuticos se ha incrementado en los últimos años (el gasto de I+D en 2006 representó el 6% sobre el importe de la cifra de negocios), mientras que el porcentaje de éxito en el desarrollo de productos comercialmente viables se ha mantenido en niveles relativamente bajos. De hecho, la mayoría de las moléculas candidatas sometidas a pruebas pre-clínicas no llegan a la fase de comercialización

Todas las fases de los ensayos de moléculas se encuentran fuertemente reguladas, y durante cada una de ellas existe un alto riesgo de que surjan obstáculos graves o de que no se alcancen los objetivos y, en consecuencia, se deba abandonar un producto en el que se ha invertido mucho tiempo y dinero. Para poder obtener la aprobación reglamentaria para la comercialización de cada uno de los productos en desarrollo, es necesario demostrar, mediante pruebas de calidad (químicas, de fabricación y de controles), pruebas no clínicas y ensayos clínicos, que el producto es de la calidad adecuada y seguro y efectivo para el uso indicado.

Los ensayos clínicos de los productos en desarrollo, incluidas nuevas formulaciones e indicaciones (actualmente en fase de ensayos clínicos) basadas en heparinas de bajo peso molecular (“**HBPM**”), y tecnología (actualmente en fase de estudio pre-clínico) basada en carbohidratos y péptidos por vía oral (“**OCAP**”), pueden no alcanzar los niveles de calidad, seguridad y eficacia que se exigen para que se obtenga un producto susceptible de ser autorizado para su comercialización.

Además, las autoridades reglamentarias de Europa, Estados Unidos y otros países (entre los cuales, la Agencia Europea de Medicamentos -“**EMA**”, en sus siglas en inglés-, la Administración de Alimentos y Medicamentos de Estados Unidos -“**FDA**”, en sus siglas en

inglés”- y otras autoridades sanitarias nacionales), pueden exigir que se realicen ensayos adicionales, lo cual puede tener como resultado un incremento de los costes y retrasos significativos en el desarrollo y comercialización, o el abandono de un proyecto si ya no resultara económicamente viable.

El porcentaje de ensayos clínicos terminados depende, entre otros factores, de que se obtengan unos suministros clínicos adecuados, y se recluten los pacientes necesarios. Los retrasos en el reclutamiento de pacientes para ensayos clínicos pueden tener también como resultado un incremento en los costes y un retraso en los programas. Pueden producirse retrasos o costes adicionales en aquellas circunstancias en las que ROVI comparte el control sobre la planificación y ejecución del desarrollo y marketing del producto con socios colaboradores, o en aquellas circunstancias en las que dependan de los esfuerzos de marketing de terceros, como por ejemplo empresas farmacéuticas a las que ROVI haya concedido licencias de sus productos propios para su comercialización fuera de España. Además, el éxito en la comercialización de cualquier nuevo producto o de cualquier nueva indicación, formulación o extensión de línea de un producto preexistente, depende de la eficacia de los esfuerzos de ROVI por vender dicho producto a los hospitales y a los médicos, y de la percepción que se tenga de las ventajas y desventajas del nuevo producto en comparación con otros productos o tratamientos competidores.

ROVI ha de mantener un flujo continuado de nuevos productos o nuevas indicaciones o extensiones de línea o formulaciones de los productos existentes, suficiente tanto para cubrir los importantes costes de investigación y desarrollo para incrementar sus ventas, como para compensar los descensos de ventas que se pueden producir a medida que productos que eran rentables dejen de beneficiarse de la exclusividad derivada de la patente o pierdan cuota de mercado en relación con otros productos o terapias competidoras. El fracaso en la consecución de dichos objetivos a corto o largo plazo tendría un efecto adverso significativo en el negocio, la situación financiera y la cuenta de resultados.

Una parte significativa de la actividad de ROVI en investigación y desarrollo de nuevos productos, a saber, la tecnología OCAP, está basada en el descubrimiento, realizado en el marco de una investigación pre-clínica, de que la administración por vía oral de HBPM puede ofrecer unos niveles de biodisponibilidad y ventajas terapéuticas y una baja variabilidad entre dosis comparables a las HBPM administradas por vía intravenosa o subcutánea. Si bien los ensayos preliminares con animales han arrojado resultados alentadores, la tecnología OCAP se encuentra en fase preclínica y aún no ha sido probada mediante ensayos clínicos en humanos.

Los productos de ROVI basados en la tecnología ISM de liberación extendida de inyectables está asimismo en fase de investigación preclínica.

3.13. Planes de reembolso gubernamentales

Las ventas de medicamentos en España y en muchos otros países de la Unión Europea están sujetas a sistemas públicos de reembolso, que establecen la cuantía máxima con que las autoridades sanitarias nacionales financiarán las ventas de determinadas categorías de medicamentos bajo receta a través del sistema de Seguridad Social. En España, el

Ministerio de Sanidad y Consumo establece precios de reembolso para los medicamentos que se dispensan mediante prescripción oficial, dentro del Sistema Nacional de Salud.

Además, los sistemas de Seguridad Social en España y en otros países en los que se venden estos productos son cada vez más restrictivos a la hora de otorgar y renovar el reembolso de los medicamentos. En España, el Ministerio de Sanidad y Consumo excluye todos los años del sistema de reembolso determinados productos, y los precios de reembolso que se aplican se revisan cada dos años. Cualquier modificación de la política o de las prácticas que los gobiernos apliquen en España o en los otros mercados en los que se venden los productos de ROVI, y que implique que los medicamentos actuales o futuros de ROVI se vean excluidos, o no se apruebe su ingreso en los correspondientes sistemas de reembolso público, o que se reduzcan los precios de reembolso que se apliquen a los medicamentos de ROVI, puede afectar negativamente al negocio, situación financiera y resultados de explotación de ROVI.

3.14. Precios de referencia

Las ventas de determinados medicamentos en España y en muchos otros países de la Unión Europea están sujetas a regímenes de precios de referencia. El precio de referencia se corresponde, para cada conjunto, con la media aritmética de los tres coste/tratamiento/día menores de las presentaciones agrupadas en dicho conjunto por cada vía de administración, calculados según la dosis diaria definida. Los precios de referencia se fijan, modifican y publican periódicamente a través de Real Decreto. Con arreglo a la Ley 29/2006 de Garantías y Uso Racional de los Medicamentos y Productos Sanitarios), si el precio de un medicamento incluido en el Sistema Nacional de Salud es superior al precio de referencia establecido por el Ministerio de Sanidad y Consumo, el farmacéutico está obligado a sustituir dicho medicamento por el más barato dentro de la categoría correspondiente.

Si bien los precios de referencia no se aplican en la actualidad a ninguno de los medicamentos principales de ROVI, puesto que no existen por el momento medicamentos en competencia basados en el mismo principio activo y método de administración, es posible que ROVI quede sometido a dichos precios de referencia en el futuro. Además, la Ley 29/2006 impone una reducción del 20% sobre el precio que puede cobrarse por un medicamento que haya estado cubierto por el Sistema Nacional de Salud durante un mínimo de 10 años, en el caso de que (i) no exista un genérico autorizado disponible en España, y (ii) se haya autorizado un genérico alternativo más barato en cualquier Estado Miembro de la Unión Europea. ROVI se verá afectada por esta ley en 2014, cuando se extinga el periodo de exclusividad que ofrece la patente de algunos de los principales medicamentos de ROVI.

3.15. Control de precios

Determinados medicamentos, entre los cuales se incluyen los medicamentos (excepto publicitarios) que ROVI comercializa, están sujetos a controles, directos e indirectos sobre los precios en España y en otros mercados de la Unión Europea en los que se venden los productos de ROVI, que han afectado negativamente y podrían continuar afectando, a la capacidad de ROVI de mantener o incrementar los precios de sus productos. Por ejemplo,

la actualmente derogada Ley 25/1990 del Medicamento y su Reglamento de desarrollo (Real Decreto 2402/2004), imponían reducciones obligatorias de precios del 4,2% y del 2,0% en 2005 y 2006 respectivamente, sobre los precios mayoristas de todas las especialidades farmacéuticas en España para las que no se hubieran negociado previamente unos precios de referencia. En los últimos años se han practicado reducciones de precio similares, en mayor o menor medida, en algunos otros mercados de la Unión Europea. La implantación de nuevos o más exhaustivos controles de precio, directos o indirectos, en cualquiera de los mercados en los que actualmente ROVI tiene presencia, o pueda tenerla en el futuro, puede tener un efecto adverso significativo en el negocio, en la situación financiera o en la cuenta de resultados.

Por otro lado, en Estados Unidos, donde los precios actualmente no están regulados, se han realizado en los últimos años una serie de proposiciones legislativas y reglamentarias orientadas a modificar el sistema sanitario. Si bien los productos de ROVI no se venden en la actualidad en Estados Unidos, la Sociedad cree que existe un potencial significativo para la futura venta en Estados Unidos de los productos y servicios que actualmente se encuentran en fase de desarrollo. En consecuencia, la implantación de nuevos o más exhaustivos controles de precio, directos o indirectos, en Estados Unidos podría afectar negativamente a las perspectivas de negocio de ROVI.

3.16. Contribuciones al sistema sanitario público en España y en otros países

Actualmente ROVI está obligada a realizar contribuciones al sistema público de salud español y a los de otros Estados Miembros de la Unión Europea. En España, con arreglo a la Ley 29/2006, todas las sociedades que venden medicamentos bajo receta y otros productos sanitarios financiados con fondos públicos están obligadas a realizar contribuciones por importes de entre el 1,5% y el 2% de sus ventas (en función del volumen de ventas) al Sistema Nacional de Salud español cada cuatro meses. Si bien en el pasado, conforme a la legislación española, ROVI ha podido reducir sus obligaciones contributivas hasta en un 35% como consecuencia de su alto nivel de actividades de investigación y desarrollo y de su participación en un consorcio de investigación, ROVI no tiene ninguna garantía de poder seguir obteniendo dichas reducciones en el futuro. Todo incremento en dichas contribuciones obligatorias en España, cualquier modificación en la legislación que hoy en día permite dichas reducciones en las obligaciones contributivas, o la adopción de sistemas de contribución obligatoria en otros mercados que podamos cubrir en el futuro podría afectar negativamente a la cuenta de resultados de ROVI.

3.17. Dependencia de terceros para la venta de los productos propios fuera de España y Portugal

ROVI concede algunas licencias sobre determinados productos farmacéuticos desarrollados internamente (los “productos propios”) a terceros que llevan a cabo su comercialización en otros países distintos a España. En el periodo de nueve meses cerrado a 30 de septiembre de 2007 y en los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004, los ingresos de ROVI por pagos realizados por estos terceros ascendieron a 937 miles de euros, 234 miles de euros, 234 miles de euros y 234 miles de euros, respectivamente. Este flujo de ingresos por concesión de licencias sobre productos propios genera unos márgenes altos en relación

con las ventas de productos propios y bajo licencia de terceros, ya que los costes de comercialización y distribución asociados a dichas ventas son mínimos. Cualquier factor que reduzca las ventas de los medicamentos propios que ROVI licencia a terceros, incluyendo la extinción de los contratos de licencia, o la incapacidad de dichos terceros o su negativa a emplear los recursos suficientes para la comercialización con éxito de los productos propios licenciados de ROVI, puede por tanto reducir significativamente las ventas y el resultado neto de ROVI.

3.18. Eliminación o reducción de los créditos fiscales y/o las subvenciones relativas a investigación y desarrollo

La legislación española vigente prevé que, a partir de 2011, determinados gastos de investigación y desarrollo no se beneficiarán de ventajas en el impuesto de sociedades. Se prevé que el Gobierno realice un estudio antes de 2011 a efectos de determinar si dicha fecha límite debiera prorrogarse, o si debieran ponerse en práctica medidas fiscales complementarias o distintas. Más allá de 2011, ROVI no puede garantizar que los gastos en investigación y desarrollo sigan beneficiándose de ventajas fiscales. La eliminación o reducción de las ventajas fiscales relativas a los gastos en investigación y desarrollo llevaría a una reducción de los flujos de caja y del capital circulante.

Además, algunas de las actividades de investigación y desarrollo de ROVI se han financiado y se continúan financiando en parte mediante subvenciones públicas. Por ejemplo, en 2006, las subvenciones públicas representaron el 28% de la inversión total de la Sociedad en investigación y desarrollo, y ROVI prevé que el importe de las subvenciones que reciba de las autoridades públicas españolas pueda incrementarse en los próximos años. Además, la construcción del centro de investigación y fabricación de Granada está siendo financiada en gran medida a través de créditos subvencionados concedidos por las autoridades públicas españolas. La eliminación de dichas subvenciones, o la reducción de las subvenciones que ROVI perciba en el futuro, podría obligar a ROVI a dedicar recursos adicionales a las actividades de investigación y desarrollo, lo cual afectaría negativamente a la situación financiera y a la cuenta de resultados.

3.19. La fabricación de los productos de ROVI es técnicamente compleja

Una parte importante de las ventas netas y márgenes comerciales de ROVI se deriva de la prestación de servicios a terceros (entre los que destacan el llenado de jeringas precargadas a terceros) que se prestan en sus instalaciones de fabricación sitas en Madrid, España. En el periodo de nueve meses cerrado a 30 de septiembre de 2007 y en los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004, el 24%, el 26%, el 24% y el 22% respectivamente, de las ventas netas de ROVI, correspondieron a contratos de dicha prestación de servicios que ROVI presta a terceros. La prestación de dichos servicios implica procesos técnicamente complejos que requieren unas instalaciones especializadas, conocimientos específicos y están sometidas a otras restricciones de producción. La complejidad de estos procesos, así como los estrictos criterios internos y reglamentarios para la prestación de los servicios de llenado y envasado, están sometidos a riesgos de fabricación. Cualquier fallo en dichas instalaciones podría tener un efecto adverso sobre el negocio, la situación financiera y la cuenta de resultados de la Sociedad.

3.20. Concentración de actividades en España

Los ingresos por ventas en España representaron un 86%, 88% y 86% y 88% para el periodo de nueve meses cerrado a 30 de septiembre de 2007 y para los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004, respectivamente. Toda caída en la demanda o en los precios de los productos que se produzca en España podría tener un efecto significativo adverso sobre el negocio, la situación financiera y la cuenta de resultados.

3.21. Externalización de servicios

ROVI tiene suscritos algunos acuerdos con terceros, para la prestación de determinados servicios, que le permiten gestionar su actividad, incluyendo la realización de ensayos clínicos, la gestión de nóminas, contabilidad y los sistemas informáticos, el suministro de materias primas y de componentes para sus productos y la distribución y entrega de sus productos.

ROVI externaliza determinadas actividades relacionadas con la investigación clínica a favor de distintas organizaciones de investigación por contrato (Contract Research Organizations o “CROs”) que realizan diversas labores de procedimiento de los ensayos clínicos, como son la tramitación de solicitudes de aprobaciones ante las autoridades sanitarias, la comprobación de que los investigadores han recogido de forma fidedigna los datos de los pacientes incluidos en los estudios, la introducción de los datos en bases de datos y su posterior análisis estadístico, así como otros servicios complementarios.

Las actividades de ROVI, incluyendo la investigación, el desarrollo, la fabricación, la contabilidad, el almacenamiento, la entrega y el seguimiento de los productos, dependen en gran medida de los sistemas informáticos que ROVI tiene implantados, y cuya operación y mantenimiento tiene contratado con Siemens.

Si alguno de estos terceros contratantes o socios deja de estar en condiciones de prestar el servicio en las condiciones acordadas por contrato, o no puede prestarlo en absoluto, es posible que ROVI no obtenga las preceptivas autorizaciones reglamentarias, o que no pueda continuar con el desarrollo y comercialización de sus productos según lo planificado, o de forma económicamente viable, o que no pueda hacerlo en absoluto, lo cual podría tener un efecto adverso significativo sobre el negocio, la situación financiera y la cuenta de resultados.

3.22. Utilización de sustancias químicas

ROVI utiliza diferentes productos químicos y produce diversos sub-productos químicos durante los procesos de investigación y fabricación de sus productos. Pese a que en dicho uso se siguen instrucciones estrictas, internas y reglamentarias, orientadas a reducir los riesgos, podría darse un uso indebido o un accidente que implique daños a los empleados o al medio ambiente. En caso de que se produjera un acontecimiento de ese tipo, o cualquier demanda o responsabilidad que de ello se derivara, tales hechos podrían potencialmente exceder el límite de cobertura del seguro de ROVI, lo que podría tener un efecto adverso significativo en el negocio, la situación financiera y la cuenta de resultados.

ROVI está también sujeto a normativa específica en materia de medio ambiente que regula, entre otras materias, los suelos contaminados, residuos, emisiones y vertidos a la atmósfera y a las aguas y gestión de residuos químicos. Podrían interponerse demandas en su contra, por parte de terceros o de las autoridades sanitarias competentes, en relación con las obligaciones que impone dicha normativa, que podrían acarrear la imposición de sanciones y, en el peor de los casos, el cierre o suspensión de su actividad.

III. INFORMACIÓN SOBRE LOS VALORES OFRECIDOS -NOTA SOBRE LAS ACCIONES (ANEXO III DEL REGLAMENTO (CE) N° 809/2004 DE LA COMISIÓN DE 29 DE ABRIL DE 2004)

1. PERSONAS RESPONSABLES

1.1. Identificación de las personas responsables de la Nota sobre las Acciones

D. Juan López-Belmonte López, en su calidad de presidente del consejo de administración, actuando en nombre y representación de LABORATORIOS FARMACÉUTICOS ROVI, S.A. (“**ROVI**”, la “**Sociedad**” o el “**Emisor**”), sociedad domiciliada en Madrid, calle Julián Camarillo, 35, y con C.I.F. A-28041283, y en su propio nombre y derecho como único Accionista Oferente tal como se hace referencia en el apartado 7.1 de la presente Nota sobre las Acciones (“**Nota sobre las Acciones**”), asume, conforme a la autorización otorgada por el consejo de administración de la Sociedad en su reunión de 24 de octubre de 2007, la responsabilidad por el contenido de la presente Nota sobre las Acciones, cuyo formato se ajusta al Anexo III del Reglamento (CE) nº 809/2004 de la Comisión de 29 de abril de 2004.

1.2. Declaración de las personas responsables de la Nota sobre las Acciones

D. Juan López-Belmonte López, en la representación que ostenta, declara que, tras comportarse con una diligencia razonable para garantizar que así es, la información contenida en la presente Nota sobre las Acciones es, según su conocimiento, conforme a los hechos y no incurre en ninguna omisión que pudiera afectar a su contenido.

A su vez, MORGAN STANLEY & CO. INTERNATIONAL PLC (“**Morgan Stanley**”) (representada por D. Javier de Busturia, debidamente apoderado al efecto) y UBS LIMITED (“**UBS**”) (representada por D. Francisco Sánchez-Asiaín y D. Antonio Álvarez, debidamente apoderados al efecto), en su condición de Entidades Coordinadoras Globales y Directoras de la oferta de venta (la “**Oferta**” o la “**Oferta de Venta**”), declaran que han efectuado las comprobaciones que, razonablemente, según criterios de mercado comúnmente aceptados, son necesarias para contrastar que la información contenida en la presente Nota sobre las Acciones relativa a los términos y condiciones de la Oferta y a los derechos y obligaciones de las acciones objeto de la Oferta no es falsa, ni se omiten datos relevantes requeridos por la legislación aplicable.

2. FACTORES DE RIESGO

Véase apartado 2 de la Sección II (“**Factores de Riesgo**”) anterior.

3. INFORMACIÓN FUNDAMENTAL

3.1. Declaración sobre el capital circulante

ROVI considera que el capital de explotación del que dispone en la actualidad la Sociedad, unido al que espera generar en los próximos doce meses, es suficiente para atender a las

necesidades del negocio actuales de la Sociedad a medida que vayan venciendo en los próximos doce meses. En el apartado 10.2.4 de la Información sobre el Emisor de este folleto informativo (el “**Folleto**”) se explica el estado y la evolución en los últimos tres años del capital circulante (fondo de maniobra) de la Sociedad.

3.2. Capitalización y endeudamiento

El cuadro que se incluye a continuación expone las principales cifras de los recursos propios y el endeudamiento de la Sociedad a 30 de septiembre de 2007 bajo Normas Internacionales de Información Financiera adoptadas por la Unión Europea (“NIIF-UE”), expresadas en miles de euros.

A. Total pasivos corrientes⁽¹⁾	40.123
Garantizada	
Asegurada	
No garantizada/No asegurada	40.123
B. Total pasivos no corrientes⁽²⁾	25.237
Garantizada	
Asegurada	
No garantizada/No asegurada	25.237
C. Patrimonio neto	50.376
Capital social ⁽³⁾	147
Reserva Legal	43
Otras reservas	54
Intereses minoritarios	1
Ganancias/Pérdidas acumuladas	50.131
TOTAL PATRIMONIO NETO + PASIVOS	115.736

- (1) Incluye Proveedores y otras cuentas a pagar + Pasivos por impuesto corriente + Ingresos diferidos + Provisiones para otros pasivos y gastos + Recursos ajenos corrientes + Instrumentos financieros derivados.
- (2) Incluye Pasivos por impuestos diferidos + Ingresos diferidos no corrientes + Provisiones para otros pasivos y gastos + Recursos ajenos no corrientes.
- (3) Tal como se hace referencia en el apartado 21.1.1 siguiente, con fecha 5 de noviembre de 2007, la Sociedad ha realizado una ampliación de capital social con cargo a reservas por importe de 3.000.000 euros.

A. Liquidez⁽¹⁾	17.715
B. Otros activos financieros corrientes⁽²⁾	3.842
C. Deuda financiera a corto plazo⁽³⁾	3.066
D. Deuda financiera neta a corto plazo (C-B-A)^(*)	(18.491)
E. Otros activos financieros no corrientes⁽⁴⁾	9.411
F. Deuda financiera a largo plazo⁽⁵⁾	22.269
G. Deuda financiera neta (D+F-E)^(*)	(5.633)

(1) Incluye Efectivo y equivalentes de efectivo.

(2) Incluye Instrumentos financieros derivados netos y Depósitos (incluido dentro del epígrafe clientes y otras cuentas a cobrar).

(3) La deuda financiera a corto plazo corresponde a Recursos ajenos corrientes.

(4) Incluye Activos financieros disponibles para la venta + Depósitos (incluidos en Clientes y otras cuentas a cobrar no corrientes).

(5) La deuda financiera a largo plazo corresponde a Recursos ajenos no corrientes.

(*) La situación neta refleja un excedente de tesorería.

3.3. Interés de las personas físicas y jurídicas participantes en la emisión/Oferta

La Sociedad desconoce la existencia de cualquier vinculación o interés económico significativo entre ROVI y las entidades que han participado en la Oferta y que se mencionan en los apartados 5.4.1 y 10.1 de esta Nota sobre las Acciones, salvo la relación estrictamente profesional derivada del asesoramiento legal y financiero.

3.4. Motivos de la Oferta y destino de los ingresos

La Oferta tienen por finalidad, esencialmente: (i) ampliar la base accionarial de la Sociedad de modo que se consiga la difusión necesaria para la admisión a negociación oficial de las acciones de la Sociedad en las Bolsas de Valores de Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia y su integración en el Sistema de Interconexión Bursátil (Mercado Continuo); (ii) facilitar el acceso de la Sociedad a los mercados de capitales (incluyendo instrumentos de deuda), lo que eventualmente podría permitir una más fácil obtención de financiación para el futuro crecimiento de la Sociedad; (iii) potenciar el prestigio, la transparencia y la imagen de marca de la Sociedad como consecuencia de su condición de sociedad cotizada; y (iv) ofrecer liquidez a los accionistas de ROVI mediante la negociación de las acciones de la Sociedad en las Bolsas de Valores de Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia.

4. INFORMACIÓN RELATIVA A LOS VALORES QUE VAN A OFERTARSE/ADMITIRSE A COTIZACIÓN

4.1. Descripción del tipo y la clase de los valores ofertados y/o admitidos a cotización, con el Código ISIN (número internacional de identificación del valor) u otro código de identificación del valor

Los valores que se ofrecen son acciones ordinarias de ROVI de 0,06 euros de valor nominal cada una, totalmente suscritas y desembolsadas, propiedad del Accionista Oferente de la Oferta de Venta.

Las acciones objeto de la Oferta de Venta gozan de plenos derechos políticos y económicos y pertenecen a la misma clase, sin que después de la admisión a negociación de las acciones en las Bolsas de Valores, existan distintas clases de acciones.

El Código ISIN de las acciones de la Sociedad es ES0157261019.

4.2. Legislación según la cual se han creado los valores

Las acciones de la Sociedad se rigen por lo dispuesto en la legislación española y, en concreto, por las disposiciones del texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas (en lo sucesivo, la “**Ley de Sociedades Anónimas**”), aprobado por el Real Decreto Legislativo 1564/1989, de 22 de diciembre, y de la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores (en lo sucesivo, la “**Ley del Mercado de Valores**”), y de sus respectivas normativas de desarrollo.

4.3. Indicación de si los valores están en forma registrada o al portador y si los valores están en forma de título o de anotación en cuenta. En el último caso, nombre y dirección de la entidad responsable de la llevanza de las anotaciones

Las acciones de la Sociedad están representadas por medio de anotaciones en cuenta y se hallan inscritas en los correspondientes registros contables a cargo de la Sociedad de Gestión de los Sistemas de Registro, Compensación y Liquidación de Valores, S.A.U. (“**Iberclear**”), con domicilio en Madrid, Plaza de la Lealtad, 1, y de sus entidades participantes autorizadas (en adelante, las “**Entidades Participantes**”).

4.4. Divisa de la emisión de los valores

Las acciones de la Sociedad están denominadas en euros (€).

4.5. Descripción de los derechos vinculados a los valores, incluida cualquier limitación de esos derechos, y procedimiento para el ejercicio de los mismos

En tanto que las acciones ofrecidas son acciones ordinarias y no existe otro tipo de acciones en la Sociedad, las acciones objeto de la Oferta gozarán de los mismos derechos políticos y económicos que las restantes acciones de ROVI. En particular, cabe citar los siguientes derechos, en los términos previstos en el texto refundido de los estatutos sociales aprobados por la junta general de accionistas celebrada el 24 de octubre de 2007:

- **Derechos de dividendos:**

- Fecha o fechas fijas en las que surgen los derechos

Las acciones que se ofrecen confieren el derecho a participar en el reparto de las ganancias sociales y en el patrimonio resultante de la liquidación en las mismas condiciones que las restantes acciones en circulación y, al igual que las demás acciones que componen el capital social, no tienen derecho a percibir un dividendo mínimo por ser todas ellas ordinarias. Las acciones ofrecidas darán derecho a participar en los dividendos que se acuerde repartir a partir de la Fecha de Operación y que está prevista para el 4 de diciembre de 2007.

- Plazo después del cual caduca el derecho a los dividendos y una indicación de la persona en cuyo favor actúa la caducidad

Los rendimientos que produzcan las acciones podrán ser hechos efectivos en la forma que para cada caso se anuncie, siendo el plazo de prescripción del derecho a su cobro el establecido en el Código de Comercio, es decir de cinco años. El beneficiario de dicha prescripción será la Sociedad.

- Restricciones y procedimientos de dividendos para los tenedores no residentes

La Sociedad no tiene constancia de la existencia de restricción alguna al cobro de dividendos por parte de tenedores no residentes.

- Tasa de dividendos o método para su cálculo, periodicidad y carácter acumulativo o no acumulativo de los pagos

Las acciones que se ofrecen, al igual que las demás acciones que componen el capital social, no tienen derecho a percibir un dividendo mínimo por ser todas ellas ordinarias. Por lo tanto, el derecho al dividendo de dichas acciones surgirá únicamente a partir del momento en que la junta general de accionistas o, en su caso, el consejo de administración de ROVI acuerde un reparto de ganancias sociales.

- **Derechos de asistencia y voto**

Las acciones que se ofrecen confieren a sus titulares el derecho de asistir y votar en la junta general de accionistas y el de impugnar los acuerdos sociales en las mismas condiciones que los restantes accionistas de la Sociedad, de acuerdo con el régimen general establecido en la Ley de Sociedades Anónimas y en los estatutos sociales de ROVI.

En particular, por lo que respecta al derecho de asistencia a las juntas generales de accionistas, el artículo 29 de los estatutos sociales y el artículo 10 del reglamento de la junta general de accionistas de ROVI establecen que los accionistas podrán asistir a la junta general cualquiera que sea el número de acciones de que sean titulares siempre que conste previamente a la celebración de la junta la legitimación del accionista, que quedará acreditada mediante la correspondiente tarjeta de asistencia nominativa o el documento que, conforme a derecho, les acredite como accionistas, en el que se indicará el número, clase y

serie de las acciones de su titularidad, así como el número de votos que puede emitir. Asimismo, será requisito para asistir a la junta general que el accionista tenga inscrita la titularidad de sus acciones en el correspondiente registro contable de anotaciones en cuenta, con cinco días de antelación de aquél en que haya de celebrarse la junta y se provea de la correspondiente tarjeta de asistencia o del documento que, conforme a derecho, le acredite como accionista.

Cada acción da derecho a un voto, sin que existan limitaciones al número máximo de votos que pueden ser emitidos por cada accionista o por sociedades pertenecientes al mismo grupo, en el caso de las personas jurídicas.

Todo accionista que tenga derecho a asistir podrá hacerse representar en la junta general por medio de otra persona, aunque ésta no sea accionista.

- **Derechos de suscripción preferente en las ofertas de suscripción de valores de la misma clase**

Todas las acciones de ROVI confieren a su titular, en los términos establecidos en la Ley de Sociedades Anónimas, el derecho de suscripción preferente en los aumentos de capital con emisión de nuevas acciones (ordinarias o privilegiadas) y en la emisión de obligaciones convertibles en acciones, salvo exclusión del derecho de suscripción preferente de acuerdo con el artículo 159 de la Ley de Sociedades Anónimas.

Asimismo, todas las acciones de ROVI confieren a sus titulares el derecho de asignación gratuita reconocido por la Ley de Sociedades Anónimas en los supuestos de aumento de capital con cargo a reservas.

- **Derecho de participación en los beneficios del emisor**

Las acciones que se ofrecen con ocasión de la Oferta objeto del presente folleto conferirán a sus titulares el derecho a participar en el reparto de las ganancias sociales, en las mismas condiciones que las restantes acciones en circulación.

Las acciones ofrecidas darán derecho a participar en los dividendos que se acuerden repartir a partir de la Fecha de Operación, prevista inicialmente para el 4 de diciembre de 2007.

- **Derechos de participación en cualquier excedente en caso de liquidación**

Las acciones que se ofrecen con ocasión de la Oferta objeto del presente Folleto conferirán a sus titulares el derecho a participar en el reparto del patrimonio resultante de la liquidación, en las mismas condiciones que las restantes acciones en circulación.

- **Derecho de información**

Las acciones de ROVI confieren a sus titulares el derecho de información recogido, con carácter general, en el artículo 48.2 d) de la Ley de Sociedades Anónimas y, con carácter particular, en el artículo 112 del mismo texto legal, así como aquellos derechos que, como manifestaciones especiales del derecho de información, son recogidos en el articulado de la

Ley de Sociedades Anónimas de forma pormenorizada al tratar de la modificación de estatutos, ampliación y reducción del capital social, aprobación de las cuentas anuales, emisión de obligaciones convertibles o no en acciones, transformación, fusión y escisión, disolución y liquidación de la Sociedad y otros actos u operaciones societarias.

- **Cláusulas de amortización**

No procede.

- **Cláusulas de conversión**

No procede.

4.6. En el caso de nuevas emisiones, declaración de las resoluciones, autorizaciones y aprobaciones en virtud de las cuales los valores han sido y/o serán creados o emitidos

No procede.

4.7. En caso de nuevas emisiones, fecha prevista de emisión de los valores

No procede.

4.8. Descripción de cualquier restricción sobre la libre transmisibilidad de los valores

Las acciones objeto de la Oferta no están sujetas a ninguna restricción a su transmisión, sin perjuicio del compromiso de no disposición de acciones (*lock up*) asumido en el marco de la Oferta por la Sociedad, el Accionista Oferente, Inversiones Clidia, S.L. y los socios de Inversiones Clidia, S.L, y que se describe en el apartado 7.3 de la presente Nota sobre las Acciones.

4.9. Indicación de la existencia de cualquier oferta obligatoria de adquisición y/o normas de retirada y recompra obligatoria en relación con los valores

No existe ninguna norma especial que regule las ofertas obligatorias de adquisición de las acciones de la Sociedad, salvo las que se derivan de la normativa sobre ofertas públicas de adquisición contenidas en la Ley del Mercado de Valores y el Real Decreto 1066/2007, de 27 de julio, sobre el régimen de las ofertas públicas de adquisición de valores, que afectará a las acciones de la Sociedad a partir del momento en que dichas acciones se admitan a negociación en las Bolsas de Valores de Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia.

4.10. Indicación de las ofertas públicas de adquisición realizadas por terceros sobre el capital del emisor, que se hayan producido durante el ejercicio anterior y el actual. Debe declararse el precio o las condiciones de canje de estas ofertas y su resultado

No se ha producido ninguna oferta pública de adquisición sobre las acciones de ROVI.

4.11. Por lo que se refiere al país de origen del emisor y al país o países en los que se está haciendo la oferta o se busca la admisión a cotización:

4.11.1. Información sobre los impuestos sobre la renta de los valores retenidos en origen

Se facilita a continuación una descripción general, de acuerdo con la legislación española en vigor (incluyendo su desarrollo reglamentario) a la fecha de registro de este Folleto, del régimen fiscal aplicable a la adquisición, titularidad y, en su caso, posterior transmisión de los valores que se ofrecen.

Debe tenerse en cuenta que el presente análisis no explicita todas las posibles consecuencias fiscales de las mencionadas operaciones ni el régimen aplicable a todas las categorías de inversores, algunos de los cuales (como por ejemplo las entidades financieras, las instituciones de inversión colectiva, las cooperativas, las entidades en atribución de rentas, etc.) pueden estar sujetos a normas especiales. Asimismo, la presente descripción tampoco tiene en cuenta los regímenes tributarios forales en vigor en los Territorios Históricos del País Vasco y en la Comunidad Foral de Navarra, ni la normativa aprobada por las distintas Comunidades Autónomas que, respecto de determinados impuestos, podría ser de aplicación a los accionistas.

Por tanto, se aconseja a los inversores que consulten con sus abogados o asesores fiscales, quienes les podrán prestar un asesoramiento personalizado a la vista de sus circunstancias particulares. Del mismo modo, los inversores habrán de tener en cuenta los cambios que la legislación vigente en este momento o sus criterios de interpretación pudieran sufrir en el futuro.

(A) Imposición indirecta en la adquisición y transmisión de las acciones

La adquisición y, en su caso, ulterior transmisión de las acciones objeto de la Oferta estará exenta del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados y del Impuesto sobre el Valor Añadido, en los términos previstos en el artículo 108 de la Ley del Mercado de Valores y concordantes de las leyes reguladoras de los impuestos citados.

(B) Imposición directa derivada de la titularidad y posterior transmisión de las acciones

(1) Inversores residentes en territorio español

El presente apartado analiza el tratamiento fiscal aplicable tanto a los inversores (que tengan la condición de beneficiarios efectivos de los valores ofertados) residentes en territorio español, como a aquellos otros que, aun no siendo residentes, sean contribuyentes por el Impuesto sobre la Renta de no Residentes (en adelante, “**IRnR**”) y actúen a través de establecimiento permanente en España, así como a los accionistas personas físicas residentes en otros Estados miembros de la Unión Europea (siempre que no lo sean de un territorio calificado reglamentariamente como paraíso fiscal) e igualmente contribuyentes por el IRnR, que opten por tributar en calidad de contribuyentes por el Impuesto sobre la

Renta de las Personas Físicas (en adelante, “**IRPF**”), de acuerdo con lo previsto en el artículo 46 del texto refundido de la Ley del IRnR.

Se considerarán accionistas residentes en España, a estos efectos, sin perjuicio de lo dispuesto en los Convenios para evitar la Doble Imposición (en adelante, “**Convenios**”) firmados por nuestro país, las entidades residentes en territorio español conforme al artículo 8 del texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (en adelante, “**TRLIS**”) aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, y las personas físicas que tengan su residencia habitual en España, tal como se define en el artículo 9.1 de la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de modificación parcial de las Leyes de los Impuestos sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio (en adelante, la “**Ley del IRPF**”), así como los residentes en el extranjero miembros de misiones diplomáticas españolas, oficinas consulares españolas y otros cargos oficiales, en los términos del artículo 10.1 de la mencionada norma. Igualmente, tendrán la consideración de accionistas residentes en España a efectos fiscales las personas físicas de nacionalidad española que, cesando su residencia fiscal en España, acrediten su nueva residencia fiscal en un paraíso fiscal, tanto durante el periodo impositivo en el que se produzca el cambio de residencia como en los cuatro siguientes.

En el caso de personas físicas que adquieran su residencia fiscal en España como consecuencia de su desplazamiento a territorio español, aquéllas podrán optar por tributar por el IRPF o por el IRnR durante el periodo en que se efectúe el cambio de residencia y los cinco siguientes siempre que se cumplan los requisitos previstos en el artículo 93 de la Ley del IRPF.

(a) Personas Físicas

(a.1) Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas

(a.1.1) Rendimientos del capital mobiliario.

De conformidad con el artículo 25 de la Ley del IRPF, tendrán la consideración de rendimientos del capital mobiliario, entre otros, los dividendos, las primas de asistencia a juntas, los rendimientos derivados de la constitución o cesión de derechos o facultades de uso o disfrute sobre las acciones objeto de la Oferta y, en general, las participaciones en los beneficios de la Sociedad así como cualquier otra utilidad percibida de dicha entidad en su condición de accionista.

Los rendimientos del capital mobiliario obtenidos por los accionistas como consecuencia de la titularidad de los valores ofertados se integrarán por el rendimiento neto resultante de deducir, en su caso, los gastos de administración y depósito de su importe bruto, pero no los de gestión discrecional e individualizada de la cartera, en la base imponible del ahorro del ejercicio en que sean exigibles para su perceptor, gravándose al tipo fijo del 18% y sin que pueda aplicarse ninguna deducción para evitar la doble imposición.

No obstante, de conformidad con lo previsto en el apartado y) del artículo 7 de la Ley del IRPF, estarán exentos en el IRPF con el límite de 1.500 euros anuales los dividendos, primas de asistencia a juntas y participaciones en los beneficios de cualquier tipo de entidad

(incluyendo la participación en beneficios de la Sociedad), así como los rendimientos procedentes de cualquier clase de activos.

Este límite será aplicable sobre la totalidad de los dividendos y participaciones en beneficios obtenidos durante el año natural por el contribuyente del IRPF en su condición de accionista o socio de cualquier entidad.

No se aplicará la mencionada exención a los dividendos procedentes de valores adquiridos dentro de los dos meses anteriores a la fecha en que aquéllos se hubieran satisfecho cuando, con posterioridad a esta fecha, dentro del mismo plazo, se produzca una transmisión de valores homogéneos.

Asimismo, los accionistas soportarán con carácter general una retención, a cuenta del IRPF, del 18% sobre el importe íntegro del beneficio distribuido, sin tener en cuenta, a estos efectos, la exención de 1.500 euros. La retención a cuenta será deducible de la cuota líquida del referido impuesto y, en caso de insuficiencia de ésta, dará lugar a las devoluciones previstas en el artículo 103 de la Ley del IRPF.

(a.1.2) Ganancias y pérdidas patrimoniales

Las variaciones en el valor del patrimonio de los contribuyentes por el IRPF que se pongan de manifiesto con ocasión de cualquier alteración de dicho patrimonio darán lugar a ganancias o pérdidas patrimoniales que, en el caso de la transmisión a título oneroso de los valores que se ofertan, se cuantificarán por la diferencia negativa o positiva, respectivamente entre el valor de adquisición de estos valores y su valor de transmisión, que vendrá determinado (i) por su valor de cotización en la fecha en la que se produzca dicha transmisión o (ii) por el precio pactado cuando sea superior a dicho valor de cotización.

Tanto el valor de adquisición como el de transmisión se incrementará o minorará, respectivamente, en los gastos y tributos inherentes a dichas operaciones.

Las ganancias o pérdidas patrimoniales que se pongan de manifiesto como consecuencia de las transmisiones de acciones llevadas a cabo por los accionistas se integrarán y compensarán en sus respectivas bases imponibles del ahorro del ejercicio en que tenga lugar la alteración patrimonial, gravándose, si el saldo resultante de la citada integración y compensación resultase positivo, al tipo fijo del 18% con independencia del periodo durante el cual se hayan generado.

La entrega de acciones liberadas por la Sociedad a sus accionistas no constituirá renta para éstos. En el supuesto de acciones totalmente liberadas, el valor de adquisición tanto de éstas como de las que procedan resultará de repartir el coste total de las antiguas entre el número de acciones, tanto antiguas como liberadas, que correspondan. Para las acciones parcialmente liberadas se estará el importe realmente satisfecho.

Finalmente, en los casos y con los requisitos establecidos en la Ley del IRPF, determinadas pérdidas derivadas de transmisiones de los valores suscritos no se computarán como

pérdidas patrimoniales cuando se hayan adquirido valores homogéneos dentro de los dos meses anteriores o posteriores a la fecha de la transmisión que originó la pérdida.

(a.2) Impuesto sobre el Patrimonio

Los accionistas personas físicas residentes en territorio español de conformidad con lo dispuesto en el artículo 9 de la Ley del IRPF están sometidos al Impuesto sobre el Patrimonio (en adelante, “**IP**”) por la totalidad del patrimonio neto de que sean titulares a 31 de diciembre de cada año, con independencia del lugar donde estén situados los bienes o puedan ejercitarse los derechos. Sin perjuicio de la normativa específica aprobada, en su caso, por cada Comunidad Autónoma, la Ley 19/1991, de 6 de junio, fija a estos efectos un mínimo exento de 108.182,18 euros para el ejercicio 2007, y una escala de gravamen cuyos tipos marginales oscilan en la actualidad entre el 0,2% y el 2,5%.

Existirá obligación de presentar declaración por este impuesto siempre que la base imponible del sujeto pasivo resulte superior al mínimo exento antes citado o cuando, no dándose esta circunstancia, el valor de sus bienes o derechos resulte, para el año 2007, superior a 601.012,10 euros. A tal efecto, aquellas personas físicas residentes a efectos fiscales en España que adquieran valores ofertados y que estén obligadas a presentar declaración por el IP, deberán declarar las acciones que posean a 31 de diciembre de cada año, las cuales se computarán según el valor de negociación media del cuarto trimestre de dicho año. El Ministerio de Economía y Hacienda publica anualmente dicha cotización media.

(a.3) Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones

Las transmisiones de acciones a título lucrativo (por causa de muerte o donación) en favor de personas físicas residentes en España están sujetas al Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (en adelante, “**ISD**”) en los términos previstos en la Ley 29/1987, de 18 de diciembre, siendo sujeto pasivo el adquirente de los valores y sin perjuicio de la normativa específica aprobada, en su caso, por cada Comunidad Autónoma. El tipo impositivo aplicable sobre la base liquidable oscila en la actualidad entre el 7,65% y el 34%; una vez obtenida la cuota íntegra, sobre la misma se aplican determinados coeficientes multiplicadores en función del patrimonio preexistente del contribuyente y de su grado de parentesco con el causante o donante, pudiendo resultar finalmente un tipo efectivo de gravamen que puede oscilar entre un 0% y un 81,6%.

(b) Sujetos pasivos del Impuesto sobre Sociedades

(b.1) Dividendos

Los sujetos pasivos del Impuesto sobre Sociedades (en adelante, “**IS**”) o los que, siendo contribuyentes por el IRnR, actúen en España a través de establecimiento permanente, integrarán en su base imponible el importe íntegro de los dividendos o participaciones en beneficios percibidos como consecuencia de la titularidad de los valores suscritos, así como los gastos inherentes a la participación, en la forma prevista en el artículo 10 y siguientes del TRLIS, tributando con carácter general al tipo de gravamen del 32,5% en los periodos

impositivos que se inicien a partir del 1 de enero de 2007, y al tipo del 30% en aquéllos que se inicien a partir del 1 de enero de 2008.

Siempre que no se dé alguno de los supuestos de exclusión previstos en el artículo 30 del TRLIS, los sujetos pasivos de dicho impuesto tendrán derecho a una deducción del 50% de la cuota íntegra que corresponda a la base imponible derivada de los dividendos o participaciones en beneficios obtenidos, a cuyos efectos se considerará que la base imponible es el importe íntegro de los mismos.

La deducción anterior será del 100% cuando, cumplidos los restantes requisitos exigidos por la norma, los dividendos o participaciones en beneficios procedan de una participación, directa o indirecta, de al menos el 5% del capital, y siempre que ésta se hubiese poseído de manera ininterrumpida durante el año anterior al día en que sea exigible el beneficio que se distribuya o, en su defecto, que se mantenga durante el tiempo que sea necesario para completar el año.

Asimismo, los sujetos pasivos del IS soportarán una retención, a cuenta del referido impuesto, del 18% sobre el importe íntegro del beneficio distribuido, salvo que les resulte aplicable alguna de las exclusiones de retención previstas por la normativa vigente, entre la que cabe señalar la posible aplicación de la deducción por doble imposición del 100% de los dividendos percibidos siempre que además se haya cumplido de manera ininterrumpida el periodo de tenencia mínimo de un año, en cuyo caso no se practicará retención alguna. La retención practicada será deducible de la cuota del IS y, en caso de insuficiencia de ésta, dará lugar a las devoluciones previstas en el artículo 139 del TRLIS.

(b.2) Rentas derivadas de la transmisión de las acciones

El beneficio o la pérdida derivados de la transmisión onerosa o lucrativa de las acciones, o de cualquier otra alteración patrimonial relativa a las mismas, se integrará en la base imponible de los sujetos pasivos del IS, o contribuyentes por el IRnR que actúen a través de establecimiento permanente en España, en la forma prevista en el artículo 10 y siguientes del TRLIS, tributando con carácter general al tipo de gravamen del 32,5% en los periodos impositivos que se inicien a partir del 1 de enero de 2007, y al tipo del 30% en aquellos que se inicien a partir del 1 de enero de 2008.

Asimismo, en los términos previstos en el artículo 30.5 del TRLIS, la transmisión de acciones por sujetos pasivos de este impuesto puede otorgar al transmitente derecho a deducción por doble imposición, y, en su caso, le permitirá disfrutar de la deducción por reinversión de beneficios extraordinarios, de conformidad con lo establecido en el artículo 42 del TRLIS, por la parte de renta que no se hubiera beneficiado de la deducción, siempre que se cumplan los requisitos contenidos en el citado artículo.

Finalmente, en caso de adquisición gratuita de las acciones por parte de un sujeto pasivo del IS, la renta que se genere para éste tributará igualmente de acuerdo con las normas de este impuesto, no siendo aplicable el ISD.

(2) *Accionistas no residentes en territorio español*

El presente apartado analiza el tratamiento fiscal aplicable a los accionistas no residentes en territorio español que tengan la condición de beneficiarios efectivos de los valores, excluyendo a aquéllos que actúen en territorio español mediante establecimiento permanente y a quienes ejerciten la opción de tributar como residentes en España con arreglo a lo indicado en el apartado 4.11.1.(B).(1) anterior.

Se considerarán accionistas no residentes las personas físicas que no sean contribuyentes por el IRPF y las entidades no residentes en territorio español de conformidad con lo dispuesto en el artículo 6 del texto refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de no Residentes (en adelante, “**TRLIRnR**”) aprobado por el Real Decreto Legislativo 5/2004, de 5 de marzo.

El régimen que se describe a continuación es de carácter general, por lo que se deberán tener en cuenta las particularidades de cada sujeto pasivo y las que puedan resultar de los Convenios celebrados entre terceros países y España.

(a) Impuesto sobre la Renta de no Residentes

(a.1) Rendimientos del capital mobiliario

Los dividendos y otros rendimientos derivados de la participación en los fondos propios de una entidad, obtenidos por personas físicas o entidades no residentes en España que actúen a estos efectos sin establecimiento permanente en dicho territorio, estarán sometidos a tributación por el IRnR al tipo general de tributación del 18% sobre el importe íntegro percibido. No obstante, estarán exentos los dividendos y participaciones en beneficios mencionados en el apartado (a.1.1) anterior obtenidos, sin mediación de establecimiento permanente en España, por personas físicas residentes a efectos fiscales en la Unión Europea o en países o territorios con los que exista un efectivo intercambio de información tributaria, con el límite de 1.500 euros, computables durante cada año natural. Dicha exención no será aplicable a los rendimientos obtenidos a través de países o territorios calificados reglamentariamente como paraísos fiscales

Este límite será aplicable sobre la totalidad de los dividendos y participaciones en beneficios obtenidos durante el año natural por el contribuyente del IRPF en su condición de accionista o socio de cualquier entidad.

No se aplicará la mencionada exención a los dividendos procedentes de valores adquiridos dentro de los dos meses anteriores a la fecha en que aquéllos se hubieran satisfecho cuando, con posterioridad a esta fecha, dentro del mismo plazo, se produzca una transmisión de valores homogéneos.

Adicionalmente y con carácter general, la Sociedad efectuará, en el momento del pago del dividendo, una retención a cuenta del IRnR del 18%.

No obstante, cuando en virtud de la residencia a efectos fiscales del perceptor resulte aplicable un Convenio suscrito por España o una exención interna, se aplicará, en su caso,

el tipo de gravamen reducido previsto en el Convenio para este tipo de rentas o la exención, previa acreditación de la residencia fiscal del accionista en la forma establecida en la normativa en vigor. A estos efectos, en la actualidad se encuentra vigente un procedimiento especial, aprobado por la Orden del Ministerio de Economía y Hacienda de 13 de abril de 2000, para hacer efectivas las retenciones a accionistas no residentes, al tipo que corresponda en cada caso, o para excluir la retención, cuando en el procedimiento de pago intervengan entidades financieras domiciliadas, residentes o representadas en España que sean depositarias o gestionen el cobro de las rentas de dichos valores.

De acuerdo con esta norma, en el momento de distribuir el dividendo, la Sociedad practicará una retención sobre el importe íntegro del dividendo al tipo del 18% y transferirá el importe líquido a las entidades depositarias. Las entidades depositarias que, a su vez, acrediten, en la forma establecida, el derecho a la aplicación de tipos reducidos o a la exclusión de retenciones de sus clientes (para lo cual éstos habrán de aportar a la entidad depositaria, antes del día 10 del mes siguiente a aquél en el que se distribuya el dividendo, un certificado de residencia fiscal expedido por la autoridad fiscal correspondiente de su país de residencia en el que, si fuera el caso, deberá constar expresamente que el accionista es residente en el sentido definido en el Convenio que resulte aplicable; o, en aquellos supuestos en los que se aplique un límite de imposición fijado en un Convenio desarrollado mediante una Orden en la que se establezca la utilización de un formulario específico, el citado formulario en lugar del certificado de residencia) recibirán de inmediato, para el abono a los mismos, el importe retenido en exceso. El certificado de residencia mencionado anteriormente tiene, a estos efectos, una validez de un año desde su fecha de emisión.

Cuando resultara de aplicación una exención o, por la aplicación de algún Convenio el tipo de retención fuera inferior al 18%, y el accionista no hubiera podido acreditar su residencia a efectos fiscales dentro del plazo señalado anteriormente, aquél podrá solicitar de la Hacienda Pública la devolución del importe retenido en exceso con sujeción al procedimiento y al modelo de declaración previstos en la Orden Ministerial de 23 de diciembre de 2003. Se aconseja a los accionistas que consulten con sus asesores sobre el procedimiento a seguir, en cada caso, a fin de solicitar la mencionada devolución a la Hacienda Pública española.

El procedimiento recogido en la Orden del Ministerio de Economía y Hacienda de 13 de abril de 2000 que se ha descrito anteriormente no será aplicable respecto de los dividendos o participaciones en beneficios que, con el límite de 1.500 euros, estén exentos de tributación en el IRnR en los términos indicados previamente. En este caso, la Sociedad efectuará, en el momento del pago del dividendo, una retención a cuenta del IRnR del 18%, pudiendo el accionista, en su caso, solicitar de la Hacienda Pública la devolución del importe retenido en exceso con sujeción al procedimiento previsto en la Orden Ministerial de 23 de diciembre de 2003.

En todo caso, practicada la retención a cuenta del IRnR o reconocida la procedencia de la exención, los accionistas no residentes no estarán obligados a presentar declaración en España por el IRnR.

(a.2) Ganancias y pérdidas patrimoniales

De acuerdo con el TRLIRnR, las ganancias patrimoniales obtenidas por personas físicas o entidades no residentes sin mediación de establecimiento permanente en España por la transmisión de valores o cualquier otra ganancia de capital relacionada con dichos valores, estarán sometidas a tributación por el IRnR. En particular, las ganancias patrimoniales derivadas de la transmisión de acciones tributarán por el IRnR al tipo del 18%, salvo que resulte aplicable una exención interna o un Convenio suscrito por España, en cuyo caso se estará a lo dispuesto en dicho Convenio.

Adicionalmente, estarán exentas, por aplicación de la ley interna española, las ganancias patrimoniales siguientes:

- (i) Las derivadas de la transmisión de las acciones en mercados secundarios oficiales de valores españoles, obtenidas sin mediación de establecimiento permanente por personas físicas o entidades residentes en un Estado que tenga suscrito con España un Convenio con cláusula de intercambio de información, siempre que no hayan sido obtenidas a través de países o territorios calificados reglamentariamente como paraísos fiscales.
- (ii) Las derivadas de la transmisión de las acciones obtenidas sin mediación de establecimiento permanente por personas físicas o entidades residentes a efectos fiscales en otros Estados miembros de la Unión Europea o por establecimientos permanentes de dichos residentes situados en otro Estado miembro de la Unión Europea, siempre que no hayan sido obtenidas a través de países o territorios calificados reglamentariamente como paraísos fiscales. La exención no alcanza a las ganancias patrimoniales derivadas de la transmisión de acciones o derechos de una entidad cuando (i) el activo de dicha entidad consista principalmente, de forma directa o indirecta, en bienes inmuebles situados en territorio español, o (ii) en algún momento, dentro de los doce meses precedentes a la transmisión, el sujeto pasivo haya participado, directa o indirectamente, en, al menos, el 25% del capital o patrimonio de la sociedad emisora.

La ganancia o pérdida patrimonial se calculará y someterá a tributación separadamente para cada transmisión, no siendo posible la compensación de ganancias y pérdidas en caso de varias transmisiones con resultados de distinto signo. Su cuantificación se efectuará aplicando las reglas del artículo 24 del TRLIRnR.

De acuerdo con lo dispuesto en el TRLIRnR, las ganancias patrimoniales obtenidas por no residentes sin mediación de establecimiento permanente no estarán sujetas a retención o ingreso a cuenta del IRnR.

El accionista no residente estará obligado a presentar declaración, determinando e ingresando, en su caso, la deuda tributaria correspondiente. Podrán también efectuar la declaración e ingreso su representante fiscal en España o el depositario o gestor de las acciones, con sujeción al procedimiento y modelo de declaración previstos en la Orden Ministerial de 23 de diciembre de 2003.

De resultar aplicable una exención o un tipo reducido, ya sea en virtud de la ley española o de un Convenio, el accionista no residente habrá de acreditar su derecho mediante la aportación de un certificado de residencia fiscal expedido por la autoridad fiscal correspondiente de su país de residencia (en el que, si fuera el caso, deberá constar expresamente que el inversor es residente en el sentido definido en el Convenio que resulte aplicable) o del formulario previsto en la Orden que desarrolle el Convenio que resulte aplicable. Dicho certificado de residencia tiene, a estos efectos, una validez de un año desde su fecha de emisión.

(b) Impuesto sobre el Patrimonio

Están sujetas al IP las personas físicas que, sin perjuicio de lo que resulte de los Convenios suscritos por España, no tengan su residencia habitual en territorio español de conformidad con lo previsto en el artículo 9 de la Ley del IRPF y que sean titulares a 31 de diciembre de cada año de bienes situados en territorio español o de derechos que pudieran ejercitarse o hubieran de cumplirse en dicho territorio. Estos bienes o derechos serán los únicos gravados en España por el IP, sin que pueda practicarse la minoración correspondiente al mínimo exento, aplicándoseles la escala de gravamen general del impuesto, cuyos tipos marginales oscilan para el año 2007 entre el 0,2% y el 2,5%.

Las autoridades españolas vienen entendiendo que las acciones de una sociedad española deben considerarse bienes situados en España a efectos fiscales en todo caso.

Caso de que proceda su gravamen por el IP, las acciones propiedad de personas físicas no residentes y que estén admitidas a negociación en mercado secundario oficial de valores español se computarán por la cotización media del cuarto trimestre de cada año. El Ministerio de Economía y Hacienda publica anualmente la mencionada cotización media a efectos de este impuesto. La tributación se realizará mediante autoliquidación que deberá ser presentada por el sujeto pasivo, su representante fiscal en España o el depositario o gestor de sus acciones en España, con sujeción al procedimiento y modelo previstos en la Orden Ministerial de 23 de diciembre de 2003.

Se aconseja a los accionistas no residentes que consulten con sus abogados o asesores fiscales sobre los términos en los que, en cada caso concreto, habrá de aplicarse el IP.

(c) Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones

Sin perjuicio de lo que resulte de los Convenios suscritos por España, las adquisiciones a título lucrativo por personas físicas no residentes en España, y cualquiera que sea la residencia del transmitente, estarán sujetas al ISD cuando la adquisición lo sea de bienes situados en territorio español o de derechos que puedan ejercitarse o hubieran de cumplirse en ese territorio. Las autoridades españolas vienen entendiendo que las acciones de una sociedad española deben considerarse bienes situados en España a efectos fiscales en todo caso.

Las sociedades no residentes en España no son sujetos pasivos de este impuesto y las rentas que obtengan a título lucrativo tributarán generalmente como ganancias patrimoniales de

acuerdo con las normas del IRnR anteriormente descritas, sin perjuicio de lo previsto en los Convenios que pudieran resultar aplicables.

Se aconseja a los accionistas no residentes que consulten con sus asesores fiscales sobre los términos en los que, en cada caso concreto, habrá de aplicarse el ISD.

4.11.2. Indicación de si el emisor asume la responsabilidad de la retención de impuestos en origen

La Sociedad, en cuanto emisor y pagador de las rentas que puedan derivarse de la titularidad de las acciones, asume la responsabilidad de practicar la correspondiente retención a cuenta de impuestos en España con arreglo a lo dispuesto en la normativa vigente.

5. CLÁUSULAS Y CONDICIONES DE LA OFERTA

5.1. Condiciones, estadísticas de la oferta, calendario previsto y procedimiento para la suscripción de la Oferta

5.1.1. Condiciones a las que está sujeta la Oferta

La Oferta no está sujeta a ninguna circunstancia que pueda condicionar la efectiva realización de la misma. No obstante, como es habitual en esta clase de operaciones, la Oferta está sujeta a los supuestos de desistimiento y revocación que se describen en el apartado 5.1.4 siguiente.

5.1.2. Importe total de la emisión/Oferata, distinguiendo los valores ofertados para la venta y los ofertados para suscripción; si el importe no es fijo, descripción de los acuerdos y del momento en que se anunciará al público el importe definitivo de la Oferta

La Oferta de Venta comprende 17.389.350 acciones ya emitidas y en circulación, con un valor nominal de 0,06 euros cada una, por un importe nominal total de 1.043.361 euros.

El importe de la Oferta indicado anteriormente y, por tanto, el número de acciones ofrecidas a inversores en la Oferta de Venta, podrá verse reducido por acuerdo de la Sociedad, el Accionista Oferente y las Entidades Coordinadoras Globales en cualquier momento hasta la fijación, en su caso, del precio de la Oferta.

En cualquiera de los supuestos mencionados en los dos párrafos anteriores, el importe de la Oferta inicial (excluyendo la opción de compra *green shoe*) resultante de la citada reducción sería igual o superior al 25% del capital social de la Sociedad. La reducción del importe de la Oferta sería comunicada de inmediato a la CNMV como hecho relevante.

En cualquier caso, en la fecha inicialmente prevista para el otorgamiento del Contrato de Aseguramiento (3 de diciembre de 2007) o la fecha anterior o posterior que se hubiese comunicado con anterioridad a la CNMV y no más tarde de las 24:00 horas de Madrid de esa fecha, la Sociedad remitirá a la CNMV, según lo indicado en el apartado 5.1.3 de la presente Nota sobre las Acciones, un hecho relevante poniendo en su conocimiento, según

sea el caso: (i) los términos definitivos de la Oferta en cuanto al número de acciones ofrecidas y Precio de la Oferta; o (ii) la extensión o reducción del plazo en un máximo de 3 días hábiles bursátiles para la fijación de los términos definitivos de la Oferta indicados en el apartado (i) anterior; o (iii) la revocación de la Oferta por no haberse otorgado el Contrato de Aseguramiento.

En el supuesto previsto en el apartado (ii) del párrafo anterior, la Sociedad remitirá a la CNMV un nuevo hecho relevante poniendo en su conocimiento los términos definitivos de la Oferta tan pronto como éstos se conozcan y no más tarde del día hábil siguiente al que tenga lugar.

El importe de la Oferta podrá ampliarse en el supuesto de que las Entidades Coordinadoras Globales decidan llevar a cabo la sobreadjudicación prevista en el apartado 5.2.5 siguiente que cubrirán mediante la opción de compra *green shoe* que el Accionista Oferente tiene previsto otorgar a dichas entidades, en los términos que se describen en el apartado 5.2.5 siguiente, sobre 2.608.403 acciones de ROVI, que representan en su conjunto un importe nominal de 156.504,18 euros, en cuyo caso el importe nominal global de la Oferta podrá ascender hasta un máximo de 1.199.865,18 euros.

El número de acciones inicialmente ofertadas en el marco de la Oferta representa aproximadamente un 34,78% del capital social de ROVI, y es ampliable hasta aproximadamente el 39,9955% del capital social de la Sociedad, en virtud de opción de compra *green shoe* a que se refiere el apartado 5.2.5 siguiente.

En caso de producirse una variación en el número de acciones objeto de la Oferta, se modificará proporcionalmente el importe de la opción de compra, de tal forma que el número de acciones sujeto a dicha opción se corresponda con el 15% de las acciones que finalmente sean objeto de la Oferta.

5.1.3. Plazo, incluida cualquier posible modificación, durante el que estará abierta la Oferta y descripción del proceso de solicitud

- **Calendario previsto para la Oferta**

Actuación	Fecha
Registro del Folleto por la CNMV	15 de noviembre de 2007
Inicio del Periodo de Prospección de la Demanda	16 de noviembre de 2007
Fin del Periodo de Prospección de la Demanda	30 de noviembre de 2007

Actuación	Fecha
Fijación del Precio de la Oferta	
Firma del contrato de aseguramiento	3 de diciembre de 2007
Selección de propuestas de compra	
Confirmación de propuestas de compra	4 de diciembre de 2007
Adjudicación de las acciones y Fecha de Operación	
Admisión a negociación oficial	5 de diciembre de 2007
Liquidación de la Oferta	7 de diciembre de 2007
Fecha máxima para la finalización del periodo de estabilización	4 de enero de 2008

- **Propuestas de compra**

Está previsto que la Oferta se lleve a cabo mediante el procedimiento comúnmente denominado como “*book-building*” o de prospección de la demanda. Los inversores interesados podrán formular propuestas de compra no vinculantes (las “**Propuestas**”) durante el periodo de prospección de la demanda que comenzará a las 8:30 horas de Madrid del día 16 de noviembre de 2007 y finalizará no más tarde de las 20:00 horas de Madrid del día 30 de noviembre de 2007 (el “**Periodo de Prospección de la Demanda**”).

Durante dicho periodo, las Entidades Aseguradoras desarrollarán la actividad de difusión y promoción de la Oferta, con el fin de obtener de los potenciales destinatarios una indicación del número de acciones y el precio al que estarían dispuestos a adquirir acciones de ROVI cada uno de ellos.

Las Propuestas deberán formularse exclusivamente ante cualquiera de las Entidades Aseguradoras y expresarán con claridad los términos (incluido el importe) de su indicación de interés.

No obstante lo anterior, el Periodo de Prospección de la Demanda podrá reducirse o ampliarse (hasta un máximo de tres días hábiles bursátiles y que, por tanto, en caso de ampliación, finalizaría el 6 de diciembre de 2007) por decisión adoptada conjuntamente por la Sociedad y las Entidades Coordinadores Globales si, en el primer caso, con anterioridad a la fecha prevista para su finalización el libro de la demanda estuviera, a juicio de dichas entidades, suficientemente cubierto o, en el segundo supuesto, dichas entidades entendieran conveniente para el buen fin de la Oferta extender el plazo para la formulación de Propuestas. De producirse cualquiera de dichas eventualidades, se ajustará el calendario

anterior adelantándose o retrasándose en el tiempo los diversos hitos previstos en el mismo. El cierre anticipado del Periodo de Prospección de la Demanda o su prórroga será comunicado por la Sociedad a la CNMV no más tarde del día hábil siguiente a aquél en que tenga lugar.

- **Selección de propuestas**

El 3 de diciembre de 2007, tras la fijación del Precio de la Oferta y antes del comienzo del plazo de confirmación de Propuestas, las Entidades Coordinadoras Globales acordarán y presentarán a ROVI una propuesta de adjudicación conjunta.

ROVI, basándose en las recomendaciones de las Entidades Coordinadoras Globales, procederá a evaluar las Propuestas recibidas, aplicando criterios de calidad y estabilidad de la inversión y teniendo en cuenta la forma y plazo en que se hubieran formulado. En todo caso, ROVI, basándose en las recomendaciones de las Entidades Coordinadoras Globales, podrá seleccionar, total o parcialmente, o rechazar, cualquiera de dichas Propuestas, sin necesidad de justificación alguna. En caso de discrepancia entre ROVI y las Entidades Coordinadoras Globales, prevalecerá el criterio de ROVI, a quien corresponderá la facultad última de decisión.

La Sociedad enviará a las Entidades Coordinadoras Globales una relación con el detalle de las Propuestas seleccionadas de entre las recibidas por cada Entidad Aseguradora y del número de acciones adjudicadas a cada una de dichas Propuestas. Las Entidades Coordinadoras Globales comunicarán a su vez a cada una de las Entidades Aseguradoras el precio por acción y la relación de Propuestas seleccionadas de entre las recibidas de cada una de ellas, antes del inicio del plazo de confirmación de Propuestas.

- **Confirmación de propuestas**

Una vez comunicada la selección de las Propuestas, cada Entidad Aseguradora que, en su caso, hubiera suscrito el Contrato de Aseguramiento, informará a cada inversor que hubiera formulado Propuestas ante ella de la selección realizada de su Propuesta, del número de acciones adjudicadas y del precio por acción, comunicándole que puede confirmar dicha Propuesta hasta las 08:30 horas de Madrid del día 4 de diciembre de 2007, y advirtiéndole en todo caso que, de no confirmar la Propuesta inicialmente seleccionada, quedará sin efecto. En este momento, las Entidades Aseguradoras podrán pedir provisiones de fondos a los inversores.

Las confirmaciones se realizarán ante las entidades ante las que se hubieran formulado las Propuestas originarias, siempre que éstas hubiesen firmado el Contrato de Aseguramiento, si no fuera así deberán formularse, en su caso, ante la otra Entidad Coordinadora Global.

Las Propuestas confirmadas se convertirán en peticiones de compra en firme y serán irrevocables.

- **Peticiones distintas de las propuestas inicialmente seleccionadas y nuevas propuestas**

Excepcionalmente, podrán admitirse, durante el periodo de confirmación de Propuestas, Propuestas distintas de las inicialmente seleccionadas o nuevas Propuestas, pero únicamente se les podrán adjudicar acciones si fueran aceptadas por la Sociedad, de común acuerdo con las Entidades Coordinadoras Globales y siempre que las confirmaciones de Propuestas seleccionadas con anterioridad no cubrieran la totalidad de la Oferta.

Ningún peticionario, salvo autorización expresa de ROVI, de común acuerdo con las Entidades Coordinadoras Globales podrá confirmar Propuestas por un número de acciones superior al número de acciones previamente seleccionadas.

En caso de discrepancia entre ROVI y las Entidades Coordinadoras Globales en cualquiera de los dos supuestos referidos en los dos párrafos anteriores, prevalecerá el criterio de ROVI, a quien corresponderá la facultad última de decisión previa consulta con las Entidades Coordinadoras Globales.

- **Remisión de peticiones**

El mismo día de la finalización del periodo de confirmación de Propuestas (4 de diciembre de 2007), cada Entidad Aseguradora que, en su caso, hubiera suscrito el Contrato de Aseguramiento, informará antes de las 09:00 horas a las Entidades Coordinadoras Globales, quienes a su vez informarán a la Sociedad y a la Entidad Agente, de las confirmaciones recibidas, indicando la identidad de cada peticionario y el importe solicitado en firme por cada uno de ellos.

5.1.4. Indicación de cuándo, y en qué circunstancias, puede revocarse o suspenderse la Oferta y de si la revocación puede producirse una vez iniciada la negociación

- **Desistimiento**

La Sociedad, en su propio nombre y en nombre y por cuenta del Accionista Oferente, se reserva expresamente el derecho a desistir de la Oferta, posponerla, aplazarla o suspenderla temporal o indefinidamente, en cualquier momento anterior a la fijación definitiva del precio de las acciones de la Sociedad (prevista para el 3 de diciembre de 2007) por cualesquiera causas y sin que ROVI deba motivar su decisión. El desistimiento dará lugar a la anulación de todas las Propuestas. En consecuencia, se extinguirán las obligaciones asumidas por la Sociedad y por los peticionarios derivadas de las mismas.

La Sociedad deberá comunicar dicho desistimiento a la CNMV, a la Entidad Agente y a las Entidades Coordinadoras Globales el día en que se produjera y en el plazo más breve posible, y difundirlo posteriormente a través de, al menos, un diario de difusión nacional, no más tarde de los dos días hábiles siguientes a aquél en que se produzca el desistimiento.

- **Revocación automática total**

La Oferta quedará automáticamente revocada en cualquiera de los siguientes supuestos:

- (i) En caso de falta de acuerdo entre ROVI y las Entidades Coordinadoras Globales para la fijación del Precio de la Oferta; o
- (ii) En caso de que antes de las 23:59 horas de Madrid del 3 de diciembre de 2007, no se hubiera firmado el Contrato de Aseguramiento de la Oferta y no hubiera sido comunicada a la CNMV otra fecha a tales efectos; o
- (iii) En el caso de que, no habiendo otorgado el Contrato de Aseguramiento alguna de las entidades que está previsto que lo suscriban, la otra Entidad Aseguradora o ninguna tercera entidad financiera aprobada por la Sociedad, de acuerdo con la otra Entidad Coordinadora Global, estuviera interesada en asumir el compromiso de aseguramiento que se hubiera previsto para la Entidad Aseguradora que se retira, salvo que la Sociedad de común acuerdo con la Entidad Coordinadora Global resolviera continuar con la Oferta, en cuyo caso informarían a la CNMV, mediante el registro de un Suplemento al Folleto, y lo harían público el día en que ello se produjera o el día hábil siguiente a través de los mismos medios en que se hizo público el Folleto, indicando la Entidad que se retira y el número de acciones no aseguradas (en el supuesto de que la Oferta no estuviera íntegramente asegurada y no se presentaran peticiones de compra suficientes para cubrir la Oferta, el número de acciones ofrecidas se reducirá, en el bien entendido que el importe de la Oferta inicial -excluyendo la opción de compra *green shoe*- resultante de la citada reducción no podrá ser inferior al 25% del capital social de la Sociedad); o
- (iv) En caso de que en cualquier momento anterior a las 20:00 horas del día 4 de diciembre de 2007 quedara resuelto el Contrato de Aseguramiento como consecuencia de las causas previstas en el mismo; y
- (v) En caso de que la Oferta sea suspendida o dejada sin efecto por cualquier autoridad administrativa o judicial competente.

Está previsto que el Contrato de Aseguramiento de la Oferta contenga los supuestos de terminación o resolución general y revocación automática habituales en este tipo de operaciones.

La revocación automática total de la Oferta dará lugar a la anulación de todas las Propuestas que hubieran sido seleccionadas y, en su caso, confirmadas, así como, en su caso, a la resolución de todas las compraventas inherentes a la Oferta. En consecuencia no existirá obligación de entrega de las acciones por el Accionista Oferente ni obligación de pago o desembolso por los inversores adjudicatarios de las acciones de la Oferta ni, en su caso, de las Entidades Aseguradoras.

Las Entidades Aseguradoras que hubieran recibido provisiones de fondos de los inversores, deberán devolver dichas provisiones, libres de comisiones y gastos, y sin interés, con fecha valor del día hábil siguiente al de la revocación. Si se produjera un retraso en la devolución

por causas imputables a dichas Entidades, deberán abonar intereses de demora, devengados desde el día hábil siguiente a la fecha en que tenga lugar la revocación y hasta la fecha de devolución efectiva, al tipo de interés legal (fijado actualmente en el 5%).

En los supuestos en que con posterioridad a la venta se hubiera producido la revocación, el precio de recompra que el Accionista Oferente abonará, en su caso, a los inversores que hayan adquirido acciones en el marco de la Oferta de Venta equivaldrá al precio satisfecho por dichos inversores incrementado en el interés legal (fijado actualmente en el 5%) desde la fecha de desembolso de las acciones por los inversores a las Entidades Aseguradoras hasta la fecha de pago del precio de recompra por el Accionista Oferente.

En caso de revocación automática total, ROVI lo comunicará a la CNMV el día en que se produjera y en el plazo más breve posible, y lo hará público mediante su difusión a través de, al menos, un diario de difusión nacional, no más tarde de los dos días hábiles siguientes a aquél en que se produzca la revocación.

- **Revocación en caso de no admisión a cotización de las acciones**

En caso de no producirse la admisión a negociación en Bolsa de las acciones de la Sociedad antes de las 23:59 horas del día 31 de diciembre de 2007 (con independencia de que el Periodo de Prospección de la Demanda se reduzca o se amplíe en los términos previstos en el apartado 5.1.3 anterior), quedarán resueltas las compraventas derivadas de la Oferta. Como consecuencia de la resolución de las compraventas inherentes a la Oferta, será devuelto a los inversores adjudicatarios de las acciones y, en su caso, a las Entidades Aseguradoras que hubieran adquirido acciones en virtud de la Oferta, el importe satisfecho por los mismos incrementado en el interés legal (fijado actualmente en el 5%), calculado desde la fecha de desembolso por éstos hasta la fecha de la efectiva devolución, estando aquéllos y éstas obligados a restituir las acciones adjudicadas.

El precio de recompra que el Accionista Oferente abonará a los inversores que hayan adquirido acciones en el marco de la Oferta de Venta equivaldrá al precio satisfecho por dichos inversores incrementado en el interés legal (fijado actualmente en el 5%) desde la fecha de desembolso de las acciones por los inversores a las Entidades Aseguradoras hasta la fecha de pago del precio de recompra por el Accionista Oferente.

La revocación de la Oferta por esta causa será objeto de comunicación por parte de la Sociedad a la CNMV y a las Entidades Coordinadoras Globales el día en que se produjera y en el plazo más breve posible, y de publicación en, al menos, un diario de difusión nacional, no más tarde de los dos días hábiles siguientes a aquél en que se produzca la revocación.

- **Responsabilidad**

Ni el desistimiento de la Oferta, ni su revocación automática total, ni su revocación por no admisión a negociación de las acciones serán causa de responsabilidad por parte de la Sociedad ni del Accionista Oferente frente a las Entidades Coordinadoras Globales, las Entidades Aseguradoras, o quienes hubieran formulado Propuestas, ni tampoco de las Entidades Coordinadoras Globales y las Entidades Aseguradoras frente a la Sociedad, al

Accionista Oferente o los citados inversores que hubieran formulado Propuestas, sin perjuicio de los acuerdos en caso de resolución contractual que, en su caso, se incluyan en el Contrato de Aseguramiento. Por tanto, no tendrán derecho a reclamar el pago de daños y perjuicios o indemnización alguna por el mero hecho de haberse producido el desistimiento de la Oferta, su revocación automática total o su revocación por no admisión a negociación de las acciones.

5.1.5. Descripción de la posibilidad de reducir suscripciones y la manera de devolver el importe sobrante de la cantidad pagada por los solicitantes

No existe la posibilidad de reducir las peticiones de compra, sin perjuicio del derecho a no confirmar las Propuestas, en los casos previstos en el presente Folleto.

5.1.6. Detalles de la cantidad mínima y/o máxima de solicitud (ya sea por el número de los valores o por importe total de la inversión)

Las Propuestas no podrán ser por un importe inferior a 50.000 euros. No se ha establecido ningún importe máximo concreto para las Propuestas.

5.1.7. Indicación del plazo en el cual pueden retirarse las solicitudes, siempre que se permita a los inversores dicha retirada

Las Propuestas constituyen únicamente una indicación del interés de los inversores que las formulan por las acciones de la Sociedad, sin que su formulación tenga carácter vinculante para quienes las realicen, la Sociedad o el Accionista Oferente.

Las confirmaciones de Propuestas serán irrevocables.

5.1.8. Método y plazos para el pago de los valores y para la entrega de los mismos

• **Pago de los valores**

Independientemente de la provisión de fondos que pudiera ser exigida a los inversores, el pago por parte de los mismos de las acciones finalmente adjudicadas en el marco de la Oferta se realizará no antes de la Fecha de Operación (4 de diciembre de 2007), ni más tarde de la Fecha de Liquidación (7 de diciembre de 2007).

Las Entidades Aseguradoras cargarán en la cuenta de los inversores los importes correspondientes a las acciones finalmente adjudicadas a cada uno de ellos, no antes de la Fecha de Operación (4 de diciembre de 2007), ni más tarde de la Fecha de Liquidación ello con independencia de la citada provisión de fondos que pudiera serles exigida.

Las Entidades Aseguradoras abonarán en la Fecha de Liquidación el importe pagado por los inversores en la cuenta que el Accionista Oferente tenga abierta en la Entidad Agente menos comisiones y gastos. El Accionista Oferente no podrá disponer de dichos fondos hasta que se produzca la efectiva admisión a negociación de las acciones en las Bolsas de Valores de Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia.

- **Entrega de los valores**

La adjudicación definitiva de las acciones se realizará por la Entidad Agente el día 4 de diciembre de 2007, coincidiendo con la Fecha de Operación.

Ese mismo día, la Entidad Agente remitirá el detalle de la adjudicación definitiva de las acciones a cada una de las Entidades Aseguradoras, quienes lo comunicarán a los petitionarios adjudicatarios.

En la Fecha de Operación, la Entidad Agente gestionará la necesaria asignación de las correspondientes referencias de registro.

La perfección de la venta, en el precio y condiciones en que la adjudicación esté efectuada, se entenderá realizada en la Fecha de Operación.

5.1.9. Descripción completa de la manera y fecha en la que se deben hacer públicos los resultados de la Oferta

El resultado de la Oferta se hará público mediante la presentación en la CNMV de la correspondiente información adicional el mismo día o el día hábil siguiente a la Fecha de Operación.

5.1.10. Procedimiento para el ejercicio de cualquier derecho preferente de compra, la negociabilidad de los derechos de suscripción y el tratamiento de los derechos de suscripción no ejercidos

No existen derechos preferentes de compra.

5.2. Plan de colocación y adjudicación

5.2.1. Las diversas categorías de posibles inversores a los que se ofertan los valores. Si la oferta se hace simultáneamente en los mercados de dos o más países y si se ha reservado o se va a reservar un tramo para determinados países, indicar el tramo

(1) Inversores destinatarios de la Oferta

Está previsto que la Oferta se dirija exclusivamente a inversores cualificados en España y a inversores cualificados o institucionales en el extranjero.

Conforme a la definición contenida en el artículo 39 del Real Decreto 1310/2005, de 4 de noviembre, en materia de admisión a negociación de valores en mercados secundarios oficiales, de ofertas públicas de venta o suscripción y del folleto exigible, se hace constar que se entenderán comprendidos en el concepto de “inversores cualificados” a los efectos de la oferta en España, los siguientes tipos de inversores:

- Personas jurídicas autorizadas o reguladas para operar en los mercados financieros, incluyendo: entidades de crédito, empresas de servicios de inversión, otras entidades

financieras autorizadas o reguladas, compañías de seguros, instituciones de inversión colectiva y sus sociedades gestoras, fondos de pensiones y sus sociedades gestoras, intermediarios autorizados de derivados de materias primas, así como entidades no autorizadas o reguladas cuya única actividad sea invertir en valores.

- Gobiernos nacionales y regionales, bancos centrales, organismos internacionales y supranacionales como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Central Europeo, el Banco Europeo de Inversiones y otras organizaciones internacionales similares.
- Otras personas jurídicas que no sean pequeñas y medianas empresas.
- Personas físicas residentes en España que expresamente hayan solicitado ser consideradas como inversor cualificado y que cumplan al menos dos de las tres condiciones siguientes: (i) que el inversor haya realizado operaciones de volumen significativo en los mercados de valores con una frecuencia media de al menos 10 por trimestre durante los cuatro trimestres anteriores; (ii) que el volumen de la cartera de valores del inversor sea superior a 500.000 euros; y (iii) que el inversor trabaje o haya trabajado por lo menos durante un año en el sector financiero desempeñando una función que exija conocimientos relativos a la inversión en valores.
- Pequeñas y medianas empresas que tengan su domicilio social en España y que expresamente hayan solicitado ser consideradas como inversor cualificado.

Esta Oferta no será objeto de registro en ninguna jurisdicción distinta de España.

Las acciones objeto de la presente Oferta no han sido ni serán registradas bajo la *United States Securities Act* de 1933 (la “*US Securities Act*”), ni aprobadas por la *Securities Exchange Commission* ni ninguna autoridad o agencia de los Estados Unidos de América. Por lo tanto, la presente Oferta no está dirigida a personas de los Estados Unidos, según las mismas se definen en la *Regulation S* de la *US Securities Act*, salvo en los casos en que ello esté permitido de conformidad con la *Rule 144A* de la *US Securities Act*.

Las acciones objeto de la presente Oferta serán ofrecidas y vendidas fuera de los Estados Unidos de América de acuerdo con lo previsto en la *Regulation S* de la *US Securities Act*, y en los Estados Unidos de América a inversores institucionales cualificados (“*qualified institutional buyers*”, tal como éstos se definen en la *Rule 144A* de la *US Securities Act*) al amparo de lo previsto en la *Rule 144A*.

Hasta pasados cuarenta días tras la Fecha de Liquidación de la Oferta, las ofertas o ventas de las acciones objeto de la presente Oferta en los Estados Unidos de América por cualquier entidad (independientemente de que ésta participe en la Oferta o no) deberán hacerse de conformidad con los requisitos previstos en la *US Securities Act*.

5.2.2. En la medida en que tenga conocimiento de ello el emisor, indicar si los accionistas principales o los miembros de los órganos de administración, de gestión o de supervisión del emisor tienen intención de suscribir la Oferta, o si alguna persona tiene intención de suscribir más del cinco por ciento de la Oferta

Los consejeros de la Sociedad se han comprometido a no adquirir acciones de la Sociedad en la Oferta.

Al margen de lo anterior, la Sociedad no tiene constancia a la fecha del presente Folleto de que ninguna persona se proponga adquirir más del 5% de la Oferta.

5.2.3. Reglas de adjudicación:

• **Asignación de acciones entre tramos**

No procede, por no presentar la Oferta separación en tramos (se aplicarán idénticos términos y procedimientos en la adjudicación de todas las acciones objeto de la misma).

• **Redistribución entre tramos**

No aplicable.

• **Prorrato en el tramo minorista y en el de empleados**

No aplicable.

• **Clases de inversores con trato preferente en la adjudicación**

No existe diferencia en el tratamiento de las Propuestas en función de las clases de inversores que las formulen.

• **Entidades intermediarias con preferencia en la adjudicación**

No existe diferencia en el tratamiento de las Propuestas en función de la entidad ante la que se tramiten.

• **Asignación individual mínima en el tramo minorista**

No aplicable.

• **Condiciones para el cierre de la Oferta así como la fecha más temprana en la que puede cerrarse la Oferta**

En el apartado 5.1.3 anterior se describen las fechas de cierre de los periodos de la Oferta.

- **Peticiones en régimen de cotitularidad**

No se admitirán Propuestas de Compra formuladas en régimen de cotitularidad, ni se adjudicarán acciones en copropiedad.

5.2.4. Proceso de notificación a los solicitantes de la cantidad asignada e indicación de si la negociación puede comenzar antes de efectuarse la notificación

La adjudicación definitiva de las acciones se realizará por la Entidad Agente el día 4 de diciembre de 2007, coincidiendo con la Fecha de Operación. Ese mismo día, la Entidad Agente remitirá el detalle de la adjudicación definitiva de las acciones a cada una de las Entidades Aseguradoras, quienes lo comunicarán a los peticionarios adjudicatarios.

La adjudicación se realizará con carácter previo a la admisión a negociación y está previsto que las Entidades Aseguradoras notifiquen a los peticionarios adjudicatarios dicha asignación también en los tres días hábiles siguientes.

5.2.5. Sobre-adjudicación y «green shoe»

a) Existencia y volumen de cualquier mecanismo de sobre-adjudicación y/o de «green shoe»

El volumen de la Oferta inicialmente previsto podrá ser ampliado, por decisión de las Entidades Coordinadoras Globales, actuando en su propio nombre y en nombre y por cuenta de las Entidades Aseguradoras, mediante el ejercicio de la opción de compra de acciones (*green shoe*) que el Accionista Oferente tiene previsto conceder a dichas Entidades en virtud del Contrato de Aseguramiento, para facilitar las prácticas de estabilización a que se refiere el apartado 6.5 siguiente. Dicho ejercicio, incluyendo su fecha y el número de acciones a que afecta, será comunicado a la CNMV el mismo día en que se produzca o el siguiente día hábil.

Dicha opción de compra tendrá por objeto hasta un máximo de 2.608.403 acciones de ROVI propiedad del Accionista Oferente.

En caso de ejercicio de la referida opción de compra, el precio de compra de las acciones objeto de la misma será el Precio de la Oferta.

b) Periodo de existencia del mecanismo de sobreasignación y/o de «green shoe»

La opción de compra *green shoe* podrá ser ejercitada total o parcialmente, en una o varias veces, en la Fecha de Admisión a Cotización de las acciones de ROVI (prevista para el 5 de diciembre de 2007) y durante los treinta días naturales siguientes a dicha fecha.

c) Cualquier condición para el uso del mecanismo de sobreasignación o de «green shoe»

La opción de compra podrá, eventualmente, acompañarse de un préstamo de valores con el que se cubrirían las sobreadjudicaciones que se realicen, en su caso, por las Entidades

Aseguradoras para atender los posibles excesos de demanda que se produzcan en la Oferta. Dicho préstamo sería otorgado, en su caso, por el Accionista Oferente concedente de la opción de compra *green shoe* a las Entidades Coordinadoras Globales o a aquélla de ellas que actúe como Agente de Estabilización, y tendría por objeto como máximo un número de acciones igual al número de acciones objeto de la referida opción de compra. Dicho préstamo de valores suele tener una duración similar a la de la opción de compra *green shoe*. La posición deudora de valores asumida por los sindicatos aseguradores suele cubrirse a través de la adquisición de estos valores en Bolsa, lo que podría favorecer, en su caso, la estabilización de la cotización de la acción o, directamente, mediante el ejercicio de la opción de compra *green shoe*.

No existe condición alguna para el ejercicio de la opción de compra *green shoe*.

5.3. Precios

5.3.1. Indicación del precio al que se ofertarán los valores. Cuando no se conozca el precio o cuando no exista un mercado establecido y/o líquido para los valores, indicar el método para la determinación del precio de Oferta, incluyendo una declaración sobre quién ha establecido los criterios o es formalmente responsable de su determinación. Indicación del importe de todo gasto e impuesto cargados específicamente al suscriptor o comprador

a) Banda de precios INDICATIVA Y NO VINCULANTE

Al solo objeto de que los inversores dispongan de una referencia para la formulación de sus peticiones de compra, la Sociedad, de común acuerdo con las Entidades Coordinadoras Globales, ha establecido una banda de precios INDICATIVA Y NO VINCULANTE para las acciones de la Sociedad objeto de la presente Oferta (la “**Banda de Precios**”), de entre 9,20 y 10,60 euros por acción.

La citada Banda de Precios implica asignar a la Sociedad una capitalización bursátil o valor de mercado de la totalidad de sus acciones de entre 460 y 530 millones de euros. Tomando como base los estados financieros consolidados del Grupo PHIVOR correspondientes al ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2006 elaborados bajo NIIF-UE, la capitalización bursátil supone un PER de entre 42,14 y 48,55.

Se hace constar expresamente que la Banda de Precios ha sido fijada por ROVI de común acuerdo con las Entidades Coordinadoras Globales, sin que exista un experto independiente que asuma responsabilidad alguna por la valoración de las acciones de ROVI resultante de dicha Banda de Precios. Dicha Banda de Precios se ha establecido tomando en consideración procedimientos generalmente aceptados por el mercado en este tipo de operaciones, y teniendo en cuenta las características y circunstancias propias de la Sociedad y del sector y la situación presente de los mercados financieros internacionales.

Se hace constar que el precio definitivo de las acciones objeto de la Oferta podrá no estar comprendido dentro de la referida Banda de Precios y que ésta podrá ser objeto de modificación por acuerdo de la Sociedad y las Entidades Coordinadoras Globales en

cualquier momento anterior a la fijación del Precio de la Oferta, circunstancia que, en su caso, será objeto de comunicación a CNMV.

b) Precio de la Oferta

El Precio de la Oferta será fijado por la Sociedad, actuando en nombre del Accionista Oferente, de común acuerdo con las Entidades Coordinadoras Globales, el 3 de diciembre de 2007, una vez finalizado el Periodo de Prospección de la Demanda, tras evaluar el volumen y calidad de la demanda y la situación de los mercados.

c) Indicación del importe de todo gasto e impuesto cargados específicamente al comprador

El importe a pagar por los adjudicatarios de las acciones será únicamente el precio de las mismas, siempre que las peticiones de compra se cursen exclusivamente a través de las Entidades Aseguradoras de la Oferta.

Tampoco se devengarán gastos a cargo de los adjudicatarios de las acciones por la inscripción de las mismas a su nombre en los registros contables a cargo de las Entidades Participantes. No obstante, dichas Entidades Participantes podrán establecer, de acuerdo con la legislación vigente, las comisiones y gastos repercutibles que libremente determinen en concepto de administración de valores o mantenimiento de los mismos en los registros contables.

5.3.2. Proceso de publicación del precio de Oferta

El Precio de la Oferta será comunicado a la CNMV el 3 de diciembre de 2007 o el día hábil siguiente, sin perjuicio de la posibilidad de prórroga o anticipo previstos en el apartado 5.1.3 anterior, mediante hecho relevante, que deberá incluir una referencia a la demanda de la Oferta al precio medio de la Banda de Precios prevista en el apartado 5.3.1.(a) anterior y al Precio de la Oferta.

5.3.3. Si los tenedores de participaciones del emisor tienen derechos de adquisición preferentes y este derecho está limitado o suprimido, indicar la base del precio de emisión si ésta es dineraria, junto con las razones y los beneficiarios de esa limitación o supresión

No aplicable.

5.3.4. En los casos en que haya o pueda haber una disparidad importante entre el precio de Oferta Pública y el coste real en efectivo para los miembros de los órganos de administración, de gestión o de supervisión, o altos directivos o personas vinculadas, de los valores adquiridos por ellos en operaciones realizadas durante el último año, o que tengan el derecho a adquirir, debe incluirse una comparación de la contribución pública en la Oferta Pública propuesta y las contribuciones reales en efectivo de esas personas

Habida cuenta de la Banda de Precios incluida en este Folleto, no han existido disparidades importantes entre el precio de la Oferta y las operaciones realizadas sobre las acciones de la Sociedad en el último año por los miembros de los órganos de administración, de gestión o de supervisión, altos directivos o personas vinculadas.

5.4. Colocación y aseguramiento

5.4.1. Nombre y dirección del coordinador o coordinadores de la oferta global y de determinadas partes de la misma y, en la medida en que tenga conocimiento de ello el emisor o el oferente, de los colocadores en los diversos países donde tiene lugar la Oferta

La coordinación global de la Oferta se llevará a cabo por las siguientes entidades (“**Entidades Coordinadoras Globales**”), que actuarán igualmente como Entidades Directoras y Aseguradoras de la Oferta:

- (a) Morgan Stanley, con domicilio en 25 Cabot Square Canary Wharf, Floor 7, Londres E14 4QA; y
- (b) UBS, con domicilio en Finsbury Avenue, 1, Londres EC2M 2PP.

5.4.2. Nombre y dirección de cualquier agente de pagos y de las entidades depositarias en cada país

La Entidad Agente de la Oferta es BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA, S.A. con domicilio social en Plaza de San Nicolás 4, Bilbao.

5.4.3. Nombre y dirección de las entidades que acuerdan asegurar la emisión con un compromiso firme, y detalles de las entidades que acuerdan colocar la emisión sin compromiso firme o con un acuerdo de «mejores esfuerzos». Indicación de las características importantes de los acuerdos, incluidas las cuotas. En los casos en que no se suscriba toda la emisión, declaración de la parte no cubierta. Indicación del importe global de la comisión de suscripción y de la comisión de colocación

Está previsto que el día 3 de diciembre de 2007, una vez se llegue a un acuerdo entre las Entidades Coordinadoras Globales y la Sociedad en cuanto al precio de las acciones de ROVI objeto de la Oferta y demás términos y condiciones relevantes, se firme, en su caso, el contrato de aseguramiento de la Oferta (el “**Contrato de Aseguramiento**”) entre ROVI,

el Accionista Oferente y las entidades financieras que, en su caso, entren a formar parte del sindicato de aseguradores (las “**Entidades Aseguradoras**”).

El Contrato de Aseguramiento se ajustará a las prácticas internacionales habituales en este tipo de ofertas en cuestiones tales como las condiciones de aseguramiento, las declaraciones y garantías formuladas por ROVI y el Accionista Oferente, las comisiones y las causas de resolución.

En el supuesto de que no se alcanzara un acuerdo en el Precio de la Oferta en los términos establecidos en la presente Nota sobre las Acciones, no se otorgará el Contrato de Aseguramiento y, por tanto, se produciría la revocación automática total de la Oferta.

Las Entidades Aseguradoras que está previsto que, en su caso, otorguen el Contrato de Aseguramiento, con indicación del compromiso de aseguramiento meramente indicativo previsto para cada una de ellas, son las siguientes:

Entidad	Acciones a asegurar	%	Ingresos por comisiones⁽¹⁾
Morgan Stanley ⁽²⁾	8.694.675	50	2.797.512
UBS	8.694.675	50	2.797.512
TOTAL	17.389.350	100	5.595.024

(1) Calculado con el punto medio de la banda de precios indicativa y no vinculante referida en el apartado 5.3.1 de la Nota sobre Acciones (sin considerar las acciones objeto de la opción de compra *green shoe*). La estimación de comisiones no incluye la comisión discrecional de éxito.

(2) Morgan Stanley, S.V., S.A. desarrollará las labores de promoción de la Oferta en España.

Debe tenerse en cuenta que las identidades de las Entidades Aseguradoras y su número definitivo así como el número definitivo de acciones aseguradas por cada una serán los que figuren en el Contrato de Aseguramiento y Colocación. ROVI hará públicas las variaciones que se produzcan en la identidad y el porcentaje de aseguramiento de las entidades que suscriban el Contrato de Aseguramiento, en su caso. A tal fin, ROVI comunicará, en su caso, estas variaciones a la CNMV.

A continuación se incluye una descripción de las principales características previstas del Contrato de Aseguramiento y Colocación de la Oferta.

- **Colocación**

La colocación de acciones se realizará a través de las Entidades Aseguradoras. Dichas entidades se obligarán a adquirir, por orden y cuenta de terceros, todas las acciones que se adjudiquen definitivamente a los peticionarios que hayan cursado sus Propuestas directa o indirectamente a través de aquéllas.

Las Entidades Aseguradoras obtendrán Propuestas entre los inversores destinatarios de la Oferta de forma que puedan ser objeto de selección por parte de la Sociedad, basándose en las recomendaciones de las Entidades Coordinadoras Globales. Dichas Entidades Aseguradoras deberán recibir y cursar cualquier Propuesta válida de compra de acciones que se le formule.

Las Entidades Aseguradoras han asumido el compromiso de no cobrar de los inversores gasto o comisión alguna por su participación en la presente Oferta, incluyendo los supuestos de revocación de la Oferta.

- **Aseguramiento**

Las Entidades Aseguradoras se comprometerán a adquirir al Precio de Aseguramiento, tal como éste se define a continuación, para sí mismas, las acciones de la presente Oferta que, aseguradas por cada una de ellas en virtud del Contrato de Aseguramiento, no hayan sido adquiridas por cuenta de terceros en el supuesto de que no se presenten durante el periodo establecido al efecto peticiones o confirmaciones suficientes para cubrir el número total de acciones de la Oferta. Estas obligaciones no serán exigibles en los supuestos de revocación automática de la Oferta previstos en la presente Nota sobre las Acciones.

El compromiso de aseguramiento en firme, por parte de las Entidades Aseguradoras, solamente existirá desde el momento en que por ellas se suscriba el Contrato de Aseguramiento.

Las obligaciones asumidas por cada una de las Entidades Aseguradoras serán independientes y, en consecuencia, tendrán carácter mancomunado. No obstante, las Entidades Aseguradoras tendrán la obligación incondicional de asumir una cantidad no inferior al 10% adicional del aseguramiento total, para el caso que alguna Entidad Aseguradora no atendiera su compromiso de aseguramiento (todo ello sin perjuicio de lo previsto en el apartado 5.1.4 anterior). La responsabilidad de cada Entidad Aseguradora será proporcional a su nivel de aseguramiento en la Oferta. La circunstancia de haberse visto obligadas las entidades del sindicato asegurador a hacer efectivo este compromiso como consecuencia del incumplimiento por alguno de los aseguradores de su obligación de aseguramiento no determinará, por sí sola, la existencia de una causa de resolución del Contrato de Aseguramiento por fuerza mayor.

- **Causas de fuerza mayor previstas en el Contrato**

El Contrato de Aseguramiento podrá resolverse por decisión de las Entidades Coordinadoras Globales según su criterio, en cualquier momento desde la firma del Contrato de Aseguramiento y hasta las 20:00 horas (hora de Madrid) de la Fecha de Operación, en cualquiera de los siguientes supuestos:

- (a) la suspensión o limitación significativa de la negociación en cualquiera de las Bolsas de Valores españolas, en la Bolsa de Nueva York o en la Bolsa de Londres;
- (b) la moratoria o suspensión general de la actividad bancaria en España, en el Reino Unido, en los Estados Unidos o en el Estado de Nueva York, declarada por las

autoridades competentes, o una alteración sustancial de las actividades bancarias o de las de compensación y liquidación de valores en España, el Reino Unido, los Estados Unidos o en el Estado de Nueva York;

- (c) una crisis generalizada en los mercados internacionales de cambios;
- (d) cualquier cambio material adverso, o acontecimiento que lo pudiera ocasionar, en los mercados financieros o en la situación financiera, política o económica en España o el extranjero, o cualquier inicio o aumento de hostilidades, actos de terrorismo, declaración de guerra, emergencia nacional u otra calamidad similar o crisis, que, a juicio de las Entidades Coordinadoras Globales, hiciera impracticable o desaconsejable llevar a cabo la Oferta, venta o entrega de las acciones en los términos y en la forma contemplados en el presente Folleto;
- (e) la ocurrencia de cualquier otro tipo de cambio material adverso o cualquier otro acontecimiento que implique un potencial cambio material adverso en las condiciones financieras, económicas o de otro tipo o en cualquier otro aspecto significativo del negocio o perspectivas de la Sociedad y de sus filiales entendidas como un conjunto, surja o no en el curso ordinario de sus negocios y que, a juicio de las Entidades Coordinadoras Globales haga impracticable o desaconsejable llevar a cabo la oferta, venta o entrega de las acciones en los términos y en la forma prevista en el presente Folleto; o
- (f) la modificación de la legislación española o la aprobación de cualquier proyecto de ley que implicara una previsible modificación de dicha legislación o la ocurrencia de cualquier calamidad, crisis, supuesto o condición no descrita en los párrafos anteriores que, a juicio de las Entidades Coordinadoras Globales, pudiera resultar un efecto material adverso que afectara a la Sociedad, a la Oferta, a las acciones ordinarias o a los derechos de los titulares de dichas acciones y que, a juicio de las Entidades Coordinadoras Globales, hiciera impracticable y desaconsejable llevar a cabo la Oferta, venta o entrega de las Acciones en los términos y en la forma prevista en el Folleto.

La resolución por cualquiera de las causas aquí previstas y comunicada debidamente a la otra parte dará lugar, en todo caso, a la revocación automática de la Oferta.

- **Comisiones**

El Contrato de Aseguramiento preverá la obligación del Accionista Oferente de pagar a las Entidades Aseguradoras una comisión total del 3,25% calculada sobre el importe de multiplicar el Precio de Aseguramiento (que será igual al Precio de la Oferta) por el número de acciones objeto de la Oferta, incluyendo su eventual ampliación en caso de ejercicio total o parcial de la opción de compra *green shoe*. El desglose de las comisiones será el siguiente:

- 20% comisión de aseguramiento
- 20% comisión de dirección

- 60% comisión de colocación

Además, se ha pactado una comisión de éxito pagadera discrecionalmente por la Sociedad a las Entidades Coordinadoras Globales de un 1% sobre el importe de multiplicar el Precio de Aseguramiento (que será igual al Precio de la Oferta) por el número de acciones objeto de la Oferta, incluyendo su eventual ampliación en caso de ejercicio total o parcial de la opción de compra *green shoe*.

- **Precio de Aseguramiento**

Será el precio por acción al que las Entidades Aseguradoras se comprometerán a adquirir las acciones sobrantes aseguradas (el “**Precio de Aseguramiento**”).

El Precio de Aseguramiento será igual al Precio de la Oferta determinado por la Sociedad de acuerdo con las Entidades Coordinadoras Globales. En el supuesto de que no sea posible la determinación del Precio de la Oferta, conforme a lo previsto en el presente Folleto, no se otorgará el Contrato de Aseguramiento, y se producirá la revocación automática total de la Oferta.

6. ACUERDOS DE ADMISIÓN A COTIZACIÓN Y NEGOCIACIÓN

6.1. Indicación de si los valores ofertados son o serán objeto de una solicitud de admisión a cotización, con vistas a su distribución en un mercado regulado o en otros mercados equivalentes, indicando los mercados en cuestión. Esta circunstancia debe mencionarse, sin crear la impresión de que se aprobará necesariamente la admisión a cotización. Si se conocen, deben darse las fechas más tempranas en las que los valores se admitirán a cotización

De conformidad con los acuerdos del consejo de administración de ROVI de 24 de octubre de 2007, en virtud de la autorización de la junta general extraordinaria celebrada con la misma fecha, se solicitará la admisión a negociación oficial de las 50.000.000 acciones de la Sociedad en las Bolsas de Valores de Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia, así como su incorporación en el Sistema de Interconexión Bursátil (Mercado Continuo).

Está previsto que la totalidad de las citadas 50.000.000 acciones de la Sociedad sean admitidas a negociación el día 5 de diciembre de 2007, comprometiéndose ROVI, en caso de que la admisión a negociación no se hubiera producido el 6 de diciembre de 2007, a comunicar a los inversores las razones del retraso mediante la oportuna comunicación a la CNMV y un anuncio publicado en al menos un diario de difusión nacional.

En caso de que las acciones de ROVI no se hubieran admitido a negociación antes de las 23:59 horas del día 31 de diciembre de 2007, la Oferta quedará revocada, siendo entonces de aplicación lo dispuesto en el apartado 5.1.4 anterior.

La Sociedad conoce y acepta cumplir los requisitos y condiciones que se exigen para la admisión, permanencia y exclusión de los valores en los mercados secundarios mencionados, según la legislación vigente y los requerimientos de sus organismos rectores.

6.2. Todos los mercados regulados o mercados equivalentes en los que, según tenga conocimiento de ello el emisor, estén admitidos ya a cotización valores de la misma clase que los valores que van a ofertarse o admitirse a cotización

Las acciones de ROVI no están actualmente admitidas a negociación en ningún mercado regulado.

6.3. Si, simultáneamente o casi simultáneamente con la creación de los valores para los que se busca la admisión en un mercado regulado, se suscriben o se colocan privadamente valores de la misma clase, o si se crean valores de otras clases para colocación pública o privada, deben darse detalles sobre la naturaleza de esas operaciones y del número y las características de los valores a los cuales se refieren

No procede.

6.4. Detalles de las entidades que tienen un compromiso firme de actuar como intermediarios en la negociación secundaria, aportando liquidez a través de las órdenes de oferta y demanda y descripción de los principales términos de su compromiso

Ninguna entidad tiene compromiso en firme alguno de actuar como intermediario en la negociación secundaria, aportando liquidez al valor mediante la introducción de órdenes de compra y venta en el mercado.

6.5. Estabilización: en los casos en que un emisor o un accionista vendedor haya concedido una opción de sobre-adjudicación o se prevé que puedan realizarse actividades de estabilización de precios en relación con la oferta

De acuerdo con lo indicado en el apartado 5.2.5 anterior, el Accionista Oferente tiene previsto conceder a las Entidades Coordinadoras Globales, actuando por cuenta de las Entidades Aseguradoras, una opción de compra *green shoe* sobre 2.608.403 acciones de ROVI.

En conexión con esta Oferta, a partir de la fecha de admisión a negociación de las acciones de ROVI, inclusive, y durante los 30 días naturales siguientes, el agente de estabilización que designe ROVI (el “**Agente de Estabilización**”), podrá realizar operaciones de estabilización en el Mercado Continuo, por cuenta de las Entidades Aseguradoras y siguiendo las prácticas internacionales habituales para estas operaciones de oferta internacional de acciones.

Dichas prácticas de estabilización tienen por objeto permitir al mercado absorber gradualmente el flujo extraordinario de órdenes de venta (*flow back*) de acciones que habitualmente suele producirse con posterioridad a una oferta pública o emisión de valores y apoyar el precio de mercado de dichas acciones.

A tal efecto, el Agente de Estabilización podrá realizar una sobreadjudicación de acciones en la Oferta, por cuenta de las propias Entidades Aseguradoras, mediante un préstamo de

valores cuya devolución podrá instrumentarse mediante el ejercicio de la opción de compra *green shoe* descrita en el apartado 5.2.5 de la presente Nota sobre las Acciones.

Conforme a las prácticas internacionales que suelen ser seguidas, aunque sin suponer obligación o compromiso alguno al respecto, las Entidades Aseguradoras suelen atender los excesos de demanda tomando valores prestados (o adquiriendo la disponibilidad sobre los valores en virtud de títulos diversos) de accionistas, por un importe igual al de la opción de compra *green shoe*. Dichos préstamos de valores suelen tener una duración similar a la de la opción de compra *green shoe*. La posición deudora de valores asumida por los sindicatos aseguradores suele cubrirse a través de la adquisición de estos valores en Bolsa, lo que podría favorecer, en su caso, la estabilización de la cotización de la acción o, directamente, mediante el ejercicio de la opción de compra *green shoe*.

6.5.1. El hecho de que pueda realizarse la estabilización, de que no haya ninguna garantía de que se realice y de que pueda detenerse en cualquier momento

No existirá ninguna obligación del Agente de Estabilización frente a la Sociedad, o los inversores, de atender los excesos de demanda que puedan producirse en la presente Oferta, ni de llevar a cabo las prácticas de estabilización antes referidas, ni de ejercitar la opción de compra *green shoe*. La descripción de estas prácticas se ha realizado a efectos meramente ilustrativos de las prácticas internacionales, siendo el Agente de Estabilización libre para definir el procedimiento que considere más adecuado a los efectos señalados.

6.5.2. Principio y fin del periodo durante el cual puede realizarse la estabilización

De acuerdo con lo indicado anteriormente, las prácticas de estabilización podrán llevarse a cabo a partir de la Fecha de Admisión a Negociación (prevista el 5 de diciembre de 2007) inclusive y durante los 30 días naturales siguientes.

6.5.3. Identidad de la entidad que dirija la estabilización para cada jurisdicción pertinente, a menos que no se conozca en el momento de la publicación

ROVI designará al Agente de Estabilización, cuya identidad será comunicada a la CNMV con anterioridad al inicio del periodo de estabilización. De acuerdo con lo previsto en el Reglamento CE 2273/2003 de la Comisión Europea, la entidad que realice la estabilización notificará a la CNMV los detalles de todas las operaciones de estabilización a más tardar al final de la séptima sesión diaria del mercado a contar desde el día siguiente a la fecha de ejecución de dichas operaciones e informará al público, en el plazo de una semana desde el final del periodo de estabilización de lo siguiente:

- a) si se ha realizado o no la estabilización;
- b) la fecha de comienzo de la estabilización;
- c) la fecha en que se haya producido por última vez la estabilización;
- d) la gama de precios en la que se haya efectuado la estabilización, para cada una de las fechas durante las cuales se efectuaron las operaciones de estabilización.

6.5.4. El hecho de que las operaciones de estabilización puedan dar lugar a un precio de mercado más alto del que habría de otro modo

Las prácticas de estabilización pueden dar lugar a un precio de mercado más alto del que habría en caso de no llevarse a cabo las mismas.

7. TENEDORES VENDEDORES DE VALORES

7.1. Nombre y dirección profesional de la persona o de la entidad que se ofrece a vender los valores, naturaleza de cualquier cargo u otra relación importante que los vendedores hayan tenido en los últimos tres años con el emisor o con cualquiera de sus antecesores o personas vinculadas

El accionista oferente será D. Juan López-Belmonte López, con domicilio profesional en Madrid, calle Julián de Camarillo, 35 (el “**Accionista Oferente**”). D. Juan López-Belmonte López es el presidente del consejo de administración de ROVI.

7.2. Número y clase de los valores ofertados por cada uno de los tenedores vendedores de valores

El Accionista Oferente ofrecerá un total de 17.389.350 acciones, representativas del 34,78% del capital social de ROVI. Asimismo, tal como se dispone en los apartados 5.2.5 y 6.5 anteriores, el Accionista Oferente tiene previsto conceder a las Entidades Coordinadoras Globales, actuando por cuenta de las Entidades Aseguradoras, una opción de compra *green shoe* sobre 2.608.403 acciones de la Sociedad, representativas de aproximadamente el 5,22% de su capital social.

El Accionista Oferente no tendrá participación directa en el capital social de la Sociedad tras la Oferta (asumiendo que la opción de compra *green shoe* se ejercite en su totalidad).

7.3. Compromisos de no disposición (*lock-up agreements*)

En el Contrato de Aseguramiento de la Oferta, la Sociedad, el Accionista Oferente, Inversiones Clidia, S.L. y los socios de ésta se obligarán frente a las Entidades Coordinadoras Globales a no emitir, ofrecer, pignorar, vender, acordar la venta, vender ninguna opción o acordar la compra, comprar ninguna opción o acordar la venta, otorgar ninguna opción, derecho o garantía de compra, prestar, pignorar o de cualquier otro modo transferir o disponer, directa o indirectamente, ni realizar cualquier operación de swap u otra transacción que pudiera tener un efecto económico similar a la venta o al anuncio de venta de acciones de ROVI o participaciones de Inversiones Clidia, S.L., valores convertibles o canjeables en acciones de ROVI, *warrants* o cualesquiera otros instrumentos que pudieran dar derecho a la suscripción o adquisición de acciones de ROVI o participaciones de Inversiones Clidia, S.L., incluso mediante transacciones con derivados desde la fecha del Contrato y durante los 180 (por lo que respecta a la Sociedad) o 360 (por lo que respecta al Accionista Oferente, Inversiones Clidia, S.L. y los socios de ésta) días siguientes a la fecha de admisión a negociación de las acciones de la Sociedad en las Bolsas de Valores de Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia, salvo con el consentimiento previo y

por escrito de las Entidades Coordinadoras Globales, que no será denegado de forma irrazonable.

Como excepción a dicho compromiso, el Accionista Oferente podrá transmitir acciones de ROVI en el citado periodo de 360 días como consecuencia de:

- (i) el préstamo de valores a conceder a las Entidades Coordinadoras Globales para la sobreasignación de acciones en el tramo o tramos institucionales de la Oferta así como el ejercicio de la opción de compra “*green shoe*”;
- (ii) transmisiones de acciones entre entidades pertenecientes al grupo de Sociedades controlado por el Accionista Oferente (en el sentido del artículo 4 de la Ley 24/1988, del Mercado de Valores) o entre miembros de su familia, siempre que la entidad o persona adquirente asuma idéntico compromiso de no transmisión de acciones por el periodo remanente;
- (iii) transmisiones de acciones en el seno de una eventual oferta pública de adquisición sobre el 100% de ROVI;
- (iv) la transmisión o aportación de acciones a Inversiones Clidia, S.L.; y
- (v) la transmisión de acciones u opciones sobre acciones en el marco de planes o programas de incentivos para empleados del Grupo, siempre que sea a partir de los 180 días siguientes a la fecha de admisión a negociación de las acciones de ROVI.

Por su parte, Inversiones Clidia, S.L., titular del 60% del capital social de ROVI, podrá transmitir acciones de la Sociedad, durante el citado periodo de 360 días desde la fecha de admisión a negociación oficial de las acciones en las Bolsas de Valores españolas, como consecuencia de las circunstancias establecidas en los apartados (ii) y (iii) anteriores.

Por último, los socios de Inversiones Clidia, S.L. podrán transmitir participaciones de ésta durante el mencionado periodo de 360 días, como consecuencia de la circunstancia establecida en el apartado (ii) anterior.

8. GASTOS DE LA EMISIÓN/OFERTA

8.1. Ingresos netos totales y cálculo de los gastos totales de la emisión/Oferta

Los gastos de la Oferta inicial (sin incluir IVA) son los que se citan a continuación con carácter meramente indicativo dada la dificultad de precisar su importe definitivo a la fecha de elaboración del presente Folleto:

Gastos	Euros
Comisión de dirección, aseguramiento, colocación e incentivo ^{(1) (2)}	6.434.277
Tarifas y cánones de las Bolsas españolas ⁽³⁾	4.500

Gastos	Euros
Tasas de la CNMV ⁽³⁾	26.000
Tasas de Iberclear ⁽³⁾	24.500
Gastos legales y otros (Notaría, Registro, publicidad legal y comercial, asesoramiento jurídico, auditores, comisión de agencia y posibles desviaciones) ⁽³⁾	3.535.000
TOTAL	10.024.277

- (1) Los gastos por comisiones son meramente estimativos y se han calculado asumiendo que (i) todas las Entidades de los distintos sindicatos colocan el número de acciones que, en principio, serán objeto de aseguramiento por cada una de ellas, y (ii) tomando como referencia un precio de 9,90 euros por acción de ROVI (precio medio de la Banda de Precios Indicativa y No Vinculante). La estimación de gastos no incluye la comisión discrecional de éxito.
- (2) Estos gastos serán asumidos por el Accionista Oferente.
- (3) Estos gastos serán asumidos por ROVI.

El coste para la Sociedad ascendería a 10.024.277 euros, lo que representaría el 5,82% del importe efectivo de la Oferta inicial, tomando como referencia un precio por acción de ROVI de 9,90 euros (precio medio de la banda de precios indicativa y no vinculante).

9. DILUCIÓN

9.1. Cantidad y porcentaje de la dilución inmediata resultante de la Oferta

Teniendo en cuenta que se trata de una Oferta de Venta, no procede hablar de dilución.

9.2. En el caso de una oferta de suscripción a los tenedores actuales, importe y porcentaje de la dilución inmediata si no suscriben la nueva Oferta

No procede.

10. INFORMACIÓN ADICIONAL

10.1. Si en la nota sobre los valores se menciona a los asesores relacionados con una emisión, una declaración de la capacidad en que han actuado los asesores

Además de las Entidades Coordinadoras Globales, las siguientes entidades han prestado servicios de asesoramiento en relación con la Oferta objeto del presente Folleto:

- a) Uría, Menéndez y Cía., Abogados, S.C., despacho encargado del asesoramiento legal en derecho español de ROVI.
- b) Davis Polk & Wardwell, despacho encargado del asesoramiento legal en derecho estadounidense de ROVI.

- c) Freshfields Bruckhaus Deringer, despacho encargado del asesoramiento legal en derecho español y estadounidense de las Entidades Coordinadoras Globales.
- d) PricewaterhouseCoopers Auditores, S.L., auditores de cuentas de ROVI y de PHIVOR.

10.2. Indicación de otra información de la nota sobre los valores que haya sido auditada o revisada por los auditores y si los auditores han presentado un informe. Reproducción del informe o, con el permiso de la autoridad competente, un resumen del mismo

No procede.

10.3. Cuando en la Nota sobre los valores se incluya una declaración o un informe atribuido a una persona en calidad de experto, proporcionar el nombre de esas personas, dirección profesional, cualificaciones e interés importante en el emisor, según proceda. Si el informe se presenta a petición del emisor, una declaración de que se incluye dicha declaración o informe, la forma y el contexto en que se incluye, con el consentimiento de la persona que haya autorizado el contenido de esa parte de la Nota sobre los valores

No procede.

10.4. En los casos en que la información proceda de un tercero, proporcionar una confirmación de que la información se ha reproducido con exactitud y que, en la medida en que el emisor tiene conocimiento de ello y puede determinar a partir de la información publicada por ese tercero, no se ha omitido ningún hecho que haría la información reproducida inexacta o engañosa. Además, el emisor debe identificar la fuente o fuentes de la información

No procede.

IV. INFORMACIÓN SOBRE EL EMISOR (ANEXO I DEL REGLAMENTO (CE) N° 809/2004 DE LA COMISIÓN DE 29 DE ABRIL DE 2004)

1. PERSONAS RESPONSABLES

1.1. Identificación de las personas responsables del documento de registro de acciones

D. Juan López-Belmonte López, en su calidad de presidente del consejo de administración, actuando en nombre y representación de LABORATORIOS FARMACÉUTICOS ROVI, S.A., sociedad domiciliada en Madrid, calle Julián Camarillo, 35, y con C.I.F. A-28041283, asume, conforme a la autorización otorgada por el consejo de administración de la Sociedad en su reunión de 24 de octubre de 2007, la responsabilidad por el contenido de la información sobre el emisor de la presente sección (la “**Información sobre el Emisor**”) del Folleto de la Oferta.

1.2. Declaración de los responsables del documento de registro de acciones

D. Juan López-Belmonte López, declara que, tras comportarse con una diligencia razonable para garantizar que así es, la Información sobre el Emisor contenida en el Folleto es, según su conocimiento, conforme a los hechos y no incurre en ninguna omisión que pudiera afectar a su contenido.

2. AUDITORES DE CUENTAS

2.1. Nombre y dirección de los auditores del emisor para el periodo cubierto por la información financiera histórica (así como su afiliación a un colegio profesional)

PricewaterhouseCoopers Auditores, S.L., (“**PwC**”) domiciliada en Paseo de la Castellana, número 43, de Madrid, provista de N.I.F. número B-79031290 e inscrita en el R.O.A.C. con el número S0242 y en el Registro Mercantil de Madrid al tomo 9.267, libro 8.054, folio 75, sección 3ª, hoja 87250-1. PwC ha sido el auditor de la Sociedad durante los ejercicios 2004, 2005 y 2006.

2.2. Si los auditores han renunciado, han sido apartados de sus funciones o no han sido redesignados durante el periodo cubierto por la información financiera histórica, proporcionarán los detalles si son importantes

PwC no ha renunciado ni ha sido apartado de sus funciones como auditor durante el periodo cubierto por la información financiera histórica. La junta general de accionistas de ROVI redesignó a PwC como auditor de las cuentas anuales individuales y consolidadas de la Sociedad para el ejercicio social 2007.

3. INFORMACIÓN FINANCIERA SELECCIONADA

La presente Información sobre el Emisor incorpora, por las razones que se exponen a continuación, información financiera histórica extraída de las cuentas anuales consolidadas

auditadas de PHIVOR PHARMACEUTICAL RESEARCH, S.L. (“**PHIVOR**”) para los ejercicios 2006 y 2005, que incluye el ejercicio 2004 con fines comparativos, preparadas conforme a las Normas Internacionales de Información Financiera adoptadas por la Unión Europea (“NIIF-UE”).

Asimismo, se incorporan por referencia las cuentas anuales consolidadas auditadas de PHIVOR para el ejercicio 2004 preparado bajo Principios Contables Generalmente Aceptados en España (“PCGAE”) y los estados consolidados de flujos de efectivo de PHIVOR para dicho ejercicio preparados conforme a PCGAE, utilizando el formato NIC 7 y que han sido objeto de revisión especial por PwC.

Tal como se describe en el apartado 5.1 siguiente de la presente Información sobre el Emisor, ROVI formaba parte del grupo de sociedades de PHIVOR (“**Grupo PHIVOR**”) durante los ejercicios 2004, 2005 y 2006.

A partir del ejercicio 2007, ROVI ha sustituido a PHIVOR como sociedad matriz del grupo como consecuencia de una operación de escisión total de PHIVOR, en virtud de la cual todos los activos y sociedades de PHIVOR fueron aportados a ROVI, salvo un activo inmobiliario al que se hace referencia a continuación. La escisión total fue inscrita en el Registro Mercantil de Madrid el día 5 de octubre de 2007 y tiene efectos contables bajo PCGAE desde el 1 de enero de 2007. Sin embargo, bajo NIIF-UE los efectos contables se producen a partir del día 1 de agosto de 2007 momento en que se realiza la escisión y a partir del momento en que se considera que existe información financiera consolidada. Por lo tanto, y con la finalidad de presentar información financiera comparativa, la información financiera intermedia al 30 de septiembre de 2007 contenida en el presente Folleto se ha preparado sobre la base de la combinación de las distintas entidades que conforman el actual perímetro del Grupo ROVI consolidado para aquellos periodos anteriores a la escisión de PHIVOR, y la consolidación de esas mismas entidades a partir de la escisión. El resultado son estados financieros intermedios comparables que se denominan estados financieros intermedios condensados combinados y consolidados al 30 de septiembre de 2007 y que han sido objeto de revisión limitada por PwC.

ROVI no tenía obligación legal de formular cuentas anuales consolidadas en los ejercicios 2004, 2005 y 2006 dado que su matriz PHIVOR ya los presentaba. Sin embargo, a fin de poner a disposición de los inversores la información necesaria para formarse un juicio fundado sobre el negocio farmacéutico que desarrolla en la actualidad ROVI, la información financiera histórica del Emisor se compone de información financiera consolidada del Grupo PHIVOR para los ejercicios 2004, 2005 y 2006 (basada en NIIF-UE) e información financiera condensada combinada y consolidada del grupo de sociedades de ROVI (“**Grupo ROVI**”) para el periodo enero-septiembre del ejercicio 2007 (basada en NIIF-UE).

En resumen:

- (a) las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR para los ejercicios 2006 y 2005, que incluye el ejercicio 2004 con fines comparativos, y la información financiera combinada consolidada del Grupo ROVI correspondiente al periodo enero-

septiembre del ejercicio 2007 difieren en cuanto a la sociedad dominante del grupo consolidado (PHIVOR y ROVI, respectivamente); y

- (b) el perímetro de consolidación del Grupo PHIVOR en los ejercicios 2004, 2005 y 2006 difiere del perímetro de consolidación del Grupo ROVI en dichos ejercicios en lo que se refiere a la sociedad La Parra del Soberal, S.A., que no fue aportada a ROVI en la escisión total y cuyo principal activo es una finca de explotación agraria de ganado vacuno y ovino.

A la vista de todas estas cuestiones, los administradores de ROVI han solicitado y obtenido de PwC, auditores de la Sociedad, la siguiente carta sobre la comparabilidad de los perímetros de consolidación de fecha 2 de noviembre de 2007, cuyo texto se reproduce íntegramente a continuación:

“2 de noviembre de 2007

Laboratorios Farmacéuticos Rovi, S.A.

C/ Julián Camarillo, 35

28037 Madrid

A LA ATENCIÓN DE D. JAVIER LÓPEZ-BELMONTE

Muy señores nuestros:

De acuerdo con su solicitud, y en relación al requerimiento que les ha efectuado la Comisión Nacional del Mercado de Valores en el marco del proceso de aprobación del Folleto Informativo de la Oferta Pública de Venta de Acciones de Laboratorios Farmacéuticos Rovi, S.A., respecto a la información financiera histórica que sería necesario incluir en el mencionado Folleto, en nuestra condición de auditores de Laboratorios Farmacéuticos Rovi, S.A. (la sociedad emisora o Rovi), hacemos constar que:

- 1. Rovi ha sustituido a la sociedad Phivor Pharmaceutical Research, S.L. (Phivor) como sociedad matriz del grupo pre-existente bajo la cabecera de Phivor, como consecuencia de la operación de escisión total de Phivor, en virtud de la cual todas las sociedades participadas por Phivor fueron aportadas a Rovi, con la excepción de una sociedad, denominada La Parra del Soberal, S.A. (La Parra), cuya actividad no está relacionada con el negocio farmacéutico. La escritura de escisión total fue presentada ante el Registro Mercantil el 1 de agosto de 2007 resultando finalmente inscrita el día 5 de octubre de 2007.*
- 2. Phivor, como sociedad dominante del grupo Phivor, del que Rovi formaba parte con anterioridad a la operación de escisión total, ha formulado cuentas anuales consolidadas correspondientes a los ejercicios anuales terminados el 31 de diciembre de 2006 y 2005 (que incluye información del ejercicio 2004 con fines comparativos) aplicando Normas Internacionales de Información Financiera adoptadas por la Unión Europea (NIIF-UE), y cuentas anuales consolidadas correspondientes al ejercicio*

anual terminado el 31 de diciembre de 2004 aplicando los Principios de Contabilidad General Aceptados en España (PCGAE).

3. Rovi no ha formulado cuentas anuales consolidadas en los periodos mencionados en el párrafo anterior por no estar obligada a ello.
4. Ustedes nos han indicado que la sociedad emisora tiene la intención de incorporar al Folleto como información histórica consolidada, la correspondiente al Grupo Phivor para los ejercicios anuales terminados el 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006, información que se corresponde con las cuentas anuales consolidadas mencionadas en el párrafo 2 anterior.
5. Los activos, pasivos, fondos propios, cifras de negocio y resultados de los ejercicios 2004, 2005 y 2006 correspondientes a la sociedad La Parra, única sociedad no aportada a Rovi en la operación de escisión total de Phivor y cuyo principal activo es una finca de explotación agraria de ganado vacuno y ovino., en relación con las correspondientes cifras consolidadas de Phivor son los siguientes:

Ejercicio 2004 (Datos bajo PCGAE)	Miles de euros				
	Activos	Pasivos	Fondos propios	Ingresos de Explotación	Resultado
<i>La Parra (a)</i>	2.193	0	2.193	0	0
<i>Cifras consolidadas Phivor</i>	78.801	46.933	31.868	72.123	15.827
<i>% sobre consolidado</i>	2,8%	0,0%	6,9%	0,0%	0,0%

(a) Datos correspondientes a La Parra incluidos en las cuentas anuales consolidadas de Phivor elaboradas conforme a PCGAE. En dichas cuentas anuales La Parra no se consolidó por lo que figura registrada como una participada en el activo del Balance.

Ejercicio 2004 (Datos bajo NIIF-UE)	Miles de euros				
	Activos	Pasivos	Fondos propios	Ingresos de Explotación	Resultado
<i>La Parra (a)</i>	2.696	108	2.588	577	238

<i>Cifras consolidadas Phivor</i>	80.977	40.038	40.939	63.687	14.498
<i>% sobre consolidado</i>	3,3%	0,3%	6,3%	0,9%	1,6%

(a) Datos correspondientes a La Parra incluidos con fines comparativos en las cuentas anuales consolidadas de Phivor elaboradas conforme a NIIF-UE

<i>Ejercicio 2005 (Datos bajo NIIF-UE)</i>	<i>Miles de euros</i>				
	<i>Activos</i>	<i>Pasivos</i>	<i>Fondos propios</i>	<i>Ingresos de Explotación</i>	<i>Resultado</i>
<i>La Parra (a)</i>	2.759	22	2.737	419	149
<i>Cifras consolidadas Phivor</i>	89.606	44.308	45.298	82.634	4.118
<i>% sobre consolidado</i>	3,1%	0,0%	6,0%	0,5%	3,6%

(a) Datos correspondientes a La Parra incluidos en las cuentas anuales consolidadas de Phivor elaboradas conforme a NIIF-UE

<i>Ejercicio 2006 (Datos bajo NIIF-UE)</i>	<i>Miles de euros</i>				
	<i>Activos</i>	<i>Pasivos</i>	<i>Fondos propios</i>	<i>Ingresos de Explotación</i>	<i>Resultado</i>
<i>La Parra (a)</i>	2.855	97	2.758	304	21
<i>Cifras consolidadas Phivor</i>	103.480	62.126	41.354	104.990	10.917
<i>% sobre consolidado</i>	2,8%	0,2%	6,7%	0,3%	0,2%

(a) Datos correspondientes a La Parra incluidos en las cuentas anuales consolidadas

de Phivor elaboradas conforme a NIIF-UE

6. *Las acciones de Rovi propiedad de Phivor se asignan proporcionalmente a los socios (personas físicas) de Phivor como consecuencia de la escisión total de esta última. Como consecuencia de ello, el fondo de comercio asociado a dichas acciones que figuraba en las cuentas anuales consolidadas de Phivor elaboradas bajo NIIF-UE para los ejercicios finalizados al 31 de diciembre 2006 y 2005 (que incluye información del ejercicio 2004 con fines comparativos), y que ascendía a un importe de 1.441 miles de euros durante todos los periodos mostrados, no se traspasa a la sociedad Rovi sino a sus accionistas. Dicho fondo de comercio ascendía a 1.081 miles de euros en las cuentas anuales consolidadas de Phivor correspondientes al ejercicio 2004 elaboradas bajo PCGAE.*

El peso relativo del referido fondo de comercio en las cuentas anuales consolidadas de Phivor elaboradas bajo NIIF-UE para los ejercicios finalizados al 31 de diciembre 2006 y 2005 (que incluye información del ejercicio 2004 con fines comparativos) se cifra en un 1,8%, 1,6% y 1,4% sobre el total activos y un 3,5%, 3,2% y 3,5% sobre los fondos propios, para los ejercicios 2004, 2005 y 2006 respectivamente, no teniendo impacto alguno en las cuentas de resultados de dichos ejercicios. Con respecto a las cuentas anuales consolidadas de Phivor elaboradas bajo PCGAE para el ejercicio 2004, dicho fondo de comercio representa un 1,4% y un 3,4% sobre el total activos y los fondos propios respectivamente, así como un 2,3% sobre los resultados del ejercicio por el efecto de la amortización sistemática practicada bajo PCGAE.

Esta carta se ha preparado a los efectos de evaluar en qué medida los datos de Phivor de los ejercicios 2004, 2005 y 2006 son representativos de la actividad del actual grupo Rovi en dichos ejercicios dada la operación de escisión total ocurrida en 2007 que se expone en el párrafo 1 de esta carta. En este sentido, entendemos que la única diferencia en el perímetro de consolidación de Phivor y Rovi derivada de la citada escisión total de Phivor a favor de Rovi es la sociedad La Parra, cuyos datos económicos históricos se exponen en el párrafo 5 de la presente carta. Asimismo, el fondo de comercio asociado a las acciones de Rovi de las que Phivor era titular con anterioridad a la escisión no se incorpora en los estados financieros de Rovi tal y como se explica en el párrafo 6 de la presente carta. En ambos casos, las partidas de Phivor no transferidas a Rovi son líneas muy concretas de los estados financieros de la primera, que nada tienen que ver con el negocio de la segunda, fácilmente identificables y que se limitan prácticamente a una finca y a un fondo de comercio.

Esta carta ha sido preparada exclusivamente para ser utilizada por Laboratorios Farmacéuticos Rovi S.A. en el marco de la transacción en la que aquélla trae causa, y no puede ser utilizada para ninguna otra finalidad sin nuestro consentimiento expreso por escrito.

Les saludamos atentamente,

PricewaterhouseCoopers Auditores, S.L.”

Sobre esta base, el consejo de administración de ROVI de fecha 24 de octubre de 2007 ha

tomado razón del presente Folleto y autorizado la firma del mismo al considerar que la información financiera histórica incorporada en la presente Información sobre el Emisor cumple con lo establecido en el artículo 26.1.b de la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores, y en el artículo 12.2.c del Real Decreto 1310/2005, de 4 de noviembre, por el que se desarrolla parcialmente la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores, en materia de admisión a negociación de valores en mercados secundarios oficiales, de ofertas públicas de venta o suscripción y del folleto exigible a tales efectos, ya que permite hacer un juicio fundado sobre la Sociedad y sobre los valores cuya admisión a negociación se solicita.

Esto es así por cuanto la Sociedad considera que el negocio farmacéutico que desarrolla en la actualidad el Grupo ROVI se corresponde con el que desarrollaba el Grupo PHIVOR en los ejercicios 2004, 2005 y 2006. La inclusión en las cuentas anuales consolidadas de PHIVOR para los ejercicios 2006 y 2005, que incluye el ejercicio 2004 con fines comparativos, de La Parra del Soberal, S.A., tiene un impacto poco significativo y, además, se trata de un activo ajeno a la actividad del Grupo.

Como consecuencia de todo lo anterior, las referencias en el presente Folleto a datos financieros del Grupo ROVI deben entenderse hechas al Grupo PHIVOR consolidado cuando dichos datos remitan a hechos o periodos anteriores al 1 de enero de 2007 o al Grupo ROVI combinado y consolidado cuando dichos datos remitan a hechos o periodos posteriores al 1 de enero de 2007.

3.1. Información financiera histórica seleccionada relativa al emisor, que se presentará para cada ejercicio durante el periodo cubierto por la información financiera histórica, y cualquier periodo financiero intermedio subsiguiente, en la misma divisa que la información financiera

La información financiera que se presenta a continuación es un resumen de la información financiera que se detalla en el apartado 20 siguiente de la presente Información sobre el Emisor y ha de entenderse conforme a las explicaciones y criterios en él detallados.

Balance de situación

Principales magnitudes del Balance de Situación (datos en miles de euros)	Saldos a 31/12/2006	Saldos a 31/12/2005	Saldos a 31/12/2004⁽¹⁾	%Variación 06-05	%Variación 05-04
ACTIVO					
Total Activos no corrientes	32.044	30.756	16.650	4	85
Fondo de comercio	1.441	1.441	1.441	-	-
Activos Intangibles	28	19	8	47	138
Inmovilizado material	14.034	11.332	5.549	24	104
Activos financieros	14.417	14.211	5.642	1	152
Activos por impuestos diferidos	1.930	2.836	2.751	(32)	3
Activos biológicos	154	185	184	(17)	1
Inversiones Inmobiliarias	-	692	-	(100)	-

Principales magnitudes del Balance de Situación (datos en miles de euros)	Saldos a 31/12/2006	Saldos a 31/12/2005	Saldos a 31/12/2004⁽¹⁾	%Variación 06-05	%Variación 05-04
Inversiones en asociadas	40	40	1.075	-	(96)
Total Activos corrientes	71.436	58.850	64.327	21	(9)
Total ACTIVO	103.480	89.606	80.977	15	11
PASIVO					
Patrimonio neto	41.354	45.298	40.939	(9)	11
Total Pasivos no corrientes	21.877	12.404	13.970	76	(11)
Total Pasivos corrientes	40.249	31.904	26.068	26	22
Total PASIVO	103.480	89.606	80.977	15	11

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

Cuenta de Resultados

Principales magnitudes de la cuenta de resultados (datos en miles de euros)	Ejercicio 2006	Ejercicio 2005	Ejercicio 2004⁽¹⁾	%Variación 06-05	%Variación 05-04
Ingresos de explotación	104.990	82.634	63.687	27	30
Margen Bruto ⁽²⁾	75.399	59.448	43.730	27	36
EBITDA ⁽³⁾	14.928	4.955	4.618	201	7
Resultado Neto del ejercicio	10.917	4.118	14.498	165	(72)

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

(2) Margen bruto calculado como Ingresos de explotación +/- Variación existencias productos terminados y en curso - Materias primas y materiales para el consumo utilizados.

(3) Calculado como Resultado de explotación + Amortizaciones.

Principales ratios financieros

Ratios Financieros	2006	2005	2004⁽¹⁾
Margen Bruto ⁽²⁾ (miles de euros)	75.399	59.448	43.730
% Margen Bruto / Ingresos de explotación	72%	72%	69%
EBITDA ⁽³⁾ (miles de euros)	14.928	4.955	4.618
% EBITDA / Ingresos de explotación	14%	6%	7%
Resultado del ejercicio (miles de euros)	10.917	4.118	14.498
Total Patrimonio Neto/Total Pasivo	40%	51%	51%
Total Recursos ajenos (miles de euros)	24.812	11.065	8.618
Total Recursos ajenos /Total Pasivo	24%	12%	11%
Fondo de Maniobra ⁽⁴⁾ (miles de euros)	31.187	26.946	38.259

Ratios Financieros	2006	2005	2004⁽¹⁾
Caja Neta (miles de euros) ⁽⁵⁾	12.801	18.591	24.575
% Caja neta/Total Pasivo	12%	21%	30%

- (1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.
- (2) Ingresos de explotación +/- Variación existencias producto terminado y en curso - Materias primas y materiales para el consumo utilizados.
- (3) Calculado como Resultado de explotación + Amortizaciones
- (4) Calculado como Total Activos corrientes - Total Pasivos corrientes.
- (5) La caja neta incluye activos financieros disponibles para la venta, depósitos (incluido dentro del epígrafe clientes y otras cuentas a cobrar), efectivo y otros activos líquidos e instrumentos financieros derivados (neto), menos recursos ajenos (deudas con entidades de crédito, organismos oficiales, partes vinculadas y pasivos por arrendamientos financieros).

En el apartado 20.1 siguiente de la presente Información sobre el Emisor se detalla la información financiera consolidada de los ejercicios 2004, 2005 y 2006 y se comentan las principales variaciones experimentadas en cada ejercicio.

3.2. Datos comparativos de la información financiera seleccionada a 30 de septiembre de 2007

A continuación se presenta la información financiera seleccionada intermedia condensada combinada y consolidada del Grupo ROVI correspondiente al periodo finalizado el 30 de septiembre de 2007 (que incluye información del ejercicio 2006 con fines comparativos), elaborada con base en las Normas Internacionales de Información Financiera adoptadas por la Unión Europea (NIIF-UE).

En el apartado 20.6 siguiente de la presente Información sobre el Emisor se detalla la información financiera intermedia condensada combinada y consolidada del Grupo ROVI correspondiente al periodo finalizado el 30 de septiembre de 2007 y se comentan las principales variaciones experimentadas.

Cuenta de resultados

Principales magnitudes	30/09/07	30/09/06	%Variación 07/06
Miles de euros			
Ingresos de explotación	86.769	76.386	14
Margen Bruto ⁽¹⁾	64.807	55.768	16
EBITDA ⁽²⁾	24.008	10.575	127
Resultado Neto del Ejercicio	19.273	7.812	147

- (1) Margen bruto calculado como Ingresos de explotación +/- Variación existencias productos terminados y en curso - Materias primas y materiales para el consumo utilizados.
- (2) Calculado como Resultado de explotación + Amortizaciones.

Balance de situación

	30/09/07	31/12/06	%Variación 07/06
ACTIVOS			
Activos no corrientes	29.761	28.392	5
Inmovilizado material	17.863	12.005	49
Activos intangibles	731	-	-
Inversiones en asociadas	-	40	(100)
Activos por impuestos diferidos	1.756	1.930	(9)
Activos financieros disponibles para la venta	8.518	14.417	(41)
Clientes y otras cuentas a cobrar	893	-	-
Activos corrientes	85.975	71.157	21
Total activos	115.736	99.549	16
PASIVO			
Patrimonio neto	50.376	37.242	35
Pasivos no corrientes	25.237	21.788	16
Pasivos corrientes	40.123	40.519	(1)
Total patrimonio neto y pasivos	115.736	99.549	16

Principales ratios financieros

Ratios Financieros	30/09/2007	30/09/2006
Margen Bruto ⁽¹⁾ (miles de euros)	64.807	55.768
% Margen Bruto / Ingresos de explotación	75%	73%
EBITDA ⁽²⁾ (miles de euros)	24.008	10.575
% EBITDA / Ingresos de explotación	28%	14%
Ratios Financieros	30/09/2007	31/12/2006
Total Patrimonio Neto/Total Pasivo	44%	37%
Total Recursos ajenos (miles de euros)	25.335	24.812
Total Recursos ajenos /Total Pasivo	22%	21%
Fondo de Maniobra ⁽³⁾ (miles de euros)	45.852	30.638
Caja Neta (miles de euros) ⁽⁴⁾	5.633	12.452
% Caja neta/Total Pasivo	5%	13%

(1) Ingresos de explotación +/- Variación existencias producto terminado y en curso - Materias primas y materiales para el consumo utilizados.

(2) Calculado como Resultado de explotación + Amortizaciones.

(3) Calculado como Total Activos corrientes - Total Pasivos corrientes.

(4) Incluye activos financieros disponibles para la venta, depósitos (incluido dentro del epígrafe clientes y otras cuentas a cobrar a corto plazo y largo plazo), efectivo y otros activos líquidos e instrumentos financieros derivados (neto), menos recursos ajenos (deudas con entidades de crédito, organismos oficiales, partes vinculadas y pasivos por arrendamientos financieros).

4. FACTORES DE RIESGO

Véase apartado 1 y 3 del Capítulo II (“Factores de Riesgo”) anterior.

5. INFORMACIÓN SOBRE EL EMISOR

5.1. Historia y evolución del emisor

5.1.1. Nombre legal y comercial del emisor

La denominación social y comercial de la Sociedad es “Laboratorios Farmacéuticos Rovi, S.A.”. Dicha denominación fue adoptada, en sustitución de la anterior “Robert Riera, S.A.”, por acuerdo de la junta general de accionistas de la Sociedad de fecha 7 de febrero de 1951, el cual fue debidamente inscrito en el Registro Mercantil de Madrid al tomo 529, libro 139, folio 124, hoja 1179, inscripción 7ª.

5.1.2. Lugar de registro del emisor y número de registro

La Sociedad está inscrita en el Registro Mercantil de Madrid, tomo 13.641, folio 4, sección 8, hoja M-64245, bajo la inscripción 100ª (datos inscripción última modificación estatutaria).

5.1.3. Fecha de constitución y periodo de actividad del emisor, si no son indefinidos

La Sociedad fue constituida en Madrid el 21 de diciembre de 1946 por tiempo indefinido mediante escritura otorgada ante el Notario de Madrid, Don José Luis Díez Pastor, bajo la denominación “Robert Riera, S.A.”, adaptando sus estatutos a la legislación vigente en escritura otorgada ante el Notario de Madrid Don Rafael Ruiz Gallardón el día 29 de junio de 1992, con el número 1.088 de orden de protocolo e inscrita en el Registro Mercantil de Madrid, al tomo 3.823, folio 1, sección 8ª, hoja número M-64.245, inscripción 62ª.

El objeto social de la Sociedad se recoge en el artículo 2 de sus Estatutos Sociales cuyo texto se transcribe a continuación:

“Artículo 2.- La Sociedad tiene por objeto social:

- a) La compra, fabricación, almacenamiento, comercialización y mediación en la venta de toda clase de medicamentos, productos sanitarios y productos farmacéuticos y de todo tipo de materias primas empleadas en la elaboración de dichos medicamentos, productos sanitarios y farmacéuticos, incluyendo cualquier otra actividad complementaria, subsidiaria, derivada o conducente a esas actividades.*
- b) La compra, fabricación, almacenamiento, comercialización y mediación en la venta de cosméticos, productos químicos, biotecnológicos, alimenticios y de diagnóstico para uso humano, veterinario, agroquímico y alimenticio, así como de toda clase de utensilios, complementos y accesorios para la industria química, farmacéutica y clínica, incluyendo cualquier otra actividad complementaria, subsidiaria, derivada o conducente a esas actividades.*
- c) La investigación de principios y productos referidos en los apartados a) y b) anteriores.*

- d) *La compra, venta, alquiler, parcelación y urbanización de solares, terrenos y fincas de cualquier naturaleza, pudiendo proceder a la edificación de los mismos y la enajenación, íntegramente, en forma parcial o en régimen de propiedad horizontal.*
- e) *Dirigir y gestionar la participación de la Sociedad en el capital social de otras entidades, mediante la correspondiente organización de medios personales y materiales.*

La Sociedad podrá desarrollar, total y parcialmente, las actividades que integran su objeto social, de modo directo, por sí misma o de modo indirecto, mediante la titularidad de acciones, participaciones o cualesquiera otros derechos o intereses en sociedades u otro tipo de entidades, con o sin personalidad jurídica, residentes en España o en el extranjero, dedicadas a actividades idénticas o análogas a las incluidas en el objeto de la Sociedad.”

5.1.4. Domicilio y personalidad jurídica del emisor, legislación conforme a la cual opera, país de constitución, y dirección y número de teléfono de su domicilio social (o lugar principal de actividad empresarial si es diferente de su domicilio social)

La Sociedad tiene su domicilio social en Madrid, en la calle Julián Camarillo, 35 y su número de teléfono es el + (34) 91.375.62.30.

La Sociedad es de nacionalidad española, tiene carácter mercantil y reviste forma jurídica de Sociedad Anónima. En consecuencia está sujeta a la regulación establecida por la Ley de Sociedades Anónimas y demás legislación concordante, así como a la regulación específica de su sector de actividad que se indica a continuación.

Debido a que el español es el principal mercado de ROVI (88% sobre el total de sus ventas en el 2006), el objeto de la actividad de la Sociedad puede seguir la clasificación del artículo 8 de la Ley 29/2006, de 26 de julio, de garantías y uso racional de los medicamentos y productos sanitarios (Ley de Garantías) que se refiere a las siguientes categorías de productos: (i) medicamentos; (ii) productos sanitarios; y (iii) productos cosméticos.

5.1.5. Medicamentos

Las actividades de la Sociedad en relación con medicamentos se definen a través de una cadena de valor que se inicia con el descubrimiento de una molécula hasta la obtención de un fármaco que será posteriormente comercializado en el mercado. Esta cadena de valor se estructura a través de cuatro etapas fundamentales: (i) la investigación; (ii) el registro; (iii) la fabricación; y, finalmente, (iv) la comercialización del medicamento.

Cada una de estas etapas se encuentra sujeta a un particular, riguroso e imperativo régimen jurídico que, como tal, condiciona y modula el funcionamiento de la Sociedad. A continuación, por tanto, se expondrán de forma breve y resumida las características esenciales del marco regulador al que han de someterse estas cuatro etapas en las que se estructura y desarrolla la actividad de la Sociedad, conforme al siguiente orden:

- (i) En primer lugar, y a modo de introducción, se identifica el marco normativo fundamental de toda la actividad farmacéutica en España que se concreta en la Ley de Garantías y en su normativa de desarrollo (véase epígrafe A siguiente).
- (ii) En segundo lugar, se tratará del particular marco normativo al que se encuentra sujeta la investigación clínica con medicamentos de uso humano que, como se ha señalado, constituye la primera de las etapas de la cadena de valor de la actividad de la Sociedad (véase epígrafe B siguiente).
- (iii) En tercer lugar, y en relación con el registro de los medicamentos, se identificarán los diferentes procedimientos que pueden seguirse al objeto de obtener una autorización de comercialización, las normas a las que se encuentra sujeto cada uno de estos procedimientos y sus características esenciales, así como, por último, los efectos que se derivan de la obtención de una autorización de comercialización (véase epígrafe C siguiente).
- (iv) En cuarto lugar, se realizará una aproximación a las normas que se ocupan de establecer los requisitos y condiciones que debe satisfacer la Sociedad con el fin de poder llevar a cabo su actividad de fabricación (véase epígrafe D siguiente).
- (v) Por último, se analizarán las diferentes normas que condicionan la vida de los medicamentos una vez autorizados y fabricados. Más concretamente, en el último de los apartados de este epígrafe, se identificarán y describirán, siempre de forma somera, las normas relativas a la promoción, dispensación y financiación de los medicamentos de uso humano contenidas en la Ley de Garantías, así como las disposiciones en materia de farmacovigilancia (véase epígrafe E siguiente).

A Principios generales

El marco jurídico fundamental regulador de la actividad de todo laboratorio farmacéutico que comercialice y/o fabrique medicamentos dentro del territorio español y, por lo tanto, de la Sociedad, se encuentra, en esencia, recogido en la Ley de Garantías y en sus correspondientes normas complementarias y de desarrollo.

La Ley de Garantías fija, con carácter general y dentro del ámbito de las competencias que corresponden al Estado, el régimen jurídico al que se encuentran sujetos los medicamentos de uso humano y los productos sanitarios (véase epígrafe 5.1.4.2 siguiente). Como su propio título indica, la Ley de Garantías establece las garantías que, con carácter general, deben satisfacerse durante el ciclo de vida de los medicamentos. El control y la verificación del cumplimiento de estas garantías se ha dejado en manos de las autoridades sanitarias. En adelante, como se ha mencionado se analizará el impacto que tienen las garantías establecidas en la Ley en las actividades relativas a la investigación, autorización,

fabricación y comercialización de los medicamentos.

La promulgación de la Ley de Garantías, que deroga la anterior Ley 25/1990, de 20 de diciembre, del medicamento, responde a diversas causas. Entre otras, aunque no sólo, (i) a la necesidad de incorporar a nuestro ordenamiento jurídico interno la Directiva 2004/27/CE, del Parlamento y del Consejo, de 31 de marzo de 2004, que modifica la Directiva 2001/83/CE, también del Parlamento y del Consejo, de 6 de noviembre, por la que se establece un código comunitario sobre medicamentos de uso humano, y la Directiva 2004/28/CE, del Parlamento y del Consejo, de 31 de marzo de 2004, que modifica la Directiva 2001/82/CE, del Parlamento y del Consejo, de 6 de noviembre, por la que se establece un código comunitario sobre productos veterinarios y (ii) a la necesidad de asegurar la armonización de la normativa interna española con el Reglamento 726/2004, de 31 de marzo, por el que se establecen los procedimientos comunitarios para la autorización y el control de los medicamentos de uso humano y veterinario y por el que se crea la Agencia Europea de Medicamentos. Con todo, el *leit motiv* fundamental de la promulgación de la Ley de Garantías se encuentra en la necesidad de ampliar y reforzar un sistema de garantías que gira alrededor de la autorización de comercialización del medicamento y de la promoción de su uso racional.

La Ley de Garantías debe completarse con un amplio conjunto de normas de carácter reglamentario y con las diversas instrucciones aprobadas por las autoridades competentes, particularmente, por la Agencia Española del Medicamento y Productos Sanitarios (AEMPS), que inciden en un amplio campo de actividades de la Sociedad.

Por último, a la hora de analizar el marco jurídico aplicable a la fabricación y comercialización de medicamentos de uso humano no pueden dejarse de lado las diversas Directivas y Reglamentos dictados por las autoridades europeas que condicionan y modulan la normativa española interna o bien imponen normativa sustantiva que debe seguirse en todo caso. De otro lado, la normativa española en materia de medicamentos debe analizarse como una pieza más de la normativa general sanitaria, materia ésta sobre la que las Comunidades Autónomas han asumido determinadas competencias.

B Actividades de investigación

(i) Los ensayos clínicos

Tal como se hace referencia en el apartado 6 siguiente de la presente Información sobre el Emisor, uno de los pilares estratégicos dentro de los objetivos de la Sociedad es la investigación, a la que se está dedicando importantes recursos humanos y materiales. De entre las diferentes fases en las que se divide o compone la investigación de un medicamento de uso humano, la Ley de Garantías presta especial atención a la investigación clínica en sentido estricto y, en particular, a los ensayos clínicos.

Los ensayos clínicos son investigaciones efectuadas sobre seres humanos con el fin de determinar o confirmar los efectos clínicos, farmacológicos y/o demás efectos farmacodinámicos, y/o detectar las reacciones adversas y/o estudiar la absorción, distribución, metabolismo y excreción de uno o varios medicamentos en

investigación con el fin de determinar su eficacia y/o seguridad.

Todos los ensayos clínicos que lleva a cabo la Sociedad se diseñan, realizan y comunican a las autoridades competentes en los términos previstos en las normas de buena práctica clínica y, concretamente, conforme a lo dispuesto en el Real Decreto 223/2004, de 6 de febrero, sobre la regulación de los ensayos clínicos con medicamentos. Este Real Decreto 223/2004 incorpora en su totalidad al ordenamiento jurídico interno, la Directiva 2001/20/CE del Parlamento y del Consejo y se completa por las normas de buena práctica clínica y las instrucciones de realización de ensayos clínicos en España o, en su caso, por las directrices de la Comisión Europea, que se publiquen por el Ministerio de Sanidad y Consumo.

Para poder llevar a cabo un ensayo clínico, la Sociedad debe cumplir con una serie de requisitos dirigidos, en esencia, a garantizar el respeto de los derechos de las personas que participarán en su ejecución y de los postulados éticos que afectan a la investigación biomédica con seres humanos. Siendo ello así, la Sociedad debe asegurarse de que los ensayos clínicos que realice hayan sido valorados adecuadamente por los Comités Éticos de Investigación Clínica y por la AEMPS y que los beneficios esperados con su realización, para el sujeto del ensayo y para la sociedad en general, justifiquen los riesgos que entraña su ejecución.

Por lo tanto, además de tener que disponer de suficiente información científica que garantice que los riesgos que implica para las personas son admisibles, para realizar un ensayo la Sociedad precisa: (i) contar con el consentimiento informado del sujeto que participe, (ii) haber obtenido la correspondiente autorización de la AEMPS, (iii) haber obtenido un dictamen previo favorable del Comité Ético de Investigación Clínica correspondiente y (iv) haber obtenido la conformidad de la dirección de cada uno de los centros en los que se realice el ensayo. Por último, salvo en ciertos supuestos expresamente tasados, como garantía de asunción de responsabilidades, la Sociedad debe contratar seguros u otras garantías financieras destinadas a cubrir los daños y perjuicios que, como consecuencia del ensayo, puedan resultar para las personas que participen en su ejecución.

(ii) Principios y directrices de Buenas Prácticas Clínicas (*Good Clinical Practices*)

Los principios y las directrices de Buenas Prácticas Clínicas se aplican en los ensayos clínicos con medicamentos en investigación de uso humano. Estos principios y directrices han sido fijados a través de diversas directivas comunitarias (Directiva 2001/20/CE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 4 de abril de 2001, relativa a la aproximación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas de los Estados miembros sobre la aplicación de buenas prácticas clínicas en la realización de ensayos clínicos con medicamentos de uso humano y Directiva 2005/28/CE, de la Comisión, de 8 de abril de 2005, por la que se establecen los principios y las directrices detalladas de las Buenas Prácticas Clínicas respecto a los medicamentos en investigación de uso humano) que han sido posteriormente traspuestas al ordenamiento jurídico interno español.

Estos principios y directrices están llamados a garantizar los derechos, la seguridad y el bienestar de las personas que participen en los ensayos clínicos y asegurar la calidad e integridad de los datos obtenidos con la realización del ensayo. Las autoridades sanitarias pueden realizar inspecciones para verificar el cumplimiento de estas buenas prácticas como parte de la verificación de las solicitudes de autorización de comercialización, como seguimiento de éstas o como consecuencia de denuncias.

(iii) Principios de Buenas Prácticas de Laboratorio (*Good Laboratory Practices*)

Los laboratorios que realicen ensayos con productos químicos deben observar en la realización de los estudios no clínicos los principios de Buenas Prácticas de Laboratorio. Estos principios han sido fijados a través de diversas directivas comunitarias (Directiva 2004/9/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 11 de febrero de 2004, relativa a la inspección y verificación de buenas prácticas de laboratorio (BPL); y la Directiva 2004/10/CE, relativa a la aproximación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas relativas a la aplicación de los principios de buenas prácticas de laboratorio y al control de su aplicación para las pruebas sobre las sustancias químicas, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 11 de febrero de 2004). Estos principios y buenas prácticas se han de respetar, por lo tanto, en todos los estudios preclínicos de seguridad de los productos contenidos en medicamentos (toxicología, farmacocinética y metabolismo y farmacología de seguridad).

Estos principios garantizan la calidad e integridad de los datos obtenidos durante la investigación. Los inspectores de las autoridades sanitarias competentes inspeccionan el laboratorio cada dos años y también realizan inspecciones cuando los evaluadores del dossier de registro les comunican dudas en relación con un estudio en particular. Si no se cumple con esta normativa las autoridades sanitarias competentes no aprueban el dossier de registro y, consiguientemente, no se obtiene la autorización de comercialización.

C El registro de los medicamentos y la obtención de autorizaciones de comercialización

(i) Registro y autorización de comercialización

Ningún medicamento de uso humano elaborado industrialmente puede ser puesto en el mercado sin la previa autorización de comercialización otorgada por la AEMPS y su inscripción en el Registro de Medicamentos o sin haber obtenido la autorización de conformidad con lo dispuesto en las normas europeas relativas a los procedimientos comunitarios de autorización y control de los medicamentos de uso humano.

Para obtener una autorización de comercialización y la correspondiente inscripción en el Registro de Medicamentos es preciso que el medicamento en cuestión cumpla con una serie de garantías de calidad, seguridad y eficacia. Asimismo el medicamento deberá estar correctamente identificado y comercializarse junto con cierta información apropiada y necesaria para el buen uso de los pacientes.

La autorización de comercialización es, por tanto, el título habilitante para

comercializar un medicamento concreto. Las autorizaciones de comercialización no reconocen un derecho de comercialización en exclusiva, toda vez que un mismo medicamento puede beneficiarse de diversas autorizaciones de comercialización y ser de *facto* comercializado por diversos laboratorios farmacéuticos.

Como norma general, las autorizaciones de comercialización tendrán una validez de cinco años, sin perjuicio de que finalizado su plazo inicial de vigencia podrán renovarse previa reevaluación de la relación riesgo-beneficio que comporte el uso del medicamento. Las renovaciones tendrán carácter indefinido, salvo supuestos especiales.

Una vez obtenida la autorización de comercialización, la Sociedad debe informar a las autoridades competentes del acto de primera puesta en el mercado y, anualmente, deberá presentar una declaración de comercialización del medicamento.

La situación actual de ROVI en materia de registros está detallada en el apartado 11.2.4 siguiente.

(ii) Procedimientos de concesión de autorizaciones de comercialización

La verificación del cumplimiento de las garantías de calidad, seguridad y eficacia antes mencionadas se realiza en el marco del procedimiento de concesión de la correspondiente autorización de comercialización. A estos efectos, cuando se pretende comercializar un medicamento se puede solicitar su registro a través de tres vías distintas, pudiéndose comercializar en uno o varios países comunitarios en función del tipo de registro solicitado. En concreto, los procedimientos de registro actualmente existentes son tres, a saber:

- (a) el procedimiento comunitario centralizado, (de carácter obligatorio para algunos medicamentos concretos identificados en el Reglamento 726/2004, del Consejo, de 31 de marzo, por el que se establecen los procedimientos comunitarios para la autorización y el control de los medicamentos de uso humano y veterinario y crea la Agencia Europea del Medicamento),
- (b) el procedimiento nacional, y
- (c) el procedimiento de reconocimiento mutuo y procedimiento descentralizado.

Hasta la fecha, el procedimiento más utilizado en Europa era el de reconocimiento mutuo, aunque en los últimos años ha ganado relevancia el procedimiento centralizado. La autorización del registro comunitario centralizado la concede la Agencia Europea de Medicamentos (EMA), mientras que las autorizaciones solicitadas por medio del procedimiento nacional, del procedimiento de reconocimiento mutuo y del procedimiento descentralizado las conceden las Agencias Evaluadoras de los Medicamentos en los diferentes países de la Unión Europea.

El proceso de registro tiene una duración de entre 1 y 2 años (dependiendo del país, del tipo de producto y del procedimiento).

Estos procedimientos de registro se encuentran regulados, en sus líneas generales, en el ya citado Reglamento 726/2004 (que hace referencia a los procedimientos de registro con componente comunitario), en la Ley de Garantías y, con mayor detalle, en el Real Decreto 1345/2007, de 11 de octubre, por el que se regula el procedimiento de autorización, registro y condiciones de dispensación de los medicamentos de uso humano fabricados industrialmente.

D Fabricación de medicamentos de uso humano

(i) Necesidad de autorización

La fabricación de medicamentos de uso humano, así como la realización de cualesquiera actividades o procesos que ésta pueda comprender, incluido el fraccionamiento, acondicionamiento y presentación para su venta, se encuentra sujeta a la obtención de una autorización previa por parte de la AEMPS y a la inscripción en el Registro de Laboratorios Farmacéuticos de la AEMPS. Esta autorización es asimismo necesaria para realizar actividades de importación y comercialización de medicamentos e incluso para el supuesto de que el medicamento se fabrique exclusivamente para su exportación.

Para obtener una autorización como laboratorio fabricante de medicamentos de uso humano es preciso cumplir con ciertos requisitos de tipo objetivo y subjetivo. Estos requisitos, así como el procedimiento que debe seguirse para solicitar y, en su caso, obtener una de estas autorizaciones, se encuentran esencialmente recogidos en el Real Decreto 1564/1992, de 18 de diciembre, por el que se desarrolla y regula el régimen de autorización de los laboratorios farmacéuticos e importadores de medicamentos y la garantía de calidad en su fabricación industrial que si bien se dictó bajo la vigencia de la Ley 25/1990, del Medicamento, continúa vigente tras la promulgación de la Ley de Garantías.

En función de las actividades que pretenda llevar a cabo cada laboratorio, existen diferentes modalidades de autorización para cuya obtención es preciso cumplir con distintos requisitos:

- (a) Laboratorio titular: es el laboratorio responsable de verificar el cumplimiento de las condiciones impuestas en la autorización de comercialización del medicamento.
- (b) Laboratorio fabricante: es el laboratorio autorizado únicamente para fabricar medicamentos debiendo cumplir, a tal efecto, con las directrices previstas en las buenas prácticas de fabricación.
- (c) Laboratorio importador: es el laboratorio que actúa como laboratorio titular de un medicamento fabricado por un laboratorio establecido fuera del territorio de la Unión Europea.

Para poder obtener cualesquiera de las autorizaciones antes listadas, el laboratorio deberá acreditar que cuenta con los medios materiales y personales adecuados y

establecidos para garantizar la calidad farmacéutica en cada una de las operaciones objeto de la solicitud, y para que las actividades que se realicen no pongan en peligro la salud pública y el medio ambiente. Todo cambio en las condiciones en base a las cuales se concede una autorización debe ser notificado previamente por el laboratorio titular y autorizado, de forma expresa, por la autoridad competente. Por último, la ley impone a los fabricantes de medicamentos la obligación de contar con un seguro, aval o garantía financiera equivalente para responder de los daños sobre la salud derivados de problemas de seguridad de los medicamentos.

El Grupo cuenta con las siguientes autorizaciones:

(i) ROVI tiene la Autorización de Laboratorio Farmacéutico Titular de Autorización, Comercializador, Importador y Fabricante de Medicamentos;

(ii) Rovi Contract Manufacturing, S.L. tiene la Autorización de Laboratorio Farmacéutico, Fabricante de Medicamentos de uso Humano y Medicamentos en Investigación;

(iii) Rovi Imaging, S.L. tiene la Autorización de Laboratorio Titular de Autorización de Medicamentos; y

(iv) Gineladius, S.L. tiene la Autorización de Laboratorio Farmacéutico Titular de Autorización de Comercializador de Medicamentos.

Tal como se hace referencia en la presente Información sobre el Emisor, una parte importante de la actividad de la Sociedad consiste, también, en la fabricación de medicamentos de uso humano para terceros. Para poder llevar a cabo esta actividad de fabricación, además de tener que disponer de la correspondiente autorización como laboratorio fabricante, la Sociedad debe firmar, con carácter previo al inicio de la fabricación, un contrato con un tercero que deberá ser presentado y autorizado por la AEMPS.

(ii) Normas de Correcta Fabricación (NCF)

Todos los medicamentos de uso humano fabricados o importados en la Comunidad Europea, incluidos los destinados exclusivamente a la exportación y a la realización de ensayos clínicos, así como todos los principios activos utilizados como materias primas para los medicamentos deben fabricarse de conformidad con los principios y directrices de las prácticas correctas de fabricación. Estos principios y directrices de las prácticas correctas de fabricación se encuentran recogidos en la Directiva 2003/94/CE de 8 de octubre, en la que se establecen los principios y directrices de las Normas de Correcta Fabricación de los medicamentos de uso humano y de los medicamentos de investigación de uso humano.

Estos principios y directrices contienen disposiciones aplicables a todas las áreas de actividad de un laboratorio que tengan un impacto en la calidad de los medicamentos, lo que incluye: sistemas de gestión de calidad, personal, instalaciones y equipos, documentación, producción, subcontratación, reclamaciones y retirada así como auto-

inspección. Las NCF se revisan, modifican y actualizan periódicamente por las autoridades comunitarias competentes con el fin de adaptarlas a los avances de la técnica en la materia.

ROVI cuenta con el certificado NCF emitido por la AEMPS para productos estériles (fabricación aséptica y líquidos de pequeño volumen), no estériles (supositorios) y medicamentos biológicos (inmunológicos: vacunas)

E Comercialización de medicamentos de uso humano

(i) Garantías de abastecimiento y dispensación

La Ley de Garantías impone a los laboratorios farmacéuticos que intervienen en el ciclo de distribución de los medicamentos de uso humano, la obligación de garantizar el abastecimiento del mercado de los medicamentos que comercialicen. Desde un punto de vista práctico este deber de abastecimiento del mercado se concreta en determinadas obligaciones siendo las más relevantes, (a) la obligación de los laboratorios farmacéuticos de comunicar y obtener de la AEMPS la correspondiente autorización antes de cesar en la fabricación y comercialización de un determinado medicamento y (b) en los casos en los que el laboratorio distribuye directamente sus productos, la obligación de mantener existencias mínimas de los medicamentos, de forma que se garantice la adecuada continuidad del abastecimiento.

De otro lado, con el fin de preservar cierto control en la dispensación, la Ley de Garantías prohíbe expresamente la venta por correspondencia y por procedimientos telemáticos de medicamentos y productos sanitarios sujetos a prescripción médica. En otros casos, los medicamentos podrán comercializarse a través de estos procedimientos en la medida y con las condiciones contempladas en la normativa especial que se dicte al efecto.

(ii) Promoción

Las actividades de promoción de los medicamentos se encuentran fuertemente reguladas. Esta regulación se encuentra recogida tanto en la Ley de Garantías y su normativa de desarrollo, como en los diversos Códigos de Buenas Prácticas de los que se ha dotado la industria farmacéutica.

Con carácter general, se restringe severamente la actividad de promoción y publicidad de medicamentos sujetos a prescripción. A estos efectos la Ley de Garantías prohíbe que quienes tengan intereses, directos o indirectos, en la producción, fabricación y comercialización de medicamentos, les ofrezcan, directa o indirectamente, cualquier tipo de incentivo, bonificación, descuento, primas u obsequios.

Siendo ello así, ROVI, en su caso, sólo podría utilizar como mecanismo de promoción el ofrecimiento y aplicación de descuentos financieros por pronto pago o por volumen de compras, siempre que con ellos no incentive la compra de un producto concreto en perjuicio de productos de los competidores y siempre que estos

descuentos queden reflejados en factura.

Asimismo, en relación con los medicamentos sujetos a prescripción, únicamente es posible realizar actividades de promoción a través de determinados soportes dirigidos a los profesionales sanitarios, en la medida en que la información que se les transmita tenga carácter científico y, en fin, quedando, en todo caso, la concreta actuación promocional sujeta a control por la autoridad competente.

Excepcionalmente, se permite la publicidad de determinados medicamentos no financiados con fondos públicos, cuya utilización pueda llevarse a cabo sin la intervención de un médico. En todo caso, la publicidad de este tipo de medicamentos no sujetos a prescripción médica deberá adecuarse a lo previsto en la Ley de Garantías y en el Real Decreto 1416/1994, de 25 de junio, por el que se regula la publicidad de los medicamentos de uso humano.

Como se ha avanzado, además de la regulación legal, la propia industria farmacéutica haciendo uso de sus facultades de autorregulación y de conformidad con lo previsto en la Directiva 2001/83/CE, por la que se establece el Código comunitario sobre medicamentos de uso humano, se ha dotado de un código de autorregulación o código ético en materia de promoción de medicamentos, denominado código de Buenas Prácticas para la promoción de medicamentos. Este Código de Buenas Prácticas constituye un conjunto de normas deontológicas por las que Farmaindustria ha acordado regirse en el ámbito de la promoción de los medicamentos de uso humano, con la voluntad de garantizar que ésta se lleve a cabo respetando los más estrictos principios éticos de profesionalidad y responsabilidad y con el fin de garantizar que la información que se pone a disposición de los profesionales de la sanidad en el marco de la promoción de los medicamentos que se prescriben y dispensan sea completa, exacta y veraz.

(iii) Dispensación

La dispensación de los medicamentos debe llevarse a cabo, como norma general, contra presentación de la receta médica, pública o privada, o de la orden hospitalaria de dispensación, documentos ambos que aseguran la instauración de un tratamiento con medicamentos.

Las oficinas de farmacia únicamente pueden dispensar los medicamentos que requieran receta mediante presentación de la misma. Esta cuestión deberá aparecer expresamente contemplada en el embalaje del medicamento. La Ley de Garantías impone determinados requisitos y normas de actuación relativas a la dispensación de medicamentos en centros de atención primaria, en centros hospitalarios y en oficinas de farmacia.

(iv) Financiación pública

Uno de los elementos que mayor impacto tiene en la actividad de los laboratorios y obviamente también en la actividad de ROVI lo constituye la posibilidad de que la autoridad sanitaria competente fije el precio de los medicamentos que fabrican y/o

comercializan, así como su inclusión en la financiación del Sistema Nacional de Salud.

Este aspecto se encuentra altamente regulado en los diferentes países en los que opera ROVI. El sistema de fijación de precios y métodos para la contención del gasto sanitario es diferente en cada uno de los países. A continuación, se detalla el marco regulatorio en España, que corresponde al principal mercado en el que opera ROVI.

En España con carácter general, una vez autorizado y registrado un medicamento, el Ministerio de Sanidad y Consumo decidirá, con carácter previo a su puesta en el mercado, su inclusión en la prestación farmacéutica del Sistema Nacional de Salud así como, en su caso, la modalidad de dicha inclusión. La inclusión de los medicamentos en la financiación del Sistema Nacional de Salud se posibilita mediante la financiación selectiva y no indiscriminada sobre la base de los siguientes criterios previstos en la Ley de Garantías:

- 1 Gravedad, duración y secuelas de las distintas patologías para las que resulte indicado un medicamento.
- 2 Necesidades específicas de ciertos colectivos.
- 3 Utilidad terapéutica y social del medicamento.
- 4 Racionalización del gasto público destinado a prestación farmacéutica.
- 5 Existencia de medicamentos u otras alternativas para las mismas afecciones.
- 6 Grado de innovación del medicamento.

(v) Fijación del precio y el Sistema de precios de referencia

Con carácter general, corresponde al Consejo de Ministros establecer el régimen general de fijación de los precios industriales de los medicamentos así como de aquellos productos sanitarios que vayan a ser incluidos en la prestación farmacéutica del Sistema Nacional de Salud y que se dispensen a través de receta oficial en territorio nacional. A estos efectos, conviene conocer que el precio de venta al público de los medicamentos y de los productos sanitarios mencionados se corresponde con la suma del precio industrial máximo (Precio de Venta Laboratorio), más los costes de la comercialización que incluye, el margen del mayorista y el margen de las farmacias.

En estos casos el sistema público sanitario asume la parte del coste del tratamiento que finalmente no paga el paciente. Esta liquidación con la Seguridad Social se realiza directamente con la farmacia en base a los productos dispensados. A través de esta opción la compañía farmacéutica puede hacer llegar su medicamento al paciente final a un precio inferior pero sin afectar a su margen, dado que la diferencia de precio la asume la Seguridad Social.

Corresponde a la Comisión Interministerial de Precios de los Medicamentos - organismo adscrito al Ministerio de Sanidad y Consumo- fijar de forma motivada y conforme a criterios objetivos, el precio industrial máximo que podrán aplicar los laboratorios a estos medicamentos. El establecimiento de dicho precio es un procedimiento íntimamente vinculado al de decisión de financiación y, así, los criterios que se emplean para fijar el precio suelen coincidir con los criterios objetivos (señalados en el apartado (iv) anterior) empleados en las decisiones sobre inclusión de un medicamento en la prestación farmacéutica del Sistema Nacional de Salud.

En el caso de que el Ministerio de Sanidad y Consumo resolviera la no financiación del medicamento, el laboratorio podría poner el producto a la venta bajo la correspondiente prescripción facultativa a un precio libre, siendo el paciente en estos casos quien asume la totalidad del gasto.

La mayoría de los productos de ROVI se encuentran dentro del sistema de financiación pública, lo cual influye positivamente en el nivel de ingresos de la Sociedad. Los principales productos de ROVI que se detallan en el presente Folleto, y que representan el 49% de los ingresos en el 2006 (el 66,77% sobre el total de Venta de Bienes), están financiados por el Sistema Nacional de Salud. La facturación de dichos productos asciende a 50.812 miles de euros, incluidos productos tales como *Hibor*, *Osseor* o *Kettesse*.

Por otra parte, las cuantías económicas correspondientes a los conceptos de la distribución y dispensación se fijan de forma general o por grupos de sectores, por el Gobierno previo acuerdo de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos.

Además de lo anterior, debe tenerse presente que la financiación pública de los medicamentos está sometida al sistema de precios de referencia.

A partir de la expiración de patente y la aparición en el mercado de medicamentos genéricos (para ese mismo principio activo y vía de administración, configurando entre ellos un conjunto), éste se someterá al sistema de precios de referencia, adecuando su Precio de Venta Laboratorio al nuevo precio de referencia establecido de manera regulatoria.

La compañía farmacéutica tiene la opción de no acudir a la financiación pública y vender el medicamento a precio libre, o bien continuar con la financiación pública dentro del sistema de precios de referencia y aceptar la reducción de precios fijada previamente por el Ministerio de Sanidad. En los casos en los que el precio de referencia resultante suponga una reducción en el precio de una especialidad superior al 30%, el laboratorio tiene la opción de demorar dicha reducción en mínimos de un 30% al año hasta alcanzar el precio de referencia, y en este caso el producto seguirá igualmente financiado.

El precio de referencia se corresponderá, para cada conjunto, con la media aritmética de los tres coste/tratamiento/día menores de las presentaciones agrupadas en dicho conjunto por cada vía de administración, calculados según la dosis diaria definida.

Los precios de referencia se fijan, modifican y publican periódicamente a través de Real Decreto.

Un medicamento genérico corresponde a un producto farmacéutico dispensado sin el rótulo de marca comercial, con el mismo principio activo, forma farmacéutica, composición y que haya demostrado bioequivalencia con el medicamento innovador de marca, siendo su precio menor, dado que el medicamento genérico no requiere inversión en investigación y desarrollo. Además de la ventaja del precio, estos medicamentos genéricos cumplen con los requisitos regulatorios de eficacia, seguridad y calidad que establece el Ministerio de Sanidad, para su comercialización.

Los medicamentos genéricos no pueden superar el precio de referencia así como tampoco podrán superarlo las presentaciones de medicamentos que dispongan de iguales presentaciones de medicamentos genéricos, salvo cuando decidan adoptar una bajada mínima anual del 30%. La dispensación de los medicamentos sujetos a precios de referencia (y por tanto a financiación pública) deberá ajustarse a ciertas normas en las que se prioriza la dispensación del medicamento de menor precio y en caso de igualdad de precios con su equivalente en marca original, la del medicamento genérico. Con este sistema y, concretamente, con las medidas de fomento de la prescripción de los medicamentos genéricos, se pretende cumplir con el objetivo de controlar y reducir el gasto farmacéutico de la Administración Pública, fomentando de esta manera la reducción de los precios de los medicamentos sujetos a financiación.

La vigente Ley 29/2006 establece además una reducción del 20% en el precio de aquellos medicamentos para los que no exista genérico autorizado en España transcurridos 10 años desde la fecha en que se hubiese adoptado la decisión de financiar con fondos públicos siempre que se hubiese autorizado en cualquier estado miembro de la Unión un medicamento genérico con un precio inferior al del medicamento de referencia en España.

El sistema de precios de referencia no afectó a ROVI en el 2006 debido a que la estrategia de la Sociedad se centra en productos con patentes en vigor (véase apartado 11.2 Patentes).

(vi) Aportación por volumen de ventas al Sistema Nacional de Salud

La Disposición Adicional sexta de la Ley de Garantías establece que las personas físicas, los grupos empresariales y las personas jurídicas no integradas en ellos, que se dediquen en España a la fabricación, importación u oferta al Sistema Nacional de Salud de medicamentos y/o productos sanitarios que, financiados con fondos públicos, se dispensen, a través de receta oficial del Sistema Nacional de Salud, en territorio nacional, deberán ingresar con carácter cuatrimestral las cantidades que resulten de aplicar sobre su volumen cuatrimestral de ventas a través de dicha receta, los porcentajes contemplados en la escala siguiente:

Ventas cuatrimestrales a PVL		Porcentaje de aportación
Desde	Hasta	
0	3.000.000,00	1,5%
3.000.000,01	En adelante	2,0%

Las cuantías resultantes de la aplicación de la escala anterior se verán minoradas (hasta un 25%) en función de la valoración de las compañías en el marco de la acción PROFARMA. Además, aquellas empresas clasificadas en el programa PROFARMA como muy buenas o excelentes, que participen en consorcios de I+D o realicen asociaciones temporales con este fin con otras empresas establecidas en España y centros de I+D públicos y privados, para realizar investigación básica y preclínica de relevancia, mediante proyectos específicos y determinados, podrán beneficiarse de una minoración adicional de un 10% de la aportación.

La Sociedad obtuvo en 2005 la calificación de “muy buena” y en 2006 la de “excelente” en el marco del Programa PROFARMA beneficiándose de un descuento del 25% en la aportación por volumen de ventas. Asimismo, se le ha concedido la minoración del 10% adicional prevista para las sociedades con calificación buena o excelente que participen en consorcios de I+D.

La cifra ingresada por ROVI al Estado por este concepto ha sido de 165 miles de euros, 268 miles de euros y 367 miles de euros para los años 2004, 2005 y 2006 respectivamente.

(vii) La Farmacovigilancia y sus Buenas Prácticas (*Good Pharmacovigilance Practices*)

Una vez puesto en el mercado un medicamento, el laboratorio titular de la correspondiente autorización de comercialización, responsable de esta última, está obligado a implantar mecanismos de control y seguimiento que le permitan obtener, de forma continuada, la mejor información posible sobre la seguridad de los medicamentos en los términos previstos en las Buenas Prácticas de Farmacovigilancia.

Las Buenas Prácticas de Farmacovigilancia son un conjunto de normas o recomendaciones destinadas a garantizar la autenticidad y la calidad de los datos recogidos en farmacovigilancia, que permiten evaluar en cada momento los riesgos atribuibles al medicamento, la confidencialidad de las informaciones relativas a la identidad de las personas que hayan presentado o notificado las reacciones adversas, y el uso de criterios uniformes en la evaluación de las notificaciones y en la generación de señales de alerta. Las Buenas Prácticas de Farmacovigilancia se encuentran reguladas en el Real Decreto 711/2002, de 19 de julio, por el que se regula la farmacovigilancia de medicamentos de uso humano, se elaboran por el Comité Técnico del Sistema Español de Farmacovigilancia y se publican por el Ministerio de Sanidad y Consumo.

Las Buenas Prácticas de Farmacovigilancia aseguran la correcta gestión, evaluación y

comunicación de la información relacionada con las reacciones adversas que produce un medicamento tanto en la fase de ensayo clínico como en su posterior comercialización. La farmacovigilancia es una responsabilidad compartida por las autoridades competentes, los titulares de la autorización de comercialización y los profesionales sanitarios.

5.1.6. Productos sanitarios

A Principios generales

Producto sanitario es cualquier instrumento, dispositivo, equipo, material u otro artículo, que solo o en combinación (incluidos los programas informáticos que intervengan en su buen funcionamiento) es destinado por el fabricante a ser utilizado en seres humanos para (i) diagnóstico, prevención, control, tratamiento, alivio o compensación de una enfermedad, una lesión o una deficiencia; (ii) investigación, sustitución o modificación de la anatomía o de un proceso fisiológico; o (iii) regulación de la concepción, y que no ejerza la acción principal que se desee obtener en el interior o en la superficie del cuerpo humano por medios farmacológicos, inmunológicos ni metabólicos, pero a cuya función puedan contribuir tales medios.

Los Productos Sanitarios en la UE están regulados por medio de Directivas de nuevo enfoque que tienen como finalidad la libre circulación de mercancías evitando nuevas barreras al comercio, reconocimiento mutuo y armonización técnica. El marcado CE constituye pues, la declaración de que el producto se ajusta a todas las disposiciones comunitarias y de que se han llevado a cabo los procedimientos pertinentes de evaluación de la conformidad.

En España, el marco jurídico fundamental regulador de la actividad de todo operador que comercialice y/o fabrique productos sanitarios dentro del territorio español y, por lo tanto, de la Sociedad, se encuentra, en esencia, recogido en la Ley de Garantías y en el Real Decreto 414/1996, de 1 de marzo, de productos sanitarios (“**RD 414/1996**”).

De acuerdo con lo previsto en el RD 414/1996, los productos sanitarios se agrupan en cuatro clases I, IIa, IIb, y III, fundándose las reglas de decisión para la clasificación en la vulnerabilidad del cuerpo humano, teniendo en cuenta los riesgos derivados del diseño de los productos, de su fabricación y de su destino previsto.

B Autorizaciones y comunicaciones de puesta en el mercado

Conforme a lo establecido en RD 414/1996, la fabricación, la agrupación y la esterilización de productos sanitarios en el territorio nacional requieren licencia previa de funcionamiento de la instalación, otorgada por la AEMPS. Asimismo, requerirán autorización aquellos locales ubicados en el territorio nacional en los que se efectúe la importación de productos sanitarios desde terceros países, para su comercialización o puesta en servicio en el territorio nacional.

Sólo podrán comercializarse y ponerse en servicio productos sanitarios que ostenten el marcado CE. Dicho marcado sólo puede colocarse en aquellos productos que hayan

demostrado su conformidad con los requisitos establecidos en el propio RD 414/1996 y que hayan seguido los procedimientos de evaluación de la conformidad en él previstos, según el tipo de producto de que se trate.

De otro lado, la normativa aplicable establece la obligación de realizar distintas comunicaciones con ocasión de la comercialización de productos sanitarios, cuyo sujeto pasivo y destinatario dependen de la actividad desarrollada y el tipo de producto sanitario objeto de esta actividad.

ROVI posee la autorización como fabricante, distribuidor e importador de Productos Sanitarios y, asimismo, ostenta el marcado CE, autorización para comercializar un Producto Sanitario de clase III en el ámbito de la UE y comercializa numerosos Productos Sanitarios mediante licencias de distribución.

C Comercialización de productos sanitarios

(i) Garantías de abastecimiento y dispensación

Los laboratorios farmacéuticos están obligados a suministrar o a dispensar los productos sanitarios que se les soliciten en las condiciones legal y reglamentariamente establecidas. Asimismo, los responsables de la producción, distribución, venta y dispensación de productos sanitarios deberán respetar el principio de continuidad en la prestación del servicio a la comunidad.

Al igual que sucede con los medicamentos, la Ley de Garantías prohíbe expresamente la venta por correspondencia y por procedimientos telemáticos de productos sanitarios sujetos a prescripción médica.

(ii) Promoción

Las actividades de promoción de los productos sanitarios (al igual que sucede con los medicamentos) se encuentran fuertemente reguladas. Esta regulación se encuentra recogida tanto en la Ley de Garantías como en el RD 414/1996 como ya se adelantó en el apartado 5.1.4.1.E.(ii).

La publicidad dirigida a la promoción de los productos se registrará por los principios generales establecidos en la Ley 34/1988, de 11 de noviembre, General de Publicidad, así como en el artículo 102 de la Ley 14/1986, de 25 de abril, General de Sanidad.

(iii) Financiación pública y fijación de precios

Los productos sanitarios, como los medicamentos, también son susceptibles de ser incluidos en la prestación farmacéutica del Sistema Nacional de Salud. En caso de que se incluyan deberán ser dispensados a través de receta oficial en territorio nacional y seguirán los criterios indicados para los medicamentos (véase apartado 5.1.4.1.E.(iv) anterior). En todo caso, deberán cumplir con las especificaciones y prestaciones técnicas contrastadas que hubiera previamente determinado el Ministerio de Sanidad y Consumo, teniendo en cuenta criterios generales, objetivos y publicados

y en concreto (i) la gravedad, duración y secuelas de las distintas patologías para las que resulten indicadas; (ii) las necesidades específicas de ciertos colectivos; (iii) la utilidad diagnóstica, de control, de tratamiento, prevención, alivio o compensación de una discapacidad; y (iv) la utilidad social del producto sanitario.

Asimismo, es de aplicación a dichos productos sanitarios lo establecido en el apartado 5.1.4.2.1 E.(v) anterior respecto a la fijación del precio de los medicamentos.

5.1.7. Complementos alimenticios

A Principios generales

Complementos alimenticios son los productos alimenticios cuyo fin sea complementar la dieta normal y consistentes en fuentes concentradas de nutrientes o de otras sustancias que tengan un efecto nutricional o fisiológico, en forma simple o combinada, comercializados de forma que permitan una dosificación determinada del producto y que deben tomarse en pequeñas cantidades unitarias.

Los complementos alimenticios (vitaminas y sales minerales) están armonizados en la Unión Europea (UE). La Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria los analiza y autoriza previamente. Además, la Comisión se encarga de fijar los criterios de pureza de estas sustancias.

En España, el Real Decreto 1275/2003, de 10 de octubre, relativo a los complementos alimenticios constituye el marco jurídico fundamental aplicable a los productos que se comercializan en calidad de complementos alimenticios y presentados como tales.

B Autorizaciones y comunicaciones de puesta en el mercado

Las empresas responsables de la producción, transformación, envasado, almacenamiento, distribución, importación y comercialización de complementos alimenticios deberán inscribirse en el Registro general sanitario de alimentos, regulado por el real decreto 1712/1991, de 29 de noviembre, sobre el Registro general sanitario de alimentos.

Asimismo, el responsable de la comercialización en España del producto deberá notificar su puesta en el mercado nacional a las autoridades competentes, enviándoles un ejemplar de la etiqueta del producto con carácter previo o simultáneo a la primera puesta en el mercado. Dicha notificación obligatoria deberá ser realizada por el fabricante o el responsable de la primera puesta en el mercado nacional, o el importador, en el caso de terceros países.

ROVI dispone de una amplia gama de complementos alimenticios bajo el nombre de *Enerzona*. Todos estos productos se comercializan a nivel nacional bajo licencia.

C Comercialización de complementos alimenticios: etiquetado, presentación y publicidad

El etiquetado, la presentación y la publicidad de los complementos alimenticios deberán cumplir lo dispuesto en el Real Decreto 1334/1999, de 31 de julio, por el que se aprueba la Norma general de etiquetado, presentación y publicidad de los productos alimenticios (“**RD**

1334/1999”). Asimismo, la denominación con que se comercialicen estos productos deberá ser complemento alimenticio.

Asimismo, resulta de aplicación a los complementos alimenticios el Reglamento (CE) nº 1924/2006 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de diciembre de 2006, relativo a las declaraciones nutricionales y de propiedades saludables en los alimentos (“**Reglamento 1924/2006**”).

5.1.8. Productos cosméticos

A Principios generales

Producto cosmético es toda sustancia o preparado destinado a ser puesto en contacto con diversas partes superficiales del cuerpo humano o con los dientes y las mucosas bucales, con el fin exclusivo o principal de limpiarlos, perfumarlos, modificar su aspecto, corregir los olores corporales, protegerlos o mantenerlos en buen estado.

En España, con carácter general, la regulación de los productos cosméticos se establece en el Real Decreto 1599/1997, de 17 de octubre, de productos cosméticos (RD 1599/1997), que tiene por objeto definir los productos cosméticos, determinar las condiciones técnico-sanitarias que deben reunir, su control sanitario, los requisitos que han de cumplir las instalaciones donde se elaboren y las de importación de productos procedentes de terceros países, la regulación del etiquetado y la publicidad, así como la inspección, las infracciones y las sanciones.

B Autorizaciones y comunicaciones de puesta en el mercado

Las personas físicas o jurídicas que realicen la fabricación de productos cosméticos o alguna de sus fases, como el envasado, acondicionado o etiquetado, deberán estar autorizadas previamente para realizar tales actividades por la DGFPS. Esta autorización se exige también a los importadores de productos cosméticos procedentes de terceros países.

C Comercialización de cosméticos: etiquetado, presentación y publicidad.

En relación con el etiquetado de los productos cosméticos, el RD 1599/1997 establece que los recipientes y embalajes de todo producto cosmético puesto en el mercado deberán figurar, con caracteres indelebles, fácilmente legibles y visibles, las menciones siguientes: (i) denominación del producto; (ii) el nombre o la razón social y la dirección o el domicilio social del fabricante, o en el caso de los productos cosméticos importados, el nombre o la razón social y la dirección o el domicilio social del responsable de la puesta en el mercado del producto establecido dentro del territorio comunitario; (iii) el contenido nominal en el momento del acondicionamiento, indicado en peso o en volumen; (iv) la fecha de caducidad mínima; (v) las precauciones particulares de empleo; (vi) el número de lote de fabricación o la referencia que permita la identificación de la fabricación; (vii) país de origen cuando se trate de productos cosméticos fabricados fuera del territorio comunitario; (viii) la función del producto, salvo si se desprende de su presentación; (ix) la lista de ingredientes.

Asimismo, el RD 1599/1997 establece que, sin perjuicio de lo establecido en las normas reguladoras de la publicidad, el texto, denominaciones, marcas, imágenes y otros signos, gráficos o no, que figuren en el etiquetado, los prospectos y la publicidad de los productos cosméticos, no atribuirán a los mismos características, propiedades o acciones que no posean o que excedan de las funciones cosméticas, como propiedades curativas, afirmaciones falsas o que induzcan a error.

5.1.9. Acontecimientos importantes en el desarrollo de la actividad del emisor

Años 40-70

El origen de ROVI se remonta a diciembre de 1946, fecha en la que la Sociedad fue constituida en Madrid bajo la denominación Robert Riera, S.A. En 1949 fue adquirida por Juan López-Belmonte Olivas y Luis Rubira Campo. En 1951 cambió su denominación social por “Laboratorios Farmacéuticos Rovi, S.A.”.

Hasta 1981, la actividad de la Sociedad consistía principalmente en la comercialización en España de especialidades de compañías farmacéuticas internacionales en virtud de las correspondientes licencias, y en menor medida, determinados productos propios basados en la heparina, tales como la heparina sódica en los años cincuenta y sesenta y heparina cálcica en los sesenta y setenta.

Años 80

Aprovechando su experiencia en productos basados en la heparina, y en atención a la demanda claramente identificada existente en el mercado al respecto, ROVI inicia en 1981 sus investigaciones sobre derivados fraccionados de la heparina que son denominados heparinas de bajo peso molecular (“**HBPM**”). Éstas son utilizadas en la prevención y tratamiento de la profilaxis y la enfermedad tromboembólica venosa (“**ETV**”).

Años 90

Tal como se explica en el apartado 11.2.3 siguiente de la presente Información sobre el Emisor, ROVI vendió a Pfizer la rama de actividad correspondiente a los supositorios de glicerina ROVI (y a otros medicamentos publicitarios) en el año 1994, incluyendo los correspondientes registros sanitarios y de propiedad industrial (como, por ejemplo, la marca “Supositorios ROVI”). En el contrato de venta, las partes establecieron los términos para permitir la coexistencia pacífica en relación con la denominación social y marca “ROVI”.

ROVI desarrolla una segunda generación de HBPM, Bemiparina, el principio activo de su principal producto basado en HBPM, denominado *Hibor*. Así, en junio de 1998, la Sociedad introdujo Bemiparina (bajo la denominación de *Hibor*) en el mercado español. *Hibor* es utilizado para la prevención y tratamiento de la ETV, tanto en pacientes quirúrgicos como médicos y para el tratamiento a largo plazo de los pacientes que han sufrido un proceso de ETV. *Hibor* también ha demostrado su eficacia en la prevención de la coagulación en el circuito extracorpóreo durante la hemodiálisis. La versatilidad de *Hibor* es una de sus características diferenciadoras, al permitir el inicio de la profilaxis tromboembólica tanto en la fase preoperatoria como 6 horas después de la cirugía. *Hibor* se

consolida en el mercado de los antitrombóticos como la segunda HBPM más vendida en España, con una cuota del 25% en mayo de 2007, según datos recogidos por Intercontinental Marketing Services (“IMS”).

Como consecuencia de la decisión estratégica de la Sociedad de desarrollar una capacidad suficiente para atender sus propias necesidades, en 1994 la Sociedad obtuvo el certificado de Buenas Prácticas de Fabricación para sus instalaciones de fabricación y envasado. En 1995 ROVI comenzó a ofrecer servicios de envasado de alto valor añadido a compañías farmacéuticas internacionales líderes maximizando así tanto la capacidad de sus instalaciones de fabricación y envasado de última generación.

La Sociedad inicia así la “fabricación por contrato” (para terceros comercializadores) y ha continuado ampliándola en los últimos años siendo especialistas en la fabricación de soluciones parenterales de pequeño volumen (SVP) envasadas tanto en jeringas precargadas como viales.

A finales de los noventa ROVI inicia sus actividades en Portugal a través de una oficina de representación que se dedica a la comercialización de los medios de contraste, ya comercializados en España, de la empresa italiana Bracco (véase apartado 6.2.E siguiente de la presente Información sobre el Emisor). La venta de medios de contraste en Portugal representa el 69% sobre el total de ventas de estos productos.

Años 2000-2007

En el año 2002 comienza la internacionalización de la Sociedad, mediante la aprobación de su producto, Bemiparina, en el extranjero. Así, ROVI consigue en el año 2002 la aprobación de comercialización de Bemiparina en Centroamérica y en el año 2003 en diversos mercados europeos, como Reino Unido, Irlanda, Portugal, Austria, Grecia e Italia.

Desde entonces, Bemiparina ha ampliado su cobertura internacional, ya sea en fase de pre-registro, registro o comercial, a un total de 77 países. Para la expansión de Bemiparina, ROVI ha alcanzado acuerdos de distribución con hasta 18 socios internacionales (licencias *out*) en Italia, Centroamérica, Argentina, Europa del Este y países de la *Commonwealth of Independent States*, Irlanda, Austria, Grecia, Asia y Norte de África, India, China y Hong Kong, Sudáfrica, etc. De los referidos 77 países (incluido España), a 30 de septiembre de 2007 Bemiparina había sido lanzada comercialmente en 21 países fuera de España, habiendo obtenido la correspondiente autorización para su comercialización en otros 12.

Como parte de su plan estratégico para capitalizar su experiencia en HBPM, en el año 2000, la Sociedad comienza sus investigaciones para la administración de HBPM por vía oral. Así, en el año 2001, la Sociedad inicia investigaciones sobre su tecnología de promotores para la absorción oral de proteínas y carbohidratos (en inglés “EFOCAP”), diseñada para mejorar la biodisponibilidad de compuestos proteicos administrados por vía oral. En el año 2004, y sobre la base de estos estudios y su propia experiencia, ROVI comenzó sus investigaciones sobre su tecnología conocida como OCAP (*Oral carbohydrate and peptide delivery technology* o tecnología de liberación de proteínas y carbohidratos orales), igualmente diseñada para mejorar la biodisponibilidad de compuestos proteicos administrados por vía oral.

En el año 2003 ROVI recibe el Premio Príncipe Felipe a la Excelencia Empresarial en materia de Innovación Tecnológica, otorgado por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, por su esfuerzo en investigación y desarrollo realizado en el ámbito de los fármacos anticoagulantes y antitrombóticos derivados de la heparina y su repercusión en los mercados nacional e internacional.

En el año 2004, la Sociedad se desprende de su división de genéricos como parte de su estrategia de especialización en la investigación, desarrollo, comercialización y/o marketing de especialidades farmacéuticas.

Históricamente la Sociedad ha suscrito acuerdos para la comercialización en España, generalmente con carácter exclusivo, de diversos productos farmacéuticos para distintas indicaciones terapéuticas. Por ejemplo, en junio de 2005 ROVI suscribe un acuerdo (licencia in) con Laboratorios Servier (“**Servier**”) para la comercialización de la especialidad *Osseor* (tratamiento de la osteoporosis) en España, producto que finalmente fue lanzado al mercado en octubre de 2005. En 2007, la Sociedad amplía su relación con Servier a través de un acuerdo de licencia para la comercialización en España de *Corlantor* (tratamiento de la angina de pecho estable), producto que forma parte de una nueva clase terapéutica de fármacos que funciona como inhibidor selectivo del nodo sinusal para reducir la frecuencia cardíaca.

Adicionalmente, la Sociedad obtiene la calificación de “Excelente”, siendo ésta la más alta distinción que otorga anualmente el Ministerio de Industria por su innovación y contribución a los consorcios de investigación y desarrollo (“**I+D**”) en España.

En el año 2006, la Sociedad inició la construcción de un Centro de Investigación y Desarrollo Tecnológico situado en el Parque Tecnológico de la Salud (PTS) de Granada para la fabricación de principio activo y reforzar la I+D. La obra civil está prevista que termine en el último trimestre de 2007 y el inicio de las actividades de investigación y desarrollo comenzarán durante el 2008. El centro representa la apuesta de ROVI por Andalucía y la creación de actividades innovadoras que aporten un valor añadido al Producto Interior Bruto de dicha comunidad autónoma. ROVI también forma parte de la Corporación Tecnológica Andaluza.

El 31 de agosto de 2007, la Sociedad adquirió la compañía Bertex Pharma GMBH (“**Bertex**”), compañía alemana especializada en la tecnología de micro-partículas inyectables de liberación extendida, al objeto de completar e incrementar el potencial de su actual *pipeline* de I+D. Se trata de una novedosa tecnología de administración farmacológica que permite la liberación extendida de fármacos inyectables, al objeto de reducir el número de dosis necesarias y facilitar el seguimiento del tratamiento por los pacientes.

Ventas significativas y reorganizaciones societarias

En el año 2005 ROVI comenzó un proceso de reestructuración societaria con el objetivo de simplificar la estructura societaria y separar las distintas actividades del grupo. La Sociedad pasó a ser unipersonal, ya que quedó participada al 100% por PHIVOR y se constituyó una nueva sociedad denominada Belin Development, S.L. (“**Belin**”) a la que mediante escisión

parcial se le aportó el patrimonio inmobiliario del Grupo. Tal como se explica en el apartado 19 siguiente de la presente Información sobre el Emisor, Belin alquila a ROVI varios inmuebles, incluyendo su sede en Madrid.

En junio de 2005 se acordó la escisión parcial de ROVI distribuyendo los elementos del activo y del pasivo a dos sociedades de nueva creación denominadas Rovi Contract Manufacturing, S.L. (“**Rovi Contract**”) y Bemipharma Manufacturing, S.L. (“**Bemipharma**”), así como a PHIVOR. En concreto, a favor de Rovi Contract se transmiten la actividad de fabricación de producto terminado; a Bemipharma la actividad de fabricación de principios activos; y, por último, a PHIVOR la actividad de gestión de acciones o participaciones en otras sociedades del Grupo ROVI. Este proceso culmina en 2006.

El 26 de junio la junta general de socios de PHIVOR acordó la escisión total de PHIVOR, otorgando la correspondiente escritura pública el día 30 de julio de 2007. La escisión total de PHIVOR fue inscrita en el Registro Mercantil con fecha 5 de octubre de 2007 y tiene efectos contables a 1 de enero de 2007, bajo PCGAE (a partir de 5 de octubre de 2007 de acuerdo con NIIF-UE). Las sociedades beneficiarias fueron ROVI y La Parra del Soberal, S.A. Como consecuencia de la escisión, ROVI ha recibido la totalidad de los activos y pasivos que conformaban el patrimonio de PHIVOR, excluyendo las acciones de La Parra del Soberal, S.A. (cuyo principal activo es una finca de explotación agraria de ganado vacuno y ovino sin ingresos relevantes, ver apartado 3 anterior), que han sido atribuidas en su integridad a los socios de PHIVOR.

5.2. Inversiones

5.2.1. Descripción de las principales inversiones del emisor en cada ejercicio para el periodo cubierto por la información financiera histórica y hasta la fecha del documento de registro

A continuación se detallan las adiciones del inmovilizado material, activos intangibles, activos inmobiliarios y activos financieros disponibles para la venta no corrientes de los ejercicios 2004, 2005 y 2006, clasificados según su naturaleza:

(datos en miles de euros)	Adiciones 2006	Adiciones 2005	Adiciones 2004 ⁽¹⁾
Marcas y Registros	10	34	-
Total inversión en activos intangibles	10	34	-
Terrenos y construcciones	3.339	1.098	168
Instalaciones técnicas y maquinaria	1.310	3.147	13
Otras instalaciones y mobiliario	43	27	16
Elementos informáticos y transporte	124	39	-
Inmovilizado en curso	3.508	-	-

(datos en miles de euros)	Adiciones 2006	Adiciones 2005	Adiciones 2004 ⁽¹⁾
Total inversión en inmovilizado material	8.324	4.311	197
Total inversiones inmobiliarias	-	763	-
Activos disponibles para la venta⁽²⁾	206	8.569	4.602
TOTAL INVERSIONES	8.540	13.677	4.799

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

(2) Neto de altas, bajas, ganancias y pérdidas ocurridas en cada ejercicio.

Activos Intangibles:

Hasta la fecha, el Grupo no ha activado gastos de desarrollo ya que considera que no han cumplido los requerimientos para su reconocimiento como activo. El único activo intangible del que dispone la Sociedad coincide con la partida de “Marcas y Registros” que a 31 de diciembre de 2006 era 28 miles de euros y que incluye, entre otros, los importes pagados por la adquisición de la marca Biolid y los registros sanitarios asociados a la misma (la adquisición se produjo en el 2002). Su aportación a las ventas de la Sociedad no es significativa en la actualidad.

El criterio seguido por ROVI para la contabilización de los gastos de investigación y desarrollo según Normas Internacionales de Información Financiera adoptadas por la Unión Europea (“NIIF-UE”) es el siguiente:

Los costes de actividades de investigación se reconocen como gasto en el periodo en que se incurren.

Los gastos incurridos internamente como consecuencia de proyectos de desarrollo (relacionados con el diseño y prueba de productos nuevos o mejorados) se reconocen como activo inmaterial cuando se cumplen los siguientes requisitos:

- Técnicamente, es posible completar la producción del activo intangible de forma que pueda estar disponible para su utilización o su venta;
- La dirección tiene intención de completar el activo intangible en cuestión, para usarlo o venderlo;
- Existe la capacidad para utilizar o vender el activo intangible;
- Es posible demostrar la forma en que el activo intangible vaya a generar probables beneficios económicos en el futuro;
- Existe disponibilidad de los adecuados recursos técnicos, financieros o de otro tipo, para completar el desarrollo y para utilizar o vender el activo intangible; y
- Es posible valorar, de forma fiable, el desembolso atribuible al activo intangible durante su desarrollo.

El desarrollo de nuevos fármacos se encuentra sometido a un elevado grado de incertidumbre como consecuencia del dilatado periodo de maduración de los mismos (normalmente plurianual) y de los resultados técnicos que se vayan obteniendo en las distintas fases de ensayo por las que pasa el mencionado desarrollo. En cada una de las distintas fases por las que transcurre el compuesto puede ser preciso el abandono del mismo, bien sea por no satisfacer estándares médicos y regulatorios, bien por no satisfacer umbrales de rentabilidad. Por dichos motivos, ROVI sólo considera superada la citada incertidumbre una vez que el producto desarrollado se encuentra aprobado por las autoridades competentes en un mercado de referencia. Es a partir de dicho momento cuando ROVI considera satisfechas las condiciones para la capitalización de gastos de desarrollo, siendo los mismos, normalmente no significativos.

No obstante, el coste de adquisición de una licencia o de una patente correspondiente a un proyecto de investigación o desarrollo en curso se capitaliza en todo caso, conforme a lo dispuesto en el párrafo 25 de la NIC 38, dado que el precio pagado por la adquisición refleja las expectativas sobre la probabilidad de que los beneficios económicos futuros del activo sean aprovechados por ROVI; esto es, el precio pagado refleja la probabilidad del éxito del citado proyecto.

ROVI no acometió inversiones significativas en activos intangibles durante los años 2005 y 2006.

Inmovilizado Material:

2004

En el año 2004 la inversión en inmovilizado material fue de 197 miles de euros que la Sociedad no considera significativa.

2005

En relación a terrenos y construcciones durante el año 2005, una de las sociedades del Grupo, Lobel y Losa, S.A. (“**LyL**”) adquirió por 1.050 miles de euros una nave industrial sita en el número 46 de la calle Rufino González Benito, con una superficie total construida aproximada de 472 metros cuadrados, que aparece identificada en el apartado 8.1.1 como edificio G dedicado a control de calidad, microbiología e ingeniería. No obstante, a raíz de la escisión parcial llevada cabo por la Sociedad, LyL desapareció del perímetro de Grupo (véase apartado 20.1.3), estando en la actualidad dicha nave bajo arrendamiento financiero.

Lo más destacable durante el año 2005 fue la construcción de una nueva línea de fabricación de inyectables en el centro de fabricación de Julián Camarillo por un valor de 2.252 miles de euros, habiéndose adquirido mediante arrendamiento financiero las máquinas más relevantes, entre ellas la llenadora de jeringas por valor de 1.668 miles de euros.

El desglose de la inversión en esta línea fue:

Datos en miles de euros	
Llenadora de jeringas Groninger	1.668
Multipack Alinext	168
Flujo Laminar	55
Autoclave Fedegari Fof2/A	89
Generador de vapor Stilmas 200 Dts	55
Otros elementos	217
TOTAL	2.252

Además se han destinado 895 miles de euros al mantenimiento normal de las instalaciones productivas.

2006

En el año 2006, las inversiones en inmovilizado material más importantes se centraron en la nueva planta que se está construyendo en Granada (véase apartado en el 5.2.2) y que están en curso.

Además, tras la escisión producida en el año 2005, el 1 de enero de 2006 se firmó un arrendamiento financiero por todas las instalaciones de Julián Camarillo que provocan el aumento en balance de la partida de terrenos y construcciones en el 2006 por importe de 3.339 miles de euros y una baja por la escisión parcial llevada a cabo por la Sociedad de 3.792 miles de euros en esta misma partida. Este arrendamiento financiero se detalla en el apartado 8 siguiente.

Se han destinado 1.310 miles de euros al mantenimiento habitual de las instalaciones productivas.

A 31 de diciembre de 2006 no hay activos del inmovilizado material afectos a garantías.

Inversiones Inmobiliarias:

Los inmuebles de inversión del Grupo a 31 diciembre de 2005 pertenecen a la sociedad LyL y consisten en los locales de las calles Ferraz y Alfonso Gómez (Madrid) que se tienen en alquiler. Tal como se menciona en el apartado 20.1.3, la Sociedad llevó a cabo una escisión parcial el 1 de enero de 2006 por lo que desde el ejercicio 2006 el Grupo no posee inmuebles de inversión y en consecuencia no generan ingresos por arrendamiento para ROVI.

Activos disponibles para la venta:

La mayor parte de los activos financieros disponibles para la venta corresponden a inversiones en renta fija y fondos de inversión en activos monetarios originados por excedentes de tesorería. A 31 de diciembre de 2006 el saldo de esta partida ascendía a 14.417 miles de euros.

Principales Inversiones 2007

Las principales inversiones de 2007 se encuentran en curso en estos momentos y se explican a continuación en el apartado 5.2.2. siguiente.

5.2.2. Descripción de las inversiones principales del emisor actualmente en curso, incluida la distribución de estas inversiones geográficamente (nacionales y en el extranjero) y el método de financiación (interno o externo)

Centro de Investigación y Desarrollo Tecnológico en Granada

Tal como se ha hecho referencia en el apartado 5.1.5 anterior, ROVI inició la construcción de un Centro de Investigación y Desarrollo Tecnológico situado en el Parque Tecnológico de la Salud de Granada a mediados de 2006. Está previsto que la obra civil se finalice a lo largo del último trimestre de 2007 y que las actividades de investigación y desarrollo comiencen durante el 2008. La inversión a realizar supera los 20 millones de euros. A 31 de diciembre de 2006 se han realizado inversiones por valor de 3.508 miles de euros, que aparecen registradas como inmovilizado en curso (véase cuadro del apartado 5.2.1 anterior). Durante los tres primeros trimestres de 2007 se habían invertido 5.306 miles de euros adicionales, totalizando la inversión 8.814 miles de euros a 30 de septiembre de 2007.

ROVI llevará a cabo en estas instalaciones la fabricación y el desarrollo tecnológico de Bemiparina con la idea de que la producción total de este principio activo se acabe realizando en esta nueva planta, liberando así espacio en la planta de fabricación de Madrid para poderlo destinar al crecimiento de la fabricación de inyectables como producto terminado. ROVI calcula que la capacidad de la nueva planta para la producción de Bemiparina API llegará a 1.200 kg anuales en 2009.

En la actualidad la capacidad de producción de Bemiparina en la Planta de Madrid asciende a 1.000 kg anuales habiendo producido en 2006 un total de 829 kg (82.903 MUI) (Véase apartado 8.1.4 “Plantas de Producción”).

La superficie total construida es de 4.822 m² con una superficie de actuación prevista de 3.950 m² ampliable en los 872 m² restantes. En dicha superficie de actuación se prevé construir una planta de fabricación de 2.666 m², un centro de I+D de 965 m² de superficie y una planta piloto de Síntesis y Tecnología Farmacéutica de 319 m² de superficie. La incorporación de los 872 m² de superficie ampliable al Centro de I+D, junto con la planta piloto de Síntesis y Tecnología Farmacéutica se traduciría en un total de 2.156 m² de superficie dedicado a Investigación y Desarrollo.

Estas inversiones se están financiando con recursos internos generados por la Sociedad y con recursos ajenos.

Este proyecto ha sido subvencionado parcialmente por la Junta de Andalucía, por el Ministerio de Economía y Hacienda, a través del programa de Incentivos Regionales, y por el Ministerio de Educación y Ciencia a través del programa de Parques Tecnológicos. Se han recibido las siguientes ayudas:

- En concepto de subvención a fondo perdido:
 - (i) Junta de Andalucía: 5.431 miles de euros, más 487 miles de euros en concepto de intereses del préstamo bajo convenio de la Junta. A 31 de diciembre de 2006 no se ha reconocido ningún ingreso al no haberse cumplido todavía las condiciones necesarias para su devengo.
 - (ii) Ministerio de Economía y Hacienda: 2.200 miles de euros recibidos en notificación de fecha 22 de diciembre de 2006. A 31 de diciembre de 2006 no se ha reconocido ningún ingreso al no haberse cumplido todavía las condiciones necesarias para su devengo.
- Financiación recibida:
 - (i) Banco Europeo de Inversiones: 2.500 miles de euros, a devolver en 8 años al 0,25% de interés.
 - (ii) Préstamos bajo convenio de la Junta de Andalucía: 2.500 miles de euros realizado con Caja Granada, a devolver en 10 años a Euribor + 0,5%. Este préstamo ha sido subvencionado por la Junta de Andalucía con 487 miles de euros en concepto de intereses.

Los recursos ajenos de ROVI se encuentran detallados en los apartados 10.3 Información sobre las condiciones de los préstamos y la estructura de financiación del emisor y 20.1.1.(D.1) y (E.3) Recursos ajenos.

El cuadro siguiente detalla las inversiones pendientes en Granada para los próximos tres años:

Datos en miles de euros	2007	2008	2009
Granada	7.333	6.736	1.115

ROVI está llevando a cabo la última fase de la puesta en marcha de la planta de Bemiparina en Granada con algunas inversiones todavía pendientes, estando sin embargo en la fase de desarrollo en la parte de investigación y desarrollo que va anexa a la planta, que no estará completamente terminado hasta el 2009.

Nuevo centro de esterilización terminal de jeringas precargadas

Actualmente ROVI está reacondicionando una parte de su planta de fabricación de Madrid como nuevo centro de esterilización terminal de jeringas precargadas. Con él, ROVI pretende cubrir un sector en el mercado de la industria farmacéutica vacío hasta el momento, adecuando el edificio F (véase apartado 8.1.4 siguiente) exclusivamente para la instalación del autoclave de esterilización terminal para disolventes y agua para inyectables, con una inversión hasta el 30 de septiembre de 2007 de 570 miles de euros, quedando pendiente una inversión aproximada de 715 miles de euros.

Estas instalaciones ocuparán 126 m² y tendrán una capacidad anual de esterilación estimada en 60 millones de jeringas precargadas.

Para ello se preparará toda la documentación necesaria que exigen las normativas de calidad vigentes (Normas de Correcta Fabricación, ISO 9000, *Food and Drug Administration*, etc.).

Por otro lado, se adquirirán todos los equipos necesarios para poder llevar a cabo el proceso de esterilización terminal con el fin de ser completamente autónomo del resto de instalaciones, de manera que tanto su gestión como su uso, pueda ser independiente al actual centro de fabricación.

Se ejecutarán todas las validaciones pertinentes (tanto de equipos, maquinaria, sistemas de aire, agua, llenados asépticos, etc.) para asegurar que se cumplen los criterios de calidad establecidos.

La Sociedad está en proceso de contratar los servicios de un consultor externo, para preparar la documentación del registro en Europa y Estados Unidos, es decir, del módulo 3 del CTD (Common Technical Document) y del DMF (Drug Master File) del disolvente “agua para inyectables” para usarlo en los productos inyectables liofilizados de los clientes con el fin de que éstos puedan presentar rápidamente ante las Autoridades pertinentes el dossier completo de su producto.

La Sociedad prevé estar en condiciones de comenzar a ofrecer estos servicios en diciembre de 2007, una vez completadas las pruebas de validación y estabilidad que se están realizando. ROVI prevé igualmente solicitar la correspondiente autorización de la FDA de este disolvente, así como la inspección por dicho organismo de sus instalaciones de producción lo que, de completarse con éxito, la Sociedad prevé que le proporcione un volumen de ventas y oportunidades significativas en Estados Unidos. El nuevo centro quedará operativo a principios de 2008 como parte productiva.

Esta inversión se está financiando con fondos procedentes de la tesorería de la Sociedad y con préstamos reembolsables obtenidos del Ministerio de Educación y Ciencia por valor de 403 miles de euros, del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio por valor de 200 miles de euros y una subvención a fondo perdido de la Comunidad de Madrid mediante la Consejería de Economía por valor de 42 miles de euros. En total el porcentaje de financiación pública es del 50,2 %.

Adquisición de Bertex

Con fecha 14 de mayo de 2007 se firmó un acuerdo de compraventa con el propietario de la sociedad Bertex, sujeto a *due diligence*. En virtud de dicho acuerdo, se fijó un precio de 581 miles de euros por las acciones de dicha sociedad pagaderos en el momento del traspaso efectivo.

Existen compromisos adicionales de pago al antiguo propietario de Bertex, con base en una serie de éxitos en el desarrollo de la investigación y comercialización de los productos a los que les sea aplicable la tecnología de liberalización extendida de inyectables desarrollada

por Bertex. En la actualidad ROVI está llevando a cabo la adaptación de esta tecnología a una formulación inyectable de la risperidona en el tratamiento de la esquizofrenia (véase apartado 11.1.B).

A través de la compra de esta compañía, ROVI ha adquirido activos intangibles relacionados con la investigación y desarrollo, patentes y propiedad intelectual.

El conocimiento adquirido sobre el uso de distintos polímeros y las distintas maneras de utilizarlos permite a ROVI diseñar y desarrollar vehículos específicamente para cada principio activo.

Está previsto que esta inversión se financie íntegramente con los recursos internos generados por la Sociedad.

Tecnología OCAP

La tecnología OCAP (*Oral carbohydrate and peptide delivery technology*) es una tecnología de liberación diseñada para mejorar la biodisponibilidad de HBPM y de compuestos de naturaleza proteica administrados por vía oral. Las micro y nano partículas tienen el objetivo de proporcionar un equilibrio adecuado entre la liberación del principio activo para su absorción (por ejemplo, HBPM) y un mayor tiempo de contacto con la zona de absorción a nivel de la mucosa intestinal, facilitando la absorción de medicamentos sensibles que en otro caso serían rápidamente degradados en el tracto gastrointestinal y/o medicamentos de escasa permeabilidad.

Las primeras formulaciones en fase de desarrollo son la Bemiparina OCAP y la Insulina OCAP.

Existe un compromiso de pago por éxitos en las distintas fases de desarrollo clínico de los productos que se desarrollan con esta tecnología al colaborador de la Sociedad Prof. Philippe Maincent. No existen compromisos de pago relacionados con las ventas de los productos.

Está previsto que la inversión en esta tecnología se financie íntegramente con los recursos generados por la propia Sociedad.

5.2.3. Información sobre las principales inversiones futuras del emisor sobre las cuales sus órganos de gestión hayan adoptado ya compromisos firmes

No existen inversiones futuras aprobadas por los órganos de gestión al margen de las detalladas en el punto 5.2.2 anterior.

6. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

6.1. Actividades principales

6.1.1. Descripción de, y factores clave relativos a, la naturaleza de las operaciones del emisor y de sus principales actividades, declarando las principales categorías de productos vendidos y/o servicios prestados en cada ejercicio durante el periodo cubierto por la información financiera histórica

El presente apartado está dividido en los siguientes epígrafes: (A) Introducción. Descripción del negocio; (B) Cartera de productos; (C) Prestación de Servicios; (D) Instalaciones de fabricación del principio activo y productos terminados; (E) Ventas y marketing; (F) Abastecimiento; y (G) Organización.

(A) *Introducción. Descripción del negocio*

ROVI es una compañía farmacéutica española integrada y especializada, dedicada a la investigación, desarrollo, fabricación y comercialización de pequeñas moléculas y especialidades médicas biológicas.

La cartera de productos de la Sociedad gira en la actualidad en torno a su propia HBPM de segunda generación, desarrollada internamente, Bemiparina. Sus actividades de I+D y su capacidad de fabricación, venta, distribución y suministro se ha generado en torno a la Bemiparina. No obstante, el Grupo ROVI también comercializa productos propios no basados en HBPM entre los que destacan *Fitoladius*, *Fibrilin*, *Calcio Vitamina D3 ROVI* o *Glufan*, y productos de terceros (licencias in).

La Sociedad comercializa su cartera de productos en España a través de su equipo especializado de ventas formado por más de 200 personas cuyo objetivo son tanto los profesionales médicos especialistas como los hospitales y farmacias.

Tal como se hace referencia en el apartado 11 siguiente de la presente Información sobre el Emisor, las actividades de I+D son uno de los pilares de las operaciones de la Sociedad y el motor de su crecimiento futuro. La estrategia de I+D de la Sociedad se centra en dar respuesta a necesidades médicas actualmente no atendidas, mediante la extensión de las aplicaciones existentes de sus productos basados en HBPM, la aplicación de sus sistemas para la administración oral de pequeñas moléculas y compuestos proteicos inyectables y la aplicación de sus tecnologías de micro-partículas inyectables de liberación extendida.

En los ejercicios 2005 y 2006, así como en el periodo de nueve meses cerrado a 30 de septiembre de 2007, la Sociedad obtuvo unos ingresos por importe de 82.634 miles de euros, 104.990 miles de euros y 84.440 miles de euros, respectivamente, y ganancias netas por valor de 4.118 miles de euros, 10.917 miles de euros y 19.273 miles de euros, respectivamente, en tales periodos.

La cartera de la Sociedad a 30 de septiembre de 2007 está formada por 21 productos comercializados de los cuales 7 están protegidos por patentes (ver apartado 11.2 Propiedad

Industrial) y que representan el 40,8% de los ingresos de ROVI a 30 de septiembre de 2007 (un 54,8% sobre el total de Venta de Bienes).

Al margen de Bemiparina, lanzada por la Sociedad en España en 1998, 8 productos comercializados por la Sociedad han sido lanzados en este mercado a partir de octubre de 2005.

ROVI emplea sus canales de venta también en la comercialización en España de diversos productos farmacéuticos bajo licencia otorgada a su favor por terceros (licencias in), normalmente con carácter exclusivo, destinados al tratamiento de determinadas dolencias, incluyendo la osteoporosis, dolores musculares y articulares y angina estable. ROVI también comercializa medios y agentes de contraste de imagen y otros productos de uso hospitalario, productos de medicina estética, y especialidades de libre dispensación (*over the counter*).

La Sociedad comercializa la totalidad de su cartera de productos en España y, en menor medida, en Portugal. Igualmente la Sociedad ha suscrito acuerdos de comercialización con compañías farmacéuticas locales líderes para canalizar la distribución de su producto propio, Bemiparina, en terceros países (licencias out).

En la actualidad ROVI dispone de una planta de fabricación en Madrid, dedicada a la producción de Bemiparina API, esto es, principio activo (*Active Principle Ingredient*) y está construyendo una planta en Granada, cuya finalización se espera que permita sustituir e incrementar la capacidad anual de la Sociedad de producción de Bemiparina API de la planta de Madrid (véase apartado 5.2.2. Descripción de las principales inversiones y 8.1.4. Plantas de producción).

Asimismo la Sociedad dispone en Madrid de una planta de fabricación de inyectables y supositorios, en la que fabrica los productos inyectables utilizando como envase primario las jeringas precargadas o viales. ROVI ha sabido sacar fruto a su experiencia en este campo y actualmente presta servicios contractuales de envasado de alto valor añadido para compañías farmacéuticas internacionales tales como Sanofi-Aventis, Sanofi-Pasteur, Novartis y Crucell, entre otras. La Sociedad considera que es uno de los principales fabricantes en Europa en términos de número de unidades fabricadas al año, habiendo alcanzado una producción de fabricación de unidades en 2006 de 120 millones de unidades de inyectables, con una capacidad anual que asciende a 220 millones de unidades aproximadamente.

En el siguiente cuadro se muestra un desglose de las ventas netas de la Sociedad durante los ejercicios 2006, 2005 y 2004:

(en miles de euros)	2006	% s/t	2005	% s/t	2004	% s/t
1. Venta de bienes	76.096	74	60.920	76	48.845	78
<i>Productos propios</i>	41.482	40	37.789	47	29.329	47
Ventas en España	35.554	35	30.396	38	26.209	42
Ventas en Portugal	214	0	1	0	23	0

(en miles de euros)	2006	% s/t	2005	% s/t	2004	% s/t
Ventas en el exterior (Licencias out)	5.714	5	7.392	9	3.097	5
<i>Productos de terceros</i> (Licencias in)	34.614	34	23.131	29	19.516	31
Ventas en España	32.931	32	21.760	27	18.144	29
Ventas en Portugal	1.683	2	1.371	2	1.372	2
2.Prestación de servicios	26.502	26	19.056	24	13.845	22
Total	102.598	100	79.976	100	62.690	100

No están incluidos ingresos por arrendamientos y por concesión de licencias de distribución.

(B) Cartera de productos

(B.1) Productos propios

La cartera de productos de la Sociedad se centra en su producto insignia: su propia HBPM, Bemiparina, cuyas ventas en España correspondientes al ejercicio 2006 ascendieron a 23.497 miles de euros, el 22,8% del Importe Neto de la Cifra de Negocios. Si se tienen en cuenta las ventas de Bemiparina en el exterior (licencias out) el porcentaje sobre el total asciende a 28,4%.

Además ROVI también comercializa productos propios no basados en HBPM como *Fitoladius* y *Glufan* cuyas ventas conjuntas en 2006 ascendieron a 5.125 miles de euros, un 12,4 % con respecto al total de productos propios.

(B.2) Productos de terceros (licencias in)

ROVI explota derechos conferidos por terceros sobre productos ajenos (licencias in) para el tratamiento de determinadas dolencias, incluyendo la osteoporosis, el alivio del dolor muscular y articular, y angina estable, entre otras, por un importe conjunto en 2006 de 34.614 miles de euros, que representa el 33,7% de las ventas de la Sociedad.

De forma adicional, ROVI comercializa en España con carácter exclusivo la gama de productos Bracco Imaging de medios y agentes de contraste de imagen, así como otros productos de uso hospitalario, productos de medicina estética y varios productos farmacéuticos de libre dispensación, todo ello al objeto de aprovechar su conocimiento del mercado farmacéutico, los canales de ventas existentes, su sólida imagen de marca, e incrementar y diversificar sus ingresos.

Los únicos gastos de explotación de licencias concedidas a ROVI son los que se desprenden del precio de suministro de los productos, salvo en el caso de *Enerzona* en el que se añade al gasto de suministro un royalty anual en función de las ventas realizadas por ROVI. Se han abonado en concepto de royalties 73 miles de euros en el 2006 por el periodo 1 marzo 2005-1 marzo 2006. El contrato se firmó en marzo de 2004 pero el primer periodo (1 marzo 2004-1 marzo 2005) estaba exento de pago de royalties.

(B.3) Clasificación por tipología de productos

Internamente ROVI no lleva a cabo una diferenciación en su cartera de productos. Sin embargo, para una exposición adecuada de los mismos se ha seguido la siguiente clasificación teniendo en cuenta el tipo de producto y su cliente potencial, que son los parámetros que la Sociedad utiliza en sus actividades de marketing.

El siguiente cuadro detalla los ingresos de ROVI por ventas relativas a los productos de su cartera en los ejercicios 2006, 2005 y 2004:

Desglose Venta de bienes						
Datos en miles de euros	2006	% s/t	2005	% s/t	2004	% s/t
Especialidades farmacéuticas (B.3.1)	49.954	66	39.555	65	29.017	59
Agentes de contraste y otros productos hospitalarios (B.3.2)	16.031	21	13.939	23	12.999	27
Productos de libre dispensación (B.3.3)	6.850	9	5.245	9	4.689	10
Productos de medicina estética (B.3.4)	2.666	3	1.977	3	1.781	3
Otros	595	1	204	0	359	1
Total Venta de Bienes	76.096	100	60.920	100	48.845	100

(B.3.1) Especialidades farmacéuticas

El siguiente cuadro recoge las principales especialidades farmacéuticas comercializadas por ROVI en España en función de sus correspondientes principios activos, indicaciones terapéuticas, marca principal en España, fecha de lanzamiento de la especialidad en España e información sobre el origen del producto.

Principio activo	Indicación terapéutica	Marca principal en España	Fecha de lanzamiento	Comentarios
Bemiparina	Trombosis venosa / Hemodiálisis / Profilaxis contra la trombosis	<i>HIBOR</i>	Junio de 1998	Producto desarrollado internamente. Registrado en España en abril de 1998.
Ranelato de estroncio	Osteoporosis	<i>Osseor</i>	Octubre de 2005	Bajo licencia de Les Laboratoires Servier; acuerdo suscrito en junio de 2005.
Concentrado de isoflavonas de soja	Síntomas de la menopausia	<i>Fitoladius 24/ Fitoladius 80</i>	Marzo de 2001 / abril 2007	Producto desarrollado internamente. Registrado en España en octubre de 2005 ⁽¹⁾ / adquirido en julio de 2006.
Lidocaína y prilocaína	Anestesia de uso tópico	<i>EMLA</i>	Septiembre de 1998	Bajo licencia de AstraZeneca Farmacéutica

Principio activo	Indicación terapéutica	Marca principal en España	Fecha de lanzamiento	Comentarios
				España, S.A.; acuerdo suscrito en abril de 2001.
Ivabradina	Angina estable	<i>Corlontor</i>	Junio de 2007	Bajo licencia de Servier; acuerdo suscrito en mayo de 2007.
Desketoprofeno trometamol	Alivio del dolor leve a moderado	<i>Ketesse</i>	Marzo de 2004	Bajo licencia de Menarini International Operations Luxembourg; acuerdo suscrito en noviembre de 2003.
Vacuna anti-gripal	Vacunación anti-gripal	<i>Levrison</i>	Octubre de 2006	Bajo licencia de Sanofi Pasteur MSD; acuerdo suscrito en febrero de 2006
Glucosamina Hidrocloruro	Osteoartritis	<i>Glufan</i>	Mayo de 2006	Adquirido en septiembre de 2004. Producto propio
Vitamina D+Calcio	Osteoporosis	<i>Calcio Vitamina D3 ROVI</i>	Octubre de 2007	Adquirido en junio de 2006. Producto propio

(1) *Fitoladius 24* fue lanzado en España en marzo de 2001 como suplemento nutricional, siendo posteriormente reclasificado en España como especialidad farmacéutica e inscrita como tal en octubre de 2005.

Datos en miles de euros	Producto					
	Ventas 2006	% s/t	Ventas 2005	% s/t	Ventas 2004	% s/t
Bemiparina	29.211	58	27.159	69	19.303	67
Ranelato de estroncio	6.239	12	982	2	-	-
Concentrado de isoflavonas de soja	4.180	8	5.258	13	5.084	18
Lidocaína y prilocaína	3.921	8	2.908	7	2.455	7
Desketoprofeno trometamol	2.304	5	1.791	5	867	3
Vacuna anti-gripal	1.257	3	-	-	-	-
Glucosamina Hidrocloruro	945	2	-	-	-	-
Otros	1.897	4	1.457	4	1.308	5
Total	49.954	100	39.555	100	29.017	100

Bemiparina[®] (*Hibor*[®]/*Ivor*[®]/*Zibor*[®]/*Ivorat*[®]/*Ivormax*[®]/*Badyket*[®]). En junio de 1998 ROVI lanzó en España su HBPM de segunda generación: Bemiparina, su producto propio insignia; y posteriormente en 2002 en Centro América y en determinados mercados europeos a partir de 2003. De todas las HBPM, Bemiparina dispone del menor peso molecular medio (3.600 daltons), la mayor vida media (5,3 horas) y el ratio de actividad antifactor Xa:antifactor IIa más elevado (8:1). Estas propiedades farmacológicas son las que justifican su designación como HBPM de segunda generación [Planès A, Expert Opin Pharmacother 2003; 4: 1551-61].

Bemiparina, al igual que otras HBPM, se administra por vía subcutánea (normalmente en un pliegue de piel en la cintura). Esta sustancia está indicada para el tratamiento de la ETV, que comprende tanto la trombosis venosa profunda (“**TVP**”) como la embolia pulmonar

(“EP”). La TVP es una enfermedad caracterizada por la formación de un trombo en el interior de una vena profunda (por ejemplo, de la pierna o pelvis) que puede venir acompañada de síntomas tales como hinchazón y dolor crónico, y que resulta potencialmente mortal en ausencia de tratamiento. La liberación del trombo puede provocar una EP o la obstrucción de la arteria pulmonar o de alguna de sus ramas y que, en ausencia de tratamiento, puede derivar en dificultad respiratoria, dolor de pecho, desvanecimiento, pulso cardíaco acelerado, cianosis, shock y en ocasiones la muerte. La Bemiparina despliega su efecto terapéutico al inhibir el proceso de coagulación de la sangre (principalmente a través de la inhibición del factor Xa).

Bemiparina ha sido autorizada para la profilaxis y el tratamiento de la ETV. Bemiparina también ha sido autorizada para su uso como anticoagulante en pacientes sometidos a hemodiálisis. En estos casos se administra a través de la propia máquina de diálisis al comienzo de la sesión, actuando para prevenir la formación de coágulos en el plasma durante el proceso.

Bemiparina requiere un menor volumen de diluyente para administración subcutánea en comparación con otras HBPM, lo que habitualmente se asocia a menor dolor y a una menor incidencia de reacciones locales (por ejemplo, hematomas) en el lugar de la inyección. En la tabla siguiente puede apreciarse que Bemiparina tiene un perfil de administración diferenciado y más flexible en comparación con otras HBPM. Al igual que otras HBPM comercializadas, Bemiparina puede ser administrada dentro de un periodo pre-operatorio relativamente corto, tanto para cirugía general como para cirugía ortopédica, aunque en un periodo mucho más corto para pacientes de alto riesgo (2 horas antes de la cirugía frente a las 12 horas de la mayoría de sus competidores). Además, Bemiparina es la única HBPM que también ha sido aprobada para su administración poco después de un procedimiento quirúrgico (6 horas), lo que hace que el producto esté bien posicionado a la hora de beneficiarse de la creciente tendencia en Europa a realizar los procedimientos quirúrgicos de manera ambulatoria.

Tipo de HBPM	Posología cirugía general (riesgo moderado) Inicio autorizado de profilaxis	Posología cirugía ortopédica (alto riesgo) Inicio autorizado de profilaxis
Bemiparina	2.500 UI/24h. Inicio 2h antes ó 6h después de la cirugía	3.500 UI/24h Inicio 2 h antes ó 6 h después de cirugía
Dalteparina	2.500 UI/24h Inicio de 2 a 4h antes de la cirugía	5.000 UI/24h Inicio de 2 a 4h antes de la cirugía
Enoxaparina	2.000 UI/24h (20 mg) Inicio 2h antes de la cirugía	4.000 UI/24h (40 mg) Inicio 12h antes de la cirugía
Nadroparina	2.850 UI/24h (0,3 ml) Inicio de 2 a 4h antes de la cirugía	2.850 - 5.700 UI/24h (0,3 – 0,6 ml) ⁽¹⁾ Inicio 12h antes de la cirugía

Tipo de HBPM	Posología cirugía general (riesgo moderado) Inicio autorizado de profilaxis	Posología cirugía ortopédica (alto riesgo) Inicio autorizado de profilaxis
Tinzaparina	3.500 UI/24h Inicio 2h antes de la cirugía	4.500 UI/24h ⁽²⁾ ó 50 UI/kg/d ⁽³⁾ Inicio 12h ⁽²⁾ ó 2h ⁽³⁾ antes de la cirugía

Fuente: Catálogo de Especialidades Farmacéuticas, 2006.

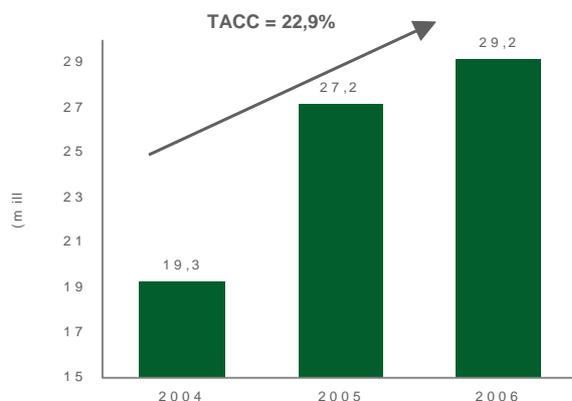
- (1) Dosis ajustada al peso corporal: <70 kg: desde el preoperatorio hasta el tercer día, 2.850 UI anti-Xa (0,3 ml) y a partir del cuarto día, 3.800 UI anti-Xa (0,4 ml); >70 kg: desde el preoperatorio hasta el tercer día, 3.800 UI anti-Xa (0,4 ml) y a partir del cuarto día, 5.700 UI anti-Xa (0,6 ml).
- (2) Pacientes con peso corporal entre 60 y 90 kg.
- (3) Pacientes con peso corporal < 60 kg ó > 90 kg.

Bemiparina es la única HBPM desarrollada en España, habiéndose hecho con una cuota de aproximadamente el 24,8% de las ventas de HBPM en el mercado español, según IMS a diciembre 2006. Un número significativo de los productos que conforman el *pipeline* de ROVI (véase apartado 11.1 siguiente de la presente Información sobre el Emisor) se basan en nuevas indicaciones terapéuticas de Bemiparina, así como en nuevas formulaciones y tecnologías de administración de la misma.

Tal como se hace referencia en el apartado 6.1.1.(D.2) siguiente, la Sociedad ha formado distintas alianzas estratégicas con otras compañías farmacéuticas para la comercialización de Bemiparina fuera de España.

Además de en España, Bemiparina ha sido lanzada en 21 países Italia, Austria, Grecia y la República Checa, entre otros, y ha obtenido la correspondiente autorización para su comercialización en otros 12 países. Además, el compuesto se encuentra pendiente de registro en otros 43 países incluyendo México, Rusia y Arabia Saudí, entre otros. Puede consultarse la lista de socios internacionales distribuidores de Bemiparina, así como los países en los que se comercializa dicho compuesto, en el apartado 6.1.1.(D.2) siguiente.

Las ventas de Bemiparina en los ejercicios 2006, 2005 y 2004 han experimentado un crecimiento en el periodo del 22,9 TACC. Esta tendencia se refleja en el siguiente gráfico (datos en millones de euros):



Fuente: Sociedad

Los resultados de ventas de Bemiparina a 30 de septiembre de 2007 ascienden a 21.766 miles de euros.

Osseor (anelato de estroncio). ROVI comercializa la especialidad *Osseor* en España bajo licencia de Servier, y que éste comercializa, también en España bajo el nombre comercial *Protelos*. La Sociedad suscribió la licencia en junio de 2005, lanzando posteriormente *Osseor* al mercado en octubre de 2005. El anelato de estroncio está indicado en el tratamiento de la osteoporosis en mujeres post-menopáusicas. La osteoporosis se caracteriza por una debilidad gradual del hueso y una mayor predisposición a las fracturas. Se trata del primer tratamiento de acción farmacológica dual contra la osteoporosis, al actuar tanto en la prevención de la degeneración del hueso como favoreciendo su regeneración.

Las ventas de *Osseor* en el 2005 ascendieron a 982 miles de euros y 6.239 miles de euros en el 2006 reflejando una variación en dicho periodo del 535% y convirtiéndose en el segundo producto de la Sociedad más vendido por detrás de Bemiparina.

Osseor está cumpliendo las expectativas planteadas para 2007, con un crecimiento del 40 % hasta septiembre de 2007 y una facturación de 5.753 miles de euros.

Fitoladius (concentrado de isoflavonas de soja). *Fitoladius* es un producto propio indicado para el alivio de los sofocos que pueden manifestarse durante la menopausia. ROVI comercializa este producto en dos presentaciones, *Fitoladius 24*, lanzado originariamente como suplemento nutricional en marzo de 2001 (posteriormente reclasificado en España como especialidad farmacéutica, registrado por la Sociedad en octubre de 2005 para su comercialización como tal), y *Fitoladius 80*, adquirido a Juste Sociedad Anónima Químico Farmacéutica en julio de 2006 y se ha empezado a comercializar en España en abril de 2007. Ambas presentaciones de *Fitoladius* pertenecen a la categoría de Especialidades Farmacéuticas Publicitarias y se diferencian en la concentración del principio activo. *Fitoladius* es la prescripción líder de concentrado de soja en España para el tratamiento de los síntomas de la menopausia y cuyas propiedades fitoestrogénicas se consideran responsables del alivio de determinados síntomas asociados a la menopausia.

La evolución de las ventas de *Fitoladius* en los ejercicios 2006, 2005 y 2004 asciende a 4.180, 5.258 y 5.084 miles de euros respectivamente, con un decrecimiento de 21% en el periodo 2006/2005. A 30 de septiembre de 2007 la ventas ascienden a 2.505 miles de euros presentando un decrecimiento con respecto al mismo periodo del año anterior del 23%. La evolución de *Fitoladius* va en consonancia con la tendencia decreciente del mercado de Fitoestrógenos que presentó a 30 de septiembre de 2007 un decrecimiento del 14% según datos IMS.

EMLA (lidocaína y prilocaína). *Emla* es un producto bajo licencia de Astra Zeneca Farmacéutica España, S.A. según acuerdo suscrito en abril de 2001. *Emla* es un anestésico local en crema y está indicado para aliviar el dolor en la piel antes de las intervenciones dermatológicas sobre áreas grandes y también puede emplearse sobre la mucosa genital antes de intervenciones quirúrgicas superficiales o de anestesia por infiltración. *Emla* crema también está indicado como anestésico local para facilitar la limpieza mecánica de úlceras

de piernas. Actualmente se comercializan dos presentaciones, en tubos de 5 y 30 g.

La evolución de *Emla* durante los ejercicios 2006, 2005 y 2004 asciende a 3.921, 2.908 y 2.455 miles de euros respectivamente con variación del 35% en el periodo 2006/2005 y del 18% en el periodo 2005/2004. Actualmente, a septiembre de 2007 la tendencia sigue siendo alcista ya que ha alcanzando una facturación de 3.603 miles de euros, lo que supone un crecimiento del 29% con respecto al mismo mes del año anterior.

Ketesse (desketoprofeno trometamol). Antiinflamatorio no esteroideo comercializado bajo licencia de Menarini International Operations Luxembourg y que está indicado para el alivio del dolor leve a moderado.

La evolución de las ventas de *Ketesse*, teniendo en cuenta el lanzamiento de *Ketesse Sobres* en Abril de 2006, en los ejercicios 2006, 2005 y 2004 asciende a 2.304, 1.791 y 867 miles de euros respectivamente, presentando un crecimiento del 29% en el periodo 2006/2005 y del 107% en el periodo 2005/2004. Las ventas a 30 de septiembre de 2007 han sido de 1.455 miles de euros, mostrando un decrecimiento del 17% con respecto al mismo periodo del año anterior. Esta tendencia decreciente del producto es debida principalmente a que los lanzamientos de nuevos productos que ha tenido la Sociedad durante el periodo 2006 y 2007, están causando una disminución del nivel de notoriedad en la promoción del producto.

Corlontor (ivabradina). En mayo de 2007 la Sociedad suscribió un acuerdo de licencia con Servier para la comercialización en exclusiva de *Corlontor* en España, lanzando el producto al mercado español en junio de 2007. *Corlontor* es el primer producto perteneciente a una nueva clase terapéutica de medicamentos que funciona como inhibidor del nodo sinusal para reducir la frecuencia cardiaca. *Corlontor* está indicado en el tratamiento de la angina estable crónica en pacientes con un ritmo sinusal normal que presentan cualquier contraindicación o intolerancia frente a los betabloqueantes, siendo el primer producto novedoso para el tratamiento de esta indicación terapéutica lanzado al mercado en los últimos catorce años. El volumen aproximado del mercado para el tratamiento de angina estable en España se estima en 96 millones de euros en marzo de 2007, según IMS.

Desde su reciente comercialización *Corlontor* ha generado unas ventas de 218 miles de euros hasta el 30 de septiembre de 2007.

Otros

Otras especialidades farmacéuticas comercializadas por la Sociedad incluyen:

Levrison. Vacuna antigripal bajo licencia de Sanofi Pasteur MSD, según acuerdo suscrito en febrero de 2006. El resultado de las ventas durante el ejercicio de 2006 es de 1.257 miles de euros, obteniendo a 30 de septiembre de 2007 unas ventas de 3.145 miles de euros. Esta evolución positiva es debido a que este año ha sido realmente el primer año que ROVI ha podido concursar, ya que el año pasado no se lanzó a tiempo para la presentación a las adjudicaciones públicas.

Glufan (glucosamina hidrocloreto). Especialidad farmacéutica adquirida en septiembre de 2004 e indicada para el tratamiento de la osteoartritis y que ejerce su efecto terapéutico al actuar sobre el cartilago óseo para facilitar su flexibilidad y un alivio del dolor. El resultado de ventas del año 2006 con el inicio de la comercialización en abril de 2006 es de 945 miles de euros, presentando a 30 de septiembre de 2007 unas ventas de 1.324 miles de euros y un crecimiento del 167%. Su evolución es positiva teniendo en cuenta el alto número de competidores.

Calcio Vitamina D3 ROVI. Producto adquirido a Farmalider S.A. en junio de 2006 y comercializado como producto complementario de *Osseor* dado que habitualmente se prescribe un suplemento de vitamina D y calcio conjuntamente con otros fármacos para el tratamiento de la osteoporosis. El resultado de las ventas del primer mes de comercialización del producto a 30 de septiembre de 2007 es de 14 miles de euros.

(B.3.2) *Agentes de contraste y otros productos hospitalarios*

La Sociedad comercializa distintos productos para uso hospitalario y clínico. El siguiente cuadro detalla los principales agentes de contraste y otros productos hospitalarios comercializados por ROVI en España y Portugal en función de sus correspondientes principios activos, indicaciones terapéuticas, principal marca en España, fecha de lanzamiento del producto en España e información sobre su origen:

Principio activo	Indicación terapéutica	Marca principal en España	Fecha de lanzamiento	Comentarios
Iomeprol	Contraste no-iónico	<i>Iomeron</i>	Febrero de 1996	Bajo licencia de Bracco Imaging S.p.A.; acuerdo suscrito en mayo de 1994.
Iopamidol	Contraste no-iónico	<i>Iopamiro</i>	Septiembre de 1987	Bajo licencia de Bracco Imaging S.p.A.; acuerdo suscrito en enero de 1986.
Heparina sódica	Limpieza/mantenimiento de catéteres	<i>Fibrilin</i>	Noviembre de 2001	Producto propio. Producto sanitario. Registrado en noviembre de 2001.
Cloruro sódico	Lavado de vías/accesos venosos	<i>Fibrilin Salino</i>	Septiembre de 2007	Bajo licencia de Becton Dickinson, S.A., acuerdo suscrito en marzo de 2007.
Hexafluoruro de azufre	Agente de contraste para ultrasonidos	<i>Sonovue</i>	Enero de 2002	Bajo licencia de Bracco Imaging S.p.A.; acuerdo suscrito en 2000.
Gadobenoato de dimeglubina	Agente de contraste para resonancia magnética	<i>Multihance</i>	Febrero de 2005	Bajo licencia de Bracco Imaging S.p.A.; acuerdo suscrito en enero de 1999.
Gadoteridol	Agente de contraste para resonancia magnética	<i>Prohance</i>	Diciembre de 2001	Bajo licencia de Bracco Imaging S.p.A.; acuerdo suscrito en enero de 1999.

Datos en miles de euros	Producto					
	Ventas 2006	% s/t	Ventas 2005	% s/t	Ventas 2004	% s/t
Iomeprol	4.784	30	4.131	30	3.654	28
Iopamidol	4.734	30	4.524	32	4.767	37
Heparina sódica 20 UI/ml	3.373	21	2.958	21	2.320	18
Hexafluoruro de azufre	778	5	520	4	438	3
Gadobenato de dimeglubina	667	4	318	2	113	1
Gadoteridol	469	3	432	3	639	5
Otros	1.226	7	1.056	8	1.068	8
Total	16.031	100	13.939	100	12.999	100
(%) Ventas en España	88		90		89	
(%) Ventas en Portugal	12		10		11	

Iomeron (iomeprol) y Iopamiro (iopamidol). *Iomeron* e *Iopamiro*, comercializados por la Sociedad bajo licencia de Bracco Imaging S.p.A. de mayo de 1994 y enero de 1986, respectivamente, y lanzados al mercado en febrero de 1996 y septiembre de 1987, respectivamente, son agentes no iónicos de contraste de imagen que inyectados en el torrente sanguíneo hacen visibles tanto los vasos sanguíneos como otras partes del cuerpo a los modernos sistemas de imagen tales como escáneres de tomografía computerizada/tomografía computerizada multicorte (escáneres CT/MDCT).

El resultado de las ventas a 30 de septiembre de 2007 es de 3.877 miles de euros para Iomeron y de 3.500 miles de euros para Iopamiro presentando un crecimiento, frente al mismo periodo del año anterior, del 10% y del 2 % respectivamente. Este crecimiento está en sintonía con los objetivos marcados para 2007.

Sonovue (hexafluoruro de azufre). *Sonovue*, comercializado por la Sociedad bajo licencia de Bracco Imaging S.p.A. del año 2000 y lanzado al mercado en enero de 2002, es un agente de contraste que inyectado en sangre mejora la imagen por ultrasonidos. Las ventas a 30 de septiembre de 2007 ascendieron a 741 miles de euros representando un crecimiento del 34% con respecto al mismo periodo del año anterior.

Multihance (gadobenato de dimeglubina) y Prohance (gadoteridol). *Multihance* y *Prohance*, ambos comercializados por la Sociedad bajo licencia de Bracco Imaging S.p.A. de enero de 1999, y lanzados al mercado en febrero de 2005 y diciembre de 2001, respectivamente, son medios de contraste para su uso en resonancia magnética que inyectados en sangre mejoran las imágenes obtenidas por dicha técnica. La ventas a 30 de septiembre de 2007 ascienden a 682 miles de euros para Multihance y a 409 miles de euros para Prohance con una evolución al alza del 68% para Multihance y del 14% para Prohance con respecto al mismo periodo del año anterior.

Fibrilin (heparina sódica). *Fibrilin (heparina sódica)*, es un producto sanitario propio que se comenzó a comercializar en noviembre de 2001. Está indicado para la prevención de la formación de tapones de fibrina en catéteres periféricos o centrales. Las ventas a 30 de septiembre de 2007 ascienden a 2.746 miles de euros presentado una evolución positiva con

respecto al mismo periodo del año anterior del 12%. El crecimiento de este periodo está en sintonía con los objetivos marcados.

Fibrilin Salino (cloruro sódico). Fibrilin Salino es un producto sanitario indicado para el lavado de vías/accesos venosos. Se presenta en jeringas precargadas de suero salino en tres formatos: jeringas 3 ml, 5 ml y 10 ml. La Sociedad ha lanzado al mercado este producto en septiembre de 2007 bajo licencia de Becton Dickinson, S.A. por acuerdo suscrito en marzo de 2007.

(B.3.3) *Productos de libre dispensación (Over-the-counter products)*

La Sociedad comercializa distintos productos de libre dispensación. A excepción de *Glycilax* (supositorios de glicerina), el resto de productos, entre los que se incluyen el repelente de insectos *Autan*, los suplementos nutricionales *Enerzona*, los productos para el cuidado de la piel *Imedeen*, el antitranspirante *Perspirex*, el jabón a base de aceite del Árbol del Té *Treeseptic* y las bolsas de frío *Cold Pack*, se comercializan bajo licencia. La distribución de estos productos por la fuerza de ventas especializada de la Sociedad permite la presencia directa de la Sociedad en un canal tan importante como es la oficina de farmacia. Este contacto directo con los farmacéuticos permite a la Sociedad informar a los farmacéuticos adecuadamente sobre los demás productos de la Sociedad. Adicionalmente la Sociedad distribuye sus productos cuando la farmacia así lo requiere, repercutiendo favorablemente en una mayor disponibilidad de los productos de la Sociedad en las oficinas de farmacia.

Datos en miles de euros	Producto					
	Ventas 2006	% s/t	Ventas 2005	% s/t	Ventas 2004	% s/t
<i>Enerzona</i>	2.314	34	1.041	20	445	9
<i>Perspirex</i>	1.496	22	1.254	24	998	21
<i>Imedeen</i>	1.440	21	1.289	25	1.390	30
<i>Autan</i>	635	9	750	14	589	13
<i>Otros</i>	965	14	911	17	1.267	27
Total	6.850	100	5.245	100	4.689	100

Los productos de libre dispensación mantienen una evolución constante de crecimiento durante el periodo 2006/2004. El crecimiento que presentan las ventas de los productos de libre dispensación a 30 de septiembre de 2007 con respecto al mismo periodo del año anterior es del 8%. Resaltar fundamentalmente el crecimiento que sigue experimentando los suplementos nutricionales *Enerzona*.

(B.4) *Productos de medicina estética*

La Sociedad hizo su entrada en el mercado de los productos de medicina estética en 1999 con la adquisición de la marca Crisvi, de su división de prendas de compresión, aprovechando una creciente oportunidad de mercado, al objeto de diversificar su cartera de productos y aprovechar las habilidades de marketing de su equipo especializado de ventas. El mercado de medicina estética abarca cirugía cosmética, incluyendo el aumento mamario,

y se trata de un mercado privado de pago que proporciona a la Sociedad un cierto nivel de flujos de caja estables.

Los productos de medicina estética que ofrece la Sociedad incluyen: implantes mamarios de silicona de la marca *Perthese*, destinados a la cirugía mamaria de aumento y reconstrucción, distribuidos bajo licencia de Perouse Plastie (sociedad del grupo Laboratoire PEROUSE); productos propios de la marca *Crisvi* correspondiente a prendas para presoterapia, usados en el post-operatorio de numerosos procedimientos quirúrgicos de cirugía estética; y la matriz de regeneración dérmica *Renoskin*, distribuida bajo licencia de Symatase (sociedad del grupo Laboratoire PEROUSE), que ha empezado a comercializarse en 2007.

Datos en miles de euros	Producto		Producto		Producto	
	Ventas 2006	% s/t	Ventas 2005	% s/t	Ventas 2004	% s/t
Implantes de silicona y otros	1.987	75%	1.435	73%	1.347	76%
Prendas para presoterapia	679	25%	542	27%	434	24%
Total	2.666	100%	1.977	100%	1.781	100%

El resultado de las ventas a 30 de septiembre 2007 es de 2.078 miles de euros para los Implantes de Silicona, presentando un crecimiento con respecto al mismo periodo del año anterior del 54%.

El resultado de las ventas a 30 de septiembre 2007 para las Prendas de Presoterapia son de 411 miles de euros.

(C) *Prestación de servicios*

ROVI dispone de las suficientes instalaciones de fabricación para inyectables para atender tanto a sus propias necesidades de comercialización de Bemiparina, en el mercado nacional e internacional, así como a las exigencias correspondientes al resto de las especialidades farmacéuticas inyectables que comercializa la Sociedad en España.

Asimismo, la Sociedad ha sabido colocarse en disposición de aprovechar la creciente tendencia de las compañías farmacéuticas a externalizar sus procesos de fabricación. De esta manera, la Sociedad explota el exceso de capacidad disponible de fabricación de sus instalaciones mediante la prestación de toda la gama de servicios de fabricación (llenado) de inyectables y supositorios, incluyendo los de inyectables de fabricación específica tales como las vacunas anti-gripales y llenado de viales. Este servicio junto con otros de alto valor añadido como el reetiquetado y reacondicionamiento de stock existente y envasado, acondicionamiento, analítica y monitorización de pedidos de distribución limitada para ensayos clínicos, son prestados a compañías farmacéuticas internacionales y con las que la Sociedad ha mantenido históricamente sólidas relaciones comerciales.

ROVI es en la actualidad uno de los primeros fabricantes de jeringas pre-cargadas en Europa en términos del número de unidades fabricadas (llenadas) al año. La capacidad actual de producción de ROVI es de 220.000 miles de unidades de inyectables y 13.000 miles de supositorios (véase apartado 8.1.4 Plantas de producción).

En el siguiente cuadro se detallan los ingresos de ROVI procedentes de la prestación de servicios en los años 2006, 2005 y 2004:

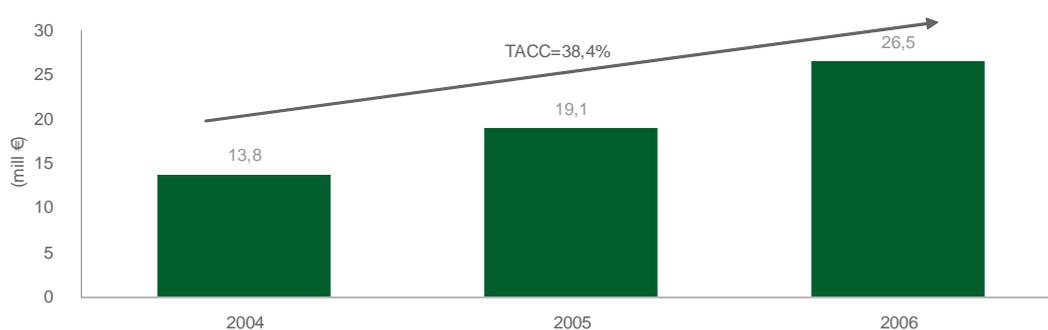
Datos en miles de euros	Producto					
	Ventas 2006	% s/t	Ventas 2005	% s/t	Ventas 2004	% s/t
Jeringas	23.400	88	15.505	82	12.392	90
Viales	1.607	6	1.791	9	21	-
Supositorios	1.495	6	1.760	9	1.432	10
Total	26.502	100	19.056	100	13.845	100

El dato más relevante es el aumento en la producción de jeringas debido a que, en septiembre de 2005, ROVI incorporó a sus instalaciones la envasadora de jeringas Groninger DFVK 8.005 (véase apartado 5.2.1 Inversiones), con capacidad de producción de 18.000 jeringas/hora. Esta incorporación hizo posible la fabricación adicional de 11 millones de jeringas para Sanofi-Aventis, provocando un crecimiento en las ventas de 2005. Esta envasadora duplicó la capacidad de producción de jeringas de ROVI y el crecimiento de las ventas de jeringas en el 2006.

En viales y supositorios la venta ha disminuido levemente pero manteniendo unas cifras estables. En el caso de los viales en 2005 hay un aumento muy significativo debido al inicio de la prestación de servicios a la compañía Mayne Pharma.

En 2005 se aumentó la capacidad de producción y la empresa se encuentra en un año de consolidación de su facturación.

El siguiente cuadro refleja la evolución de los ingresos en los ejercicios 2006, 2005 y 2004 en prestación de servicios:



Fuente: Cuentas anuales consolidadas del Grupo Phivor a 31 de diciembre de 2006 y 2005

La cartera de clientes de ROVI incluye varias compañías farmacéuticas internacionales tales como Sanofi-Aventis, Sanofi-Pasteur, Novartis y Crucell, entre otras.

Las ventas en prestación de servicios a 30 de septiembre de 2007 ha disminuido un 4% hasta 20.587 miles de euros. La principal razón ha sido que las ordenes de Sanofi–Aventis durante el año 2006 fueron excepcionalmente altas.

(D) Instalaciones de fabricación del principio activo y productos terminados

(D.1) Fabricación del principio activo (API)

La Sociedad explota una planta de fabricación del principio activo en Madrid, con una superficie de 773 m² (véase apartado 8.1.4 Plantas de producción). La Sociedad fabrica la totalidad del principio activo necesario para sus productos propios basados en la Bemiparina en esta instalación. De forma adicional, la Sociedad está construyendo una nueva planta de fabricación de principio activo en Granada (véase apartado 5.2.2).

(D.2) Fabricación de productos terminados

Asimismo ROVI explota en Madrid una planta de fabricación de inyectables de bajo volumen por llenado aséptico o esterilización terminal y supositorios, con una superficie aproximada de 3.310m² y cuya producción anual en 2006 alcanzó los 120 millones de unidades de inyectables, dotada de una capacidad anual de producción de 220 millones de unidades aproximadamente (véase apartado 8.1.4).

(D.3) Mejora de las instalaciones de fabricación

La Sociedad prevé continuar con el desarrollo de sus sinergias operativas y la ampliación del ámbito de los servicios de valor añadido que ofrece a sus clientes fabricantes. En la actualidad ROVI está actualizando sus instalaciones de acondicionamiento para ampliar el ámbito y la eficiencia de sus servicios de re-etiquetado y re-empaquetado. Asimismo, tal como se hace referencia en el apartado 5.2.2 anterior, ha adquirido una autoclave específica para realizar la fabricación de inyectables por el método de esterilización terminal.

(D.4) Certificados y homologaciones

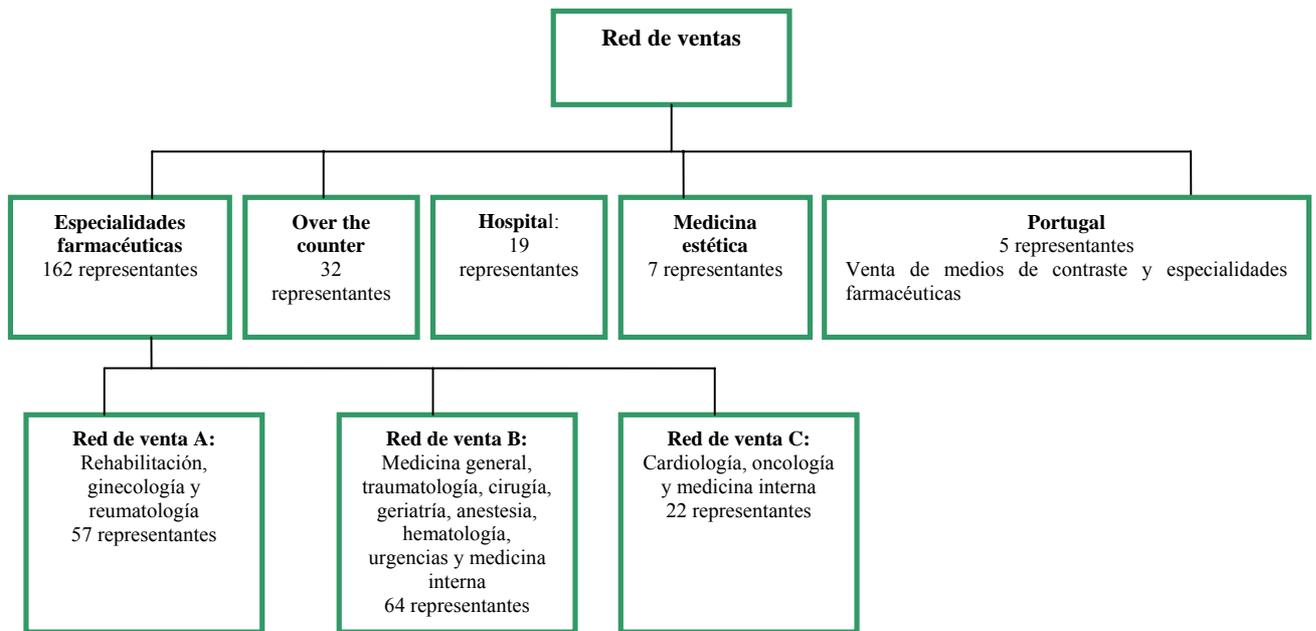
ROVI dispone actualmente de todas las acreditaciones y certificados necesarios para realizar sus operaciones, incluyendo el certificado europeo de Normas de Correcta Fabricación (*European Good Manufacturing Practice*), así como de la autorización de la Agencia Reguladora de Medicamentos y Productos Sanitarios (*Medicines and Healthcare Products Regulatory Agency*) y demás autorizaciones equivalentes en determinados países. La Sociedad cumple los estándares ISO 9.001 e ISO 13.485 desde mayo de 2001, así como el estándar ISO 14001 desde mayo de 2007.

(E) Ventas y marketing

(E.1) Ventas y marketing en España y Portugal

ROVI dispone de un equipo especializado de ventas y marketing, cuyo papel ha sido clave en el aumento de las ventas de la Sociedad que han experimentado prácticamente todas sus líneas de producto durante los últimos tres años. A 30 de septiembre de 2007, la red de

ventas de la Sociedad estaba formada por 225 representantes de ventas especializados, a la vez que flexibles. La edad media de la fuerza de ventas de la Sociedad es aproximadamente de 41 años, con una experiencia media en el sector de 10 años. Más del 50% de los representantes de ventas de la Sociedad disponen de título universitario. Los representantes de ventas de la Sociedad se distribuyen en torno a los cinco canales de distribución indicados en el siguiente cuadro y descritos posteriormente:



- *Red de venta de especialidades farmacéuticas:* canal integrado por 162 representantes especializados en ventas y marketing directo a profesionales médicos, a su vez dividido en cuatro redes de venta en función de la especialidad terapéutica tal como se indica a continuación:
 - Red de venta A: 57 representantes especializados en ventas a profesionales de medicina general, rehabilitación, ginecología y reumatología;
 - Red de venta B: 64 representantes especializados en ventas a profesionales de medicina general, traumatología, cirugía, geriátria, anestesia, hematología, urgencias y medicina interna;
 - Red de venta C: 22 representantes especializados en ventas a profesionales de cardiología, oncología y medicina interna; y
- *Red de venta a hospitales:* integrado por 19 representantes encargados de garantizar la disponibilidad hospitalaria en toda España de los productos de la Sociedad.
- *Red de venta a farmacia (over the counter):* formado por 32 representantes especializados en ventas a farmacias y médicos de los productos de libre dispensación comercializados por la Sociedad.

- *Medicina estética*: 7 representantes especializados en la comercialización de los productos de medicina estética de la Sociedad a profesionales médicos y hospitales.
- *Portugal*: 5 representantes, siendo éstos los únicos representantes de ventas que la Sociedad emplea directamente a nivel internacional, encargados de la venta de determinados productos de la Sociedad a profesionales médicos, hospitales y farmacias.

El siguiente cuadro desglosa las ventas de ROVI en España y Portugal a través de los distintos canales de distribución:

(datos en miles de euros)	2006	% s/t	2005	% s/t	2004	% s/t
Red de venta de especialidades farmacéuticas	40.161	57	30.033	56	24.479	54
Red de venta a hospitales	15.391	22	12.567	23	11.604	25
Red de venta a farmacias	6.345	9	4.671	9	4.033	9
Medicina estética	6.587	9	4.884	9	4.235	9
Portugal	1.896	3	1.371	3	1.394	3
TOTAL*	70.380	100%	53.526	100%	45.745	100%

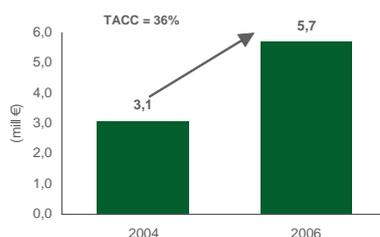
* No incluida la venta internacional (licencias out)

Con carácter periódico, la Sociedad contrata los servicios de un consultor externo, IMS, para asistirle en la evaluación de la estructura de su equipo de ventas y la organización de sus canales de venta. El gasto de la Sociedad en IMS fue de 334 miles de euros, 155 miles de euros y 175 miles de euros en los años 2006, 2005 y 2004, respectivamente. ROVI reestructuró su actual red de ventas en el segundo semestre de 2006, en función de una evaluación de su propia investigación realizada en colaboración con este consultor. La Sociedad considera que las estrategias aplicadas como resultado de esta evaluación han contribuido al desarrollo por la Sociedad de sinergias de marketing, así como a un aumento significativo de la efectividad de su fuerza de ventas.

(E.2) Distribución internacional (Licencias out)

Las ventas internacionales de Bemiparina, único producto actualmente licenciado por la Sociedad, ascendieron a 5,7 millones de euros en 2006, lo que representa un porcentaje del 19,5% sobre las ventas totales de Bemiparina durante el mismo periodo.

El siguiente gráfico refleja las ventas internacionales de Bemiparina en el periodo 2006/2004:



Fuente: Sociedad

Con el objetivo de maximizar el valor del producto y disminuir los costes y riesgos derivados del establecimiento de una fuerza de ventas propia en terceros países, la Sociedad ha formado determinadas alianzas estratégicas con otras compañías farmacéuticas para la comercialización de su HBPM insignia, Bemiparina, fuera de España. Generalmente, la Sociedad concede la licencia a compañías farmacéuticas líderes con presencia local en cada país respecto del cual se otorgan los derechos de distribución, al objeto de posicionar el producto de la Sociedad como una sólida alternativa a las demás HBPM comercializadas en ese país. El siguiente cuadro detalla los socios internacionales distribuidores de la Sociedad, así como los países en los que comercializan Bemiparina.

Socio distribuidor	País	Indicación terapéutica y fecha de lanzamiento
Berlin-Chemie AG ^(*)	República Checa	Profilaxis ¹ : Noviembre de 2006
	Hungría	Profilaxis: Noviembre de 2006
	Polonia	Profilaxis: Abril de 2007
	Eslovaquia	Profilaxis: Agosto de 2007
Laboratorios Menarini Centroamérica y el Caribe ^(*)	Guatemala	Tratamiento ² : Septiembre 2006; Profilaxis: 2003
	El Salvador	Tratamiento: Septiembre de 2006; Profilaxis: 2003
	Honduras	Tratamiento: Septiembre de 2006; Profilaxis: 2003
	Nicaragua	Tratamiento: Septiembre de 2006; Profilaxis: 2003
	Costa Rica	Tratamiento: Noviembre de 2006; Profilaxis: 2003
	Panamá	Tratamiento: Septiembre de 2006; Profilaxis: 2003
	República Dominicana	Tratamiento: Septiembre de 2006; Profilaxis: 2003
Menarini Argentina Laboratorios Farmacéuticos, S.A. ^(*)	Argentina	Tratamiento y Profilaxis: Febrero de 2007
Vianex S.A.	Grecia	Profilaxis: Febrero de 2004; Tratamiento: Marzo de 2007
	Albania	Profilaxis: Junio de 2006
Gerot Pharmazeutika GMBH	Austria	Profilaxis: Septiembre de 2003; Tratamiento: Junio de 2004
Lee's Pharmaceutical	Hong Kong	Profilaxis: Mayo de 2006
Hikma Pharmaceuticals PLC	Jordania	Profilaxis: Julio de 2005; Tratamiento: Agosto de 2005
Sigma-Tau S.p.A.	Italia	Profilaxis: Octubre de 2004; Tratamiento: Octubre de 2004
Helsinn Birex Therapeutics LTD	Irlanda	Tratamiento y Profilaxis: Agosto 2007
Cho Dang Pharm Co., Ltd	Corea del Sur	Profilaxis: Agosto 2005

Socio distribuidor	País	Indicación terapéutica y fecha de lanzamiento
Está pendiente de un nuevo contrato de licencia en negociación	Reino Unido	Tratamiento y Profilaxis: Diciembre de 2003 **

(*) Compañías pertenecientes al Grupo Menarini.

(**) Durante el año 2006 se canceló el contrato de licencia que existía con Amdipharm para el mercado de UK. La Sociedad está actualmente en negociaciones avanzadas con una nueva empresa y prevé firmar el acuerdo en los próximos meses.

(1) Profilaxis: la indicación de profilaxis se corresponde con las presentaciones más bajas de Bemiparina (2.500 y 3.500 U.I.)

(2) Tratamiento: la indicación de tratamiento se corresponde con las presentaciones más altas de Bemiparina (5.000. 7.500 y 10.000 U.I.)

Por la concesión de licencias out de distribución de Bemiparina la Sociedad ha recibido en el periodo 2006/2004 unos cobros por importe de 2.768 miles de euros. De estos cobros se imputan cada año 234 miles de euros como ingresos en la Cuenta de Resultados.

El siguiente cuadro desglosa las ventas de ROVI en el extranjero durante los ejercicios 2006, 2005 y 2004:

(datos en miles de euros)	2006	% s/t	2005	% s/t	2004	% s/t
Italia	2.871	50	5.851	79	2.099	68
Austria	1.112	19	494	7	645	21
Grecia	679	12	655	9	224	7
Rep.Checa	363	6	-	-	-	-
Centroamérica y Caribe	323	6	245	3	129	4
Hungría	277	5	-	-	-	-
Corea del Sur	45	1	7	-	-	-
Jordania	33	1	140	2	-	-
Hong Kong	11	-	-	-	-	-
TOTAL	5.714	100	7.392	100	3.097	100

Las ventas internacionales de ROVI han crecido con una TACC del 36% desde el año 2004 al año 2006. Este crecimiento se ha debido tanto al incremento excepcional del número de países dónde se está distribuyendo Bemiparina como al incremento excepcional de la presencia de Bemiparina en el mercado de las HBPM. Durante el año 2005 se produjo un incremento de las ventas debido a la excesiva provisión de producto que realizó Sigma-Tau, socio de ROVI, para el mercado de Italia.

(F) *Abastecimiento*

ROVI obtiene la materia prima y otros suministros necesarios para sus procesos de fabricación de determinados proveedores clave con los que ha desarrollado sólidas relaciones profesionales.

La principal materia prima para la fabricación de su propia HBPM, Bemiparina, es la heparina sódica, un derivado de la mucosa intestinal del cerdo. La Sociedad mantiene

relaciones con tres proveedores distintos de heparina sódica, cada uno de los cuales ha sido aprobado como tal en el dossier correspondiente al registro de la especialidad. Esta pluralidad de fuentes de abastecimiento otorga a la Sociedad una ventaja competitiva a la hora de negociar los precios de la materia prima, a la vez que reduce el riesgo potencial de cualquier tipo de déficit en el suministro necesario para la fabricación de Bemiparina. En todo caso, y como medida de seguridad, ROVI dispone de una reserva anual de heparina sódica, así como de otros materiales necesarios para la fabricación de los productos relacionados con Bemiparina, lo que garantiza la cobertura de las necesidades de producción de la Sociedad en caso de interrupción del suministro o en el supuesto que la Sociedad cambiara de un proveedor a otro.

Los principales materiales de partida necesarios para las operaciones de fabricación (llenado) de inyectables y supositorios que realiza la Sociedad son las jeringas precargadas y los viales, así como los principios activos tratados. Todas las jeringas precargadas necesarias para las fabricaciones a realizar pertenecen a la compañía americana de tecnología médica denominada Becton Dickinson Pharmaceutical Systems.

De forma adicional, la Sociedad cuenta con una cartera de proveedores diversificada para el suministro de material de embalaje, de equipo de análisis y diagnóstico, y de piezas y sistemas para su equipo de fabricación.

Los productos objeto de los contratos de licencias in son productos terminados cuyas condiciones de abastecimiento vienen determinadas en cada uno de los contratos. Generalmente se hacen de 3 a 8 pedidos al año.

(G) Organización

ROVI organiza sus actividades en tres áreas separadas: **Ventas y Marketing** (a través de la cual comercializa sus productos en España y Portugal, y mediante la cual licencia su propia HBPM, Bemiparina, para su comercialización fuera de España), **I+D** (dedicada a desarrollar nuevos fármacos, compuestos biológicos y vías de administración para hacer frente a necesidades médicas aún no cubiertas en tres líneas de investigación: investigación farmacéutica basada en las HBPM, administración oral de compuestos inyectables, y administración inyectada de fármacos de liberación extendida), y **Fabricación** (a cargo de la fabricación y envasado de todas las necesidades de producción de la Sociedad para la comercialización de productos propios tanto en España como en el extranjero, igualmente responsable de atender los contratos de servicios de envasado de inyectables y supositorios para terceros).

Cada aspecto de la actividad de la Sociedad se beneficia del soporte ofrecido por las funciones centralizadas de la Sociedad, incluyendo la figura de su consejero delegado, Juan López-Belmonte Encina, así como los departamentos financiero, legal, de recursos humanos y regulación. Al objeto de concentrar sus recursos de forma más eficaz en las operaciones propias de su actividad, la Sociedad ha externalizado ciertas funciones a otras compañías, incluyendo su contabilidad a favor de Sistemas Generales de Gestión, S.L. (perteneciente al grupo Deloitte), sus servicios de nómina a Kep Jam, S.L., y la gestión de sus sistemas informáticos a Siemens. En este sentido, tanto sus servidores como sus

sistemas de copia de seguridad o *back-up* están ubicados fuera de sus instalaciones, reduciendo de esta forma el riesgo potencial de una pérdida de datos. El siguiente cuadro desglosa los gastos de ROVI en las anteriores compañías durante los años 2006, 2005 y 2004:

(Datos en miles de euros)	2006	2005	2004
Sistemas Generales de Gestión, S.L.	184	98	103
Kep Jam, S.L.	92	60	-
Siemens	99	-	-
Total	375	158	103

6.1.2. Indicación de todo nuevo producto y/o servicio significativos que se hayan presentado y, en la medida en que se haya divulgado públicamente su desarrollo, dar la fase en que se encuentra

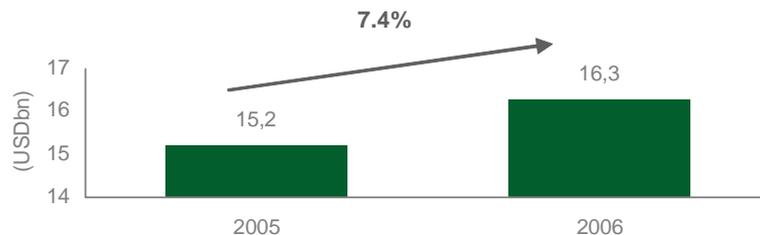
En el apartado 11 siguiente de la presente Información sobre el Emisor se da cumplida información sobre el proceso de I+D de la Sociedad y los nuevos productos y técnicas en investigación.

6.2. Mercados principales. Desglose de los ingresos totales por categoría de actividad y mercado geográfico para cada ejercicio durante el periodo cubierto por la información financiera histórica

(A) Descripción genérica del mercado español de especialidades farmacéuticas

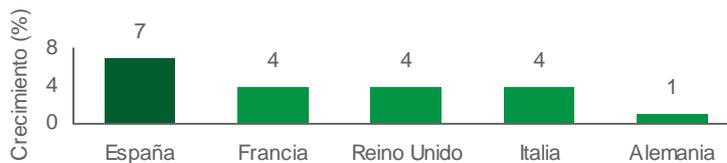
En la actualidad las actividades directas de marketing y venta de fármacos de la Sociedad se dirigen al mercado español y, en menor medida, al portugués centrándose en el tratamiento de distintas enfermedades incluyendo la trombosis y, en menor medida, en otras áreas especializadas del mercado español tales como la osteoporosis y angina estable de pecho.

Según información facilitada por IMS Global 2006, el mercado español de fármacos generó unos ingresos totales de 16,3 miles de millones de dólares en 2006, lo que supone un incremento del 7.4% respecto del año 2005.



Fuente: IMS

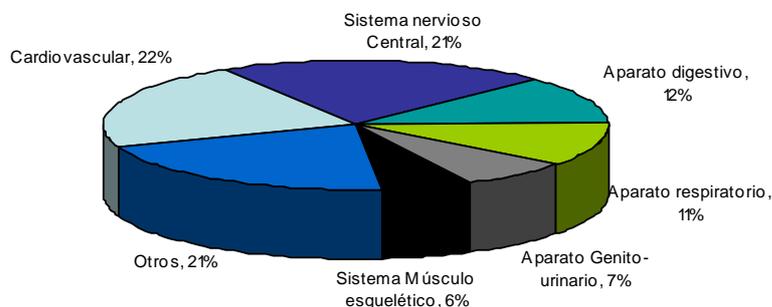
En 2006, España era considerada como el quinto mayor mercado farmacéutico europeo tras Alemania, Francia, Reino Unido e Italia, en ese orden; y con el índice de mayor crecimiento de estos cinco mercados. Según Eurostat, España disfrutaba en 2006 de una economía sólida y bien equilibrada, con un producto interior bruto cifrado en 981 miles de millones de euros y una de las tasas de crecimiento del producto interior bruto más elevadas de la Unión Europea (3,9%).



Fuente: Euromonitor

El servicio nacional de salud español (Sistema Nacional de Salud o SNS) está disponible para 44 millones de habitantes, prácticamente la totalidad de la población española. La prestación sanitaria en España es, con carácter general, gratuita, a excepción de los medicamentos y el cuidado dental, para los que se aplica un sistema de co-pago, siendo no obstante gratuitos los medicamentos para ciudadanos mayores de 65 años. Cada una de las 17 Comunidades Autónomas es responsable de la gestión del presupuesto de sanidad, así como de facilitar la prestación sanitaria a su población. España dispone de un mercado sanitario privado adicional al servicio nacional de salud, aunque la mayor parte del gasto sanitario se realiza a través de este último.

Según Business Monitor International e IMS Health, el mercado farmacéutico español se encuentra dominado por los fármacos con receta, que suponen casi un 90% del gasto. En 2006, la mayor categoría terapéutica dentro de las ventas farmacéuticas al por menor fueron los medicamentos cardiovasculares, que representaron aproximadamente un 22% del gasto, seguidos por medicamentos indicados para en el tratamiento de enfermedades del sistema nervioso central (un 21% del gasto) y para el tracto gastrointestinal (un 12% del gasto). El siguiente cuadro ilustra las seis mayores categorías de gasto al por menor en fármacos con receta en España:



Fuente: IMS

(B) Los mercados de la trombosis y heparinas de bajo peso molecular (HBPM), y la previsión de heparinas orales

La trombosis consiste en la formación o presencia de un coágulo de sangre, o trombo, dentro de un vaso sanguíneo, que obstruye el flujo de la sangre a través sistema circulatorio. En algunos casos de trombosis se produce una embolia, proceso en el que se libera un coágulo de la formación obstructiva y se desplaza a otros lugares del cuerpo. Generalmente, la trombosis se produce por variaciones en la composición de la sangre, la calidad de las paredes de los vasos, la naturaleza del flujo sanguíneo, o por una combinación de estos tres factores. Habitualmente la formación de un trombo se produce tras un daño en la pared del vaso sanguíneo, debido a un traumatismo o una infección, así como a la disminución o estancamiento del flujo sanguíneo en un punto posterior al de la herida producida, frecuentemente como resultado de un procedimiento médico o quirúrgico, como puede ser cirugía de rodilla, sustitución de cadera, cirugía abdominal, y tratamientos de radioterapia y quimioterapia.

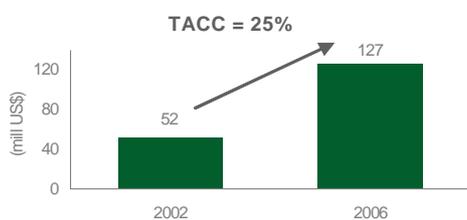
Las HBPM son un grupo de fármacos que pertenecen a la clase de sustancias conocidas como antitrombóticos. ROVI está presente en el mercado de preparados para la trombosis, el cual forma un subconjunto separado del mercado para preparados cardiovasculares, a través de las ventas de su propia HBPM, Bemiparina, comercializada por ROVI en España bajo la marca registrada *Hibor*[®], y por sus socios distribuidores en 21 países de todo el mundo bajo las marcas registradas *Ivor*[®], *Zibor*[®], *Ivorat*[®], *Ivormax*[®] y *Badyket*[®].

Datamonitor calcula que en 2005, el mercado de anticoagulantes en siete de los principales países desarrollados (Estados Unidos, Japón, Francia, Alemania, Italia, España y Reino Unido) alcanzó un volumen de 4.900 millones de dólares, de los cuales las HBPM representaron un 70% o 3.400 millones de dólares.

En España, según datos de IMS (EMF-diciembre 2006), el volumen total de ventas en oficina de farmacia de antitrombóticos en 2006 fue de 407 millones de dólares, de los que 126 millones se estima que correspondieron a ventas de anticoagulantes. De conformidad con la misma fuente, el mercado español de heparinas de bajo peso molecular creció el 13% y el 14% durante los años 2005 y 2006, respectivamente.

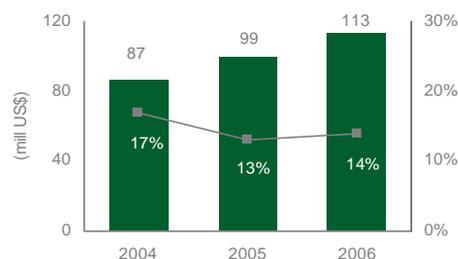
Las tendencias de ventas de anticoagulantes y de las ventas de HBPM B1B2 (clasificación de IMS al grupo terapéutico de HBPM en España) se ven reflejadas en los siguientes gráficos:

Crecimiento de ventas de anticoagulantes en España, 2002-2006



Fuente: IMS

Crecimiento de ventas de HBPM B1B2 en España



Fuente: IMS

Actualmente las HBPM sólo están disponibles para su administración en forma de inyección subcutánea. En España, entre las HBPM de prescripción más habitual se incluyen: Clexane (enoxaparina), de Sanofi-Aventis; Hibor (Bemiparina), de ROVI; Fraxiparina (nadroparina cálcica), de GlaxoSmithKline, plc; y Fragmin (dalteparina), de Pfizer Ltd. Según IMS, Hibor (Bemiparina) disfruta actualmente de una cuota del 25% en el mercado español.

Mercado de la HBPM en España

(Datos en miles de euros)	Ventas 31/07/2007	% CUOTA DE MERCADO
CLEXANE (Enoxaparina) (SANOFI AVENTIS-01-1992)	59.193	58,4
HIBOR (Bemiparina)	25.109	24,8
FRAXIPARINA (Nadroparina) (GLAXOSMITHKLINE-01-1992)	5.123	5,1
FRAGMIN(Dalteparina) (PFIZER-12-1989)	4.599	4,5
INNOHEP 20000 (Tinzaparina) (LEO PHARMA-05-1999)	2.489	2,5

Mercado de la HBPM en España		
(Datos en miles de euros)	Ventas 31/07/2007	% CUOTA DE MERCADO
FRAXIPARINA FORTE (Nadroparina) (GLAXOSMITHKLINE-01-1992)	2.425	2,4
ARIXTRA (Fondaparinux) (GLAXOSMITHKLINE-01-1992)	1.927	1,9
INNOHEP 10000 (Tinzaparina) (LEO PHARMA-05-1999)	517	0,5
MERCADO HBPM	101.382	100

Fuente: IMS, julio 2007.

HBPM y HNF

La heparina no fraccionada (“**HNF**”) y las HBPM son los antitrombóticos de elección para el tratamiento y la prevención de la ETV, enfermedad trombótica que incluye tanto la EP como la TVP, en las que se requiere un rápido efecto antitrombótico. Las HBPM suponen un reciente avance muy significativo en el tratamiento de la ETV con respecto a las HNF. La HBPM se obtiene, precisamente, a través de la HNF mediante un proceso de fragmentación (véase apartado 8.1.4 siguiente).

La HNF sigue comercializada pero está siendo desplazada por las HBPM en la mayoría de indicaciones terapéuticas, debido a que las HBPM presentan como principales ventajas con respecto a la HNF la posibilidad de administración única diaria (en lugar de 2 o tres inyecciones al día o de forma intravenosa con HNF), la no necesidad de monitorización de laboratorio y un mejor perfil de seguridad en cuanto a una menor incidencia de determinadas complicaciones, como el sangrado, la trombocitopenia (plaquetas bajas) y osteoporosis en tratamientos a largo plazo con respecto a la HNF. Además Las principales ventajas de la HBPM derivan de sus propiedades farmacocinéticas mejoradas debido a su menor peso molecular.

Ventajas HBPM frente a HNF

Posibilidad de administración única diaria

No necesidad de monitorización de laboratorio

Mejor perfil de seguridad

Según datos de IMS-EMF a diciembre 2006, el mercado total de heparinas representó 112.617 miles de euros, siendo el total de HBPM de 112.591 y el de HNF de 26 miles de euros.

Primera generación y segunda generación de HBPM

Como se ha comentado anteriormente, las HBPM constituyen una familia de medicamentos que proceden de la heparina no fraccionada. Los distintos procesos de obtención hacen de las HBPM un grupo heterogéneo, por lo que no se puede hablar en singular de heparina de bajo peso molecular. En un principio se pensó que las HBPM presentarían características bioquímicas y farmacológicas similares que permitirían una estandarización adecuada. Posteriormente se ha comprobado que se trata de compuestos con distinta actividad clínico-biológica.

Se puede considerar que la Bemiparina es la única HBPM de segunda generación actualmente comercializada.

Cada HBPM presenta una distribución de fragmentos distinta en función de las diversas formas de preparación, y la relación anti-Xa:anti-IIa (relación de inhibición de la actividad frente al factor X activado y el factor II activado de la coagulación) varía de una HBPM a otra. Entre las distintas HBPM, Bemiparina es la que presenta un menor peso molecular, una mayor vida media, así como una relación anti-Xa:anti IIa más elevada. El análisis de su composición pone de manifiesto las diferencias en la distribución del peso molecular de sus fragmentos. En comparación con la Enoxaparina, la Bemiparina tiene una mayor homogeneidad en la distribución de sus fragmentos. La nadroparina y la dalteparina claramente poseen también una mayor heterogeneidad de pesos moleculares. Estas diferencias entre la Bemiparina y las HBPM de primera generación también se encuentran muy acusadas cuando se estudian otras características farmacológicas [García Frade L. Rev Iberoamer Tromb Hemostasia. 2000; 13: 7-13]. Los estudios clínicos sugieren que las heparinas con la relación más alta anti-Xa:anti-IIa son más eficaces, y al mismo tiempo, son más seguras, sugiriendo que cuanto más alta sea la actividad anti-Xa de un fármaco, es más efectivo y seguro [Ansell J. J Thromb Haemost. 2007; 5(Suppl.1): 60-4.].

El siguiente cuadro muestra una breve comparación de las principales características de varias HBPM, incluyendo su método de despolimerización, peso molecular medio, relación antiXA:anti-IIa, y vida media:

HBPM	Método de despolimerización	Peso molecular medio (en Daltons)	Relación Anti-Xa: Anti-IIa	Vida media (en horas)
Bemiparina	Alcalino	3.600	8,0	5,2 a 5,4
Dalteparina	Ácido nitroso	6.000	1,9 a 3,2	2,3 a 2,8
Enoxaparina	Alcalino	4.500	3,3 a 5,3	4,0 a 4,4
Nadroparina	Ácido nitroso	4.300	2,5 a 4,0	3,7
Reviparina	Ácido nitroso	4.400	4,4	2,5 a 4,3
Tinzaparina	Enzimático	6.500	1,5 a 2,5	3,0

(*) Expert opinion. Pharmacotherapy (2003). Volumen 4: 1551-61.

Anticoagulantes orales

Los anticoagulantes orales actuales son antagonistas de la vitamina K, la cual a su vez está implicada en la activación de ciertos factores de la coagulación.

Las HBPM son habitualmente prescritas y utilizadas tanto en la prevención como en el tratamiento de la ETV.

En la indicación del tratamiento de la ETV establecida (pacientes con TVP y/o EP), las HBPM se utilizan a dosis altas de tratamiento durante aproximadamente 5-10 días, junto con un fármaco anticoagulante oral antagonista de la vitamina K (“AVK”) (*Warfarina*, más utilizada en países anglosajones, y *Acenocumarol*, el AVK más utilizado en España) que es mantenido durante al menos 3 meses bajo monitorización periódica sanguínea de la actividad anticoagulante. No obstante, cuando la terapia con AVK está contraindicada o es inconveniente, se puede administrar la HBPM durante varios meses para el tratamiento a largo plazo de la ETV sin monitorización rutinaria de la actividad anticoagulante.

Con respecto a profilaxis, las HBPM son fármacos de primera elección en la prevención de la ETV tanto en pacientes sometidos a cirugía como en pacientes hospitalizados por enfermedad médica cuyo riesgo tromboembólico se considere moderado o elevado. La profilaxis se debe mantener durante un mínimo de 7-10 días y hasta que el riesgo tromboembólico haya desaparecido. En determinados pacientes con alto riesgo tromboembólico, como es el caso de aquellos sometidos a cirugía de fractura y/o prótesis de cadera, o la cirugía para el cáncer es necesario mantener la profilaxis durante periodos más largos, de entre 4 y 5 semanas. En pacientes sometidos a cirugía ortopédica, la administración oral de AVK como la *Warfarina* ha demostrado ser menos eficaz que la administración de HBPM en la prevención de la ETV [International Consensus Statement (guidelines according to scientific evidence). *Int Angiol.* 2006 Jun;25(2):101-61].

Existen otras situaciones en las que, en contraposición a los AVK, las HBPM se usan habitualmente, como es el caso de la prevención de la coagulación en el circuito de hemodiálisis, el tratamiento de algunos síndromes coronarios agudos como la angina inestable e infarto de miocardio sin onda Q, o en el caso de pacientes embarazadas que necesitan tratamiento anticoagulante, y en las cuales, los AVK están contraindicados por sus efectos nocivos sobre el feto.

A día de hoy no existe ninguna formulación oral de la HBPM disponible en el mercado, y la aparición de una HBPM de administración oral como la que la Sociedad está desarrollando a través de su tecnología de liberación OCAP mejoraría significativamente la posición comercial del producto. Las inyecciones son muy molestas para los pacientes, especialmente cuando el tratamiento se prolonga durante largos periodos de tiempo, y más aún cuando los tratamientos se han de continuar fuera del ámbito hospitalario. Una HBPM oral tendría posibilidades de éxito no sólo en el mercado actual de HBPM inyectable sino, también, en el mercado global de anti-coagulantes, que incluye tanto el mercado hospitalario de la HBPM como el mercado de administración de AVK en el propio domicilio del paciente. Además, la forma oral de la HBPM podría ampliar sustancialmente el mercado y favorecer el cumplimiento terapéutico por parte de los pacientes, dado que algunos de ellos optan por abandonar el tratamiento debido a la incomodidad de las inyecciones subcutáneas en el caso de las HBPM, o por las exigencias de monitorización anticoagulante periódica en el caso de los AVK (*Warfarina*, *Acenocumarol*). La Sociedad considera además muy probable que esta tecnología sea también transferible a la administración de otros productos.

Nuevos mercados de Bemiparina

La Sociedad confía en ampliar su presencia en el mercado de los anticoagulantes conforme los productos en su cartera de proyectos de I+D vayan recibiendo la correspondiente autorización y sean comercializados. Por ejemplo, la Sociedad está desarrollando el uso de Bemiparina como tratamiento para diversas indicaciones terapéuticas adicionales, incluyendo el tratamiento de las úlceras del pie diabético, investigación que actualmente se encuentra en Fase III de los correspondientes ensayos clínicos. Agennix en el informe “*Mercado global de productos avanzados para el cuidado de heridas*” publicado en febrero de 2007, calcula que aproximadamente el 15% de los pacientes diabéticos sufren úlceras del pie diabético, lo que supone un total de aproximadamente 750.000 pacientes en Estados Unidos, 980.000 en Europa y 1.100.000 en el resto del mundo. Los productos existentes en el mercado para el tratamiento de esta dolencia incluyen vendas y apósitos de compresión para el cambio del vendaje de la herida, así como factores de crecimiento de plaquetas para uso tópico, aunque ninguno de ellos ha demostrado la eficacia suficiente para resolver este grave problema sanitario. De acuerdo con una revisión reciente (Jeffcoate WJ. Lancet, 2003), del 15 al 27% de las úlceras terminan requiriendo una amputación; de hecho, aproximadamente el 85% de las amputaciones de origen no traumático de miembros inferiores se preceden de una úlcera de pie diabético (Reiber GE, Diabetes in America, 2nd ed., 1995).

Además, la Sociedad está investigando el uso de Bemiparina como posible tratamiento coadyuvante en la diálisis peritoneal, así como tratamiento coadyuvante de la quimioterapia para el tratamiento del cáncer microcítico de pulmón (véase apartado 11.1.(B) siguiente de la presente Información sobre el Emisor).

(C) Mercado de la osteoporosis

La Sociedad también está presente en el mercado español de la osteoporosis a través de la comercialización de la especialidad farmacéutica denominada *Osseor* (ranelato de estroncio), indicada para el tratamiento de dicha condición en mujeres post-menopáusicas. La Sociedad lanzó *Osseor* en España en octubre de 2005 en virtud de la licencia concedida por Servier en junio de 2005. Servier, por su parte, comercializa en España y en el resto de Europa esta especialidad bajo el nombre comercial de *Protelos*.

La osteoporosis es una enfermedad crónica que habitualmente afecta a mujeres post-menopáusicas, caracterizada por una reducción de la masa y densidad óseas, y que degenera en huesos porosos y frágiles con alto riesgo de fractura de las vértebras o cadera. Los cambios demográficos y la mejora de las expectativas de vida han contribuido a un incremento del mercado potencial de fármacos contra esta enfermedad.

Según National Osteoporosis Foundation, la osteoporosis es una de las mayores amenazas, en términos de salud, para el 55 % de la población de más de 50 años de edad.

En pacientes afectados por osteoporosis, el balance entre la formación del hueso y su resorción (descomposición del hueso antiguo) se encuentra desequilibrado a favor de esta última, lo que con el tiempo acaba debilitando la estructura del tejido óseo. Los distintos tratamientos actuales contra la osteoporosis únicamente actúan sobre uno de los dos

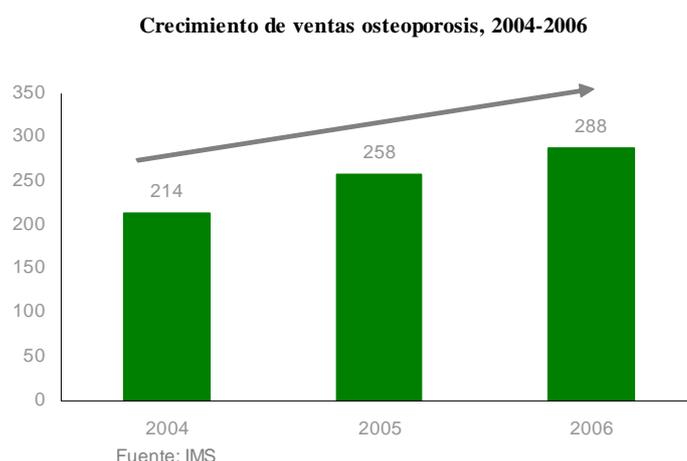
mecanismos (formación y resorción) de los que depende este equilibrio, al pretender bien una disminución en el ritmo de resorción del hueso o bien el reforzamiento del hueso mediante un aumento de la formación de tejido óseo. Las especialidades farmacéuticas más comunes recetadas en España para el tratamiento de la osteoporosis son los bifosfonatos incluyendo *Actonel* (risedronato sódico), de Sanofi-Aventis, y *Fosavance* (alendronato sódico y colecalciferol), de Merck Sharpe & Dhome Limited (MSD), que en ambos casos operan inhibiendo la resorción del hueso. No obstante, nuevas terapias basadas en el ranelato de estroncio incluyendo *Protelos*, comercializado por Servier, y *Osseor* presentan una doble acción terapéutica única en su género. Estas terapias tratan el deterioro óseo asociado a la osteoporosis tanto reduciendo la resorción de masa ósea como promoviendo su crecimiento, corrigiendo el equilibrio óseo a favor de la formación de hueso.

En el siguiente cuadro se muestran los principales productos prescritos para la osteoporosis vendidos en España:

Principales productos prescritos para la osteoporosis vendidos en España		
Producto	Compañía	Cuota de mercado
Fosamax	Merck Sharpe & Dohme	35%
Actonel	Sanofi-Aventis	31%
Fosavance	Merck Sharpe & Dohme	11%
Protelos	Servier	6%
Osseor	ROVI	3%

Fuente:IMS

La valoración de IMS para el mercado español de Osteoporosis, compuesta por todos aquellos productos que compiten en este campo, es de 288 millones de euros en 2006 presentando en los ejercicios 2006, 2005 y 2004 un crecimiento en el periodo del 16,2% TACC. Esta tendencia se refleja en el siguiente gráfico:



La escasa conciencia social sobre esta enfermedad y sus alternativas terapéuticas ha demorado la adopción de un tratamiento, lo que representa una oportunidad para el crecimiento del mercado. Según el informe *S.G. Cowen Therapeutic Categories Outlook* (2006), aproximadamente tres cuartos de los afectados por la enfermedad o susceptibles de padecerla no han buscado tratamiento alguno.

(D) Mercado de la angina estable

ROVI está presente en el mercado de la angina estable a través de las ventas de *Corlontor*. La Sociedad lanzó *Corlontor* en España en junio de 2007 en virtud de la licencia concedida por Servier en mayo de 2007. Desde su reciente comercialización hasta el 30 de septiembre de 2007 *Corlontor* ha generado unas ventas de 218 miles de euros. Servier comercializa también esta especialidad en España bajo el nombre de Procoralan. *Corlontor* está indicado para el tratamiento de la angina estable en pacientes con ritmo sinusal normal que presentan alguna contraindicación o intolerancia a los betabloqueantes. Según IMS, *Corlontor* es el primer fármaco novedoso comercializado para el tratamiento de esta indicación terapéutica en los últimos 13 años.

La angina estable, una forma de enfermedad cardiovascular, consiste en un dolor recurrente en el pecho causado por un aporte sanguíneo deficiente al músculo cardíaco producido por un estrangulamiento de las principales arterias y venas, habitualmente debido a la acumulación de depósitos de grasa.

Según señala Business Insights, de las cuatro manifestaciones más frecuentes de la enfermedad cardiovascular (insuficiencia cardíaca crónica, insuficiencia cardíaca aguda, fibrilación auricular y angina estable), la angina estable presenta la mayor tasa de prevalencia, siendo responsable de aproximadamente el 31% (22,6 millones de personas afectadas) de la prevalencia de las enfermedades cardiovasculares en los siete mayores mercados (Estados Unidos, Japón, Francia, Alemania, Italia, España y el Reino Unido).

Sólo en España, la angina estable tiene una prevalencia de 1,5 millones de personas, lo que supone aproximadamente el 38% de todos los casos de enfermedad cardiovascular según Business Insights. Se estima que el volumen del mercado para el tratamiento de esta dolencia en España es de unos 96 millones de euros, según señala IMS-MIDAS en junio de 2006.

(E) Mercados de agentes de contraste

La Sociedad está presente en el mercado de los medios de contraste a través de las ventas de los agentes de contraste de imagen que ROVI tiene licenciados de Bracco Imaging, incluyendo *Iomeron* (iomeprol) e *Iopamiro* (iopamidol), que son agentes de contraste de imagen que se inyectan en el torrente sanguíneo para hacer visibles los vasos sanguíneos y otras partes del cuerpo a sistemas de imagen tales como escáneres de tomografía computerizada/tomografía computerizada multicorte; *Sonovue* (hexafluoruro de azufre), que es un agente de contraste que se inyecta en el torrente sanguíneo para mejorar la imagen por ultrasonidos; y *Multihance* (gadobenato de dimeglubina) y *Prohance* (gadoteridol), que son agentes de contraste de imagen que se inyectan en el torrente sanguíneo para mejorar las imágenes obtenidas en resonancias magnéticas.

Frost and Sullivan en el informe “Mercados de medios de contraste en Europa” publicado en enero de 2007, estima que el total de ingresos generados en el 2006 por el mercado europeo de medios de contraste es de unos 1,37 miles de millones de dólares estadounidenses, cantidad que podría llegar a los 2,23 miles de millones de dólares

estadounidenses en 2013, lo que representaría una TCCA estimada de aproximadamente un 7,2%.

(F) Otros mercados de especialidades farmacéuticas

ROVI está igualmente presente en otras especialidades farmacéuticas y mercados, incluyendo en los siguientes apartados:

- Síntomas de la menopausia: a través de las ventas de su especialidad propia *Fitoladius* (concentrado de isoflavonas de soja);
- Anestesia tópica: a través de las ventas de la especialidad farmacéutica comercializada bajo licencia denominada *EMLA* (lidocaína y prilocaína);
- Dolor leve a moderado: a través de las ventas del anti-inflamatorio no esteroideo comercializado bajo licencia conocido como *Kettesse* (dexketoprofeno trometamol);
- Osteoartrosis leve a moderada: mediante las ventas de su especialidad farmacéutica propia *Glufan* (glucosamina);
- Medicina estética: a través de las ventas bajo licencia de los implantes mamarios de silicona *Perthese*, la tecnología de regeneración de la piel *Renoskin* (también bajo licencia), y las prendas de presoterapia comercializadas como producto propio bajo la marca *Crisvi*; y
- Vacunas anti-gripales: a través de las ventas de la vacuna antigripal *Levrison*, comercializada bajo licencia.

A continuación se detallan las cuotas de mercado correspondientes a los principales productos de ROVI por cifra de ventas en 2006 (calculado sobre el total de Venta de Bienes), junto con la cuota de mercado que representan sus principales competidores dentro de la misma categoría en el mercado español:

Marca Comercial (Cuota de Mercado)	% ventas en 2006	Cuota de mercado	Principales Competidores (Cuota de Mercado)	Producto propio	Licencia
<i>Hibor</i>	38,4	24,8%	Clexane (Sanofi Aventis) (58,4%) Fraxiparina (GlaxoSmithKline) (5,1%)	X	
<i>Osseor</i>	8,2	2,6%	Protelos (Servier) (5,7%) Bonviva Roche (2,2%)		X
<i>Iomeron</i>	6,3	6,7%*	Visipaque (Amersham Health) (18,5%)		X
<i>Iopamiro</i>	6,2	8,1%*	Ultravist (Schering) (22,2%)		X
<i>Fitoladius</i>	5,5	28,9%	Phytosoya (Arkopharma) (18,5%) Fitogyn (Gynea) (18,8%)	X	

Marca Comercial (Cuota de Mercado)	% ventas en 2006	Cuota de mercado	Principales Competidores (Cuota de Mercado)	Producto propio	Licencia
<i>EMLA</i>	5,2	89,2%	Lubricante Urologico (Azko Nobel) (5,1%) Xilonibsa (Inibsa) (3,7%)		X
<i>Fibrilín</i>	4,4	No disponible	No disponible	X	
<i>Enerzona</i>	3,0	17,1%**	Siken Form (Diafarm) (37%)		X
<i>Ketesse</i>	3,0	9,1%	Enantyum (Menarini) (82,5%) Quiralam (Juste) (8,5%)		X

Fuente: IMS TAM 07-2007

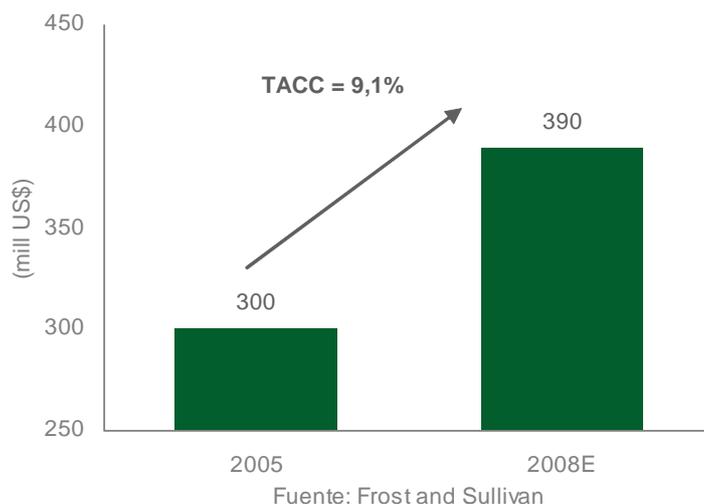
* Fuente: IMS Hospitales 12-2006

** Fuente Nielsen Año 2006 Subgrupo Productos Adelgazantes entre horas

(G) Descripción del mercado de jeringas pre-cargadas

Aquellos productos cuya administración requiere una inyección pueden ser bien envasados en un vial y transferidos manualmente a la jeringa por el profesional médico que lo inyecta, o bien pueden distribuirse envasados en una jeringa precargada por el propio fabricante, evitándose de este modo la necesidad de transferir el producto del vial a la jeringa.

Las jeringas pre-cargadas pueden estar fabricadas en cristal o en plástico, y generalmente se usan para envasar medicamentos inyectables y sus diluyentes. Frost and Sullivan en el informe “*El mercado europeo de jeringas pre-cargadas*” publicado en abril de 2006, hace referencia a que en 2005 el mercado europeo de jeringas precargadas representó un volumen de aproximadamente 300 millones de dólares, crecía a un ritmo anual de entre el 8 y el 10%, y se estimaba que alcanzaría aproximadamente los 390 millones de dólares en 2008. Los principales factores que explican el crecimiento de este mercado y la adopción de las jeringas precargadas incluyen (i) una mejora en la seguridad al suprimirse la necesidad de utilizar conservantes y un menor riesgo de contaminación; (ii) una reducción en el número de errores médicos, (iii) una disminución del número de viales que resultan sobrecargados en el proceso de fabricación, con la consiguiente reducción de costes; (iv) una mejora en la diferenciación del producto; y, en términos generales, (v) una mayor comodidad y facilidad de uso de los formatos desechables de un único uso. Algunos de los medicamentos que se sirven en jeringas precargadas son las vacunas, estimulantes sanguíneos, proteínas con acción terapéutica, eritropoetinas, interferones y medicamentos para el tratamiento de la artritis reumatoide. El siguiente gráfico refleja esta tendencia:



La Sociedad también está presente en el mercado europeo de vacunas anti-gripales mediante la prestación de servicios de fabricación para algunos de los fabricantes líderes de vacunas en todo el mundo, incluyendo Sanofi-Pasteur, Novartis, Crucell, así como a través de la comercialización directa de *Levrison* (vacunación anti-gripal) en España bajo licencia de Sanofi Pasteur MSD obtenida el pasado febrero de 2006, especialidad lanzada al mercado en octubre de 2006. ROVI estima que la Sociedad ocupa el segundo puesto como mayor proveedor de servicios de envasado en el mercado europeo de vacunas anti-gripales, en términos de unidades suministradas.

Vetter Pharma, Catalent Pharma e Italfarmaco son los principales competidores en fabricación a terceros de ROVI a nivel europeo.

La gripe afecta aproximadamente a un 15% de la población mundial anualmente según Datamonitor. [*Stakeholder Perspectives: Influenza Vaccines. Flying back into flu. diciembre, 2005*]. Con una población mundial de 6,6 billones de personas [*Population Reference Bureau. World Population Datasheet. 2007*], podemos estimar que en 2007 habrá aproximadamente 990 millones de casos de gripe en todo el mundo. Se espera que el mercado continúe experimentando un fuerte crecimiento en los próximos años debido a las campañas de concienciación y prevención relativas a una posible pandemia de esta enfermedad.

Según la Organización Mundial de la Salud (OMS), la población vacunada contra la gripe en todo el mundo alcanzó los 174 millones en 2006, con un valor de 2.300 millones de dólares, estimándose que alcanzará los 373 millones en 2016, o el equivalente a un valor de 4.900 millones de dólares, lo que representa un porcentaje de incremento anual del 7,9%. En 2006 la Sociedad fue contratada para fabricar 11,4 millones de unidades de vacunas procesadas casi en su totalidad durante los meses de julio y agosto y que, de acuerdo con estimaciones de la Sociedad, basadas en información de Datamonitor, representaron

aproximadamente un 3,1% de todas las unidades de vacuna anti-gripal producidas en ese año, en España.

6.3. Existencia de factores excepcionales

No existe ningún factor excepcional que haya influido sobre la información facilitada en los apartados 6.1 y 6.2 anteriores.

6.4. Información relativa al grado de dependencia del emisor de patentes o licencias, contratos industriales, mercantiles o financieros, o de nuevos procesos de fabricación

La propiedad de patentes constituye un elemento estratégico y fundamental en el negocio de ROVI y de cualquier otra compañía farmacéutica.

En el apartado 11 siguiente de la presente Información sobre el Emisor se incluye una descripción general de la cartera de patentes de la Sociedad, así como una breve descripción de la situación de las patentes de aquellos productos más relevantes que explota la Sociedad.

6.5. Base para las manifestaciones sobre la posición competitiva de ROVI

La información sobre el posicionamiento de ROVI contenida en el presente apartado 6 se ha obtenido de bases de datos e informes públicos de las empresas, organizaciones y asociaciones que se citan.

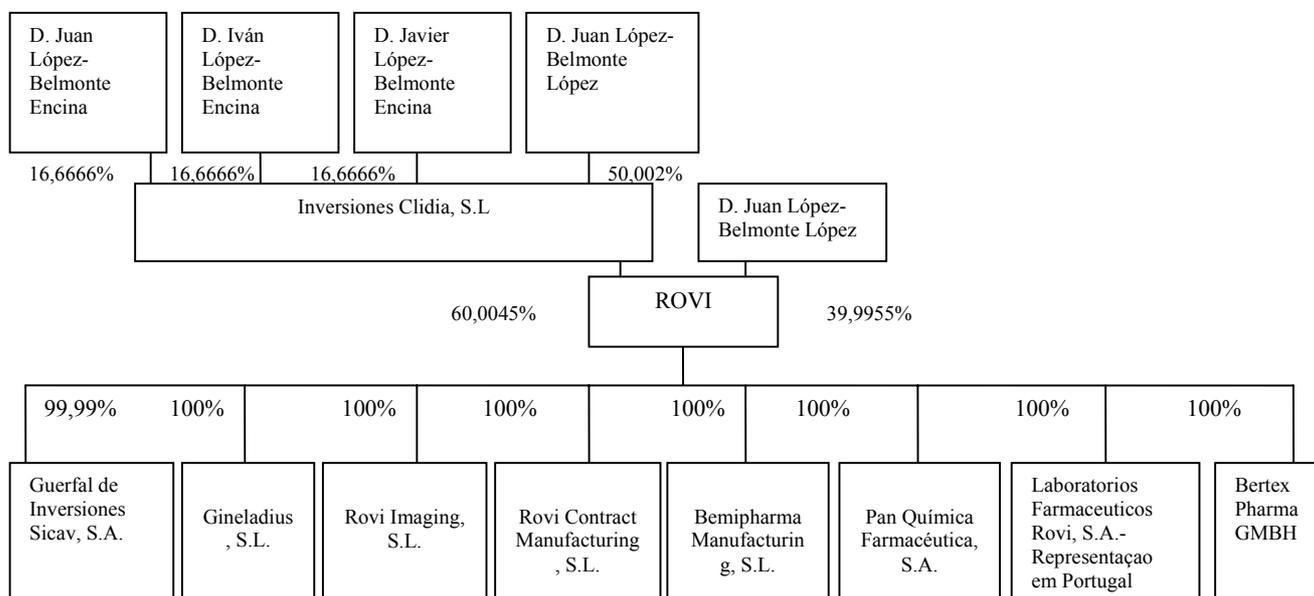
7. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

7.1. Si el emisor es parte de un grupo, una breve descripción del grupo y la posición del emisor en el grupo

El Grupo ROVI (el “**Grupo**”) está estructurado en torno a ROVI, sociedad holding de todas las sociedades españolas y extranjeras.

ROVI desarrolla su actividad bien directamente, al tratarse de una sociedad holding operativa, o bien indirectamente a través de sus filiales.

A la fecha del presente Folleto, el esquema del conjunto de sociedades pertenecientes a Grupo ROVI así como sus accionistas es el siguiente:



A continuación se detalla el objeto social de cada una de las filiales y su función dentro del Grupo:

Bemipharma Manufacturing, S.L.

Tiene por objeto la importación, exportación, representación, elaboración y venta de toda clase de productos químicos, farmacéuticos, especialidades farmacéuticas, herboristería, dietéticos, leches, harinas y similares, drogas y colonias, jabones y productos de perfumería en general; así como el registro, promoción, distribución y venta de especialidades farmacéuticas y Productos Sanitarios y cualquier otra actividad relacionada con el cuidado de la salud.

Esta compañía se dedica a la fabricación de la totalidad del principio activo necesario para los productos propios del grupo basados en la Bemiparina.

Rovi Contract Manufacturing, S.L.

Su objeto consiste en la importación, exportación, representación, elaboración y venta de toda clase de productos químicos, farmacéuticos, especialidades farmacéuticas, herboristería, dietéticos, leches, harinas y similares, drogas y colonias, jabones y productos de perfumería en general; así como el registro, promoción, distribución y venta de especialidades farmacéuticas y Productos Sanitarios y cualquier otra actividad relacionada con el cuidado de la salud.

Esta compañía está dedicada a la actividad de fabricación y envasado de productos terminados tanto para el propio abastecimiento del grupo como para terceros

comercializadores (“Fabricación por contrato”), siendo especialistas en la fabricación de soluciones parenterales de pequeño volumen (SVP), envasadas en jeringas precargadas o viales, y de supositorios.

Gineladius, S.L.

Tiene por objeto la importación, exportación, compra, venta, distribución y comercialización de todo tipo de artículos directamente relacionados con el cuidado integral de la mujer. Así mismo forma parte de su objeto el registro, promoción, distribución y venta al por mayor de especialidades farmacéuticas y productos sanitarios.

Gineladius presta a ROVI servicios de planificación y control de políticas comerciales y promoción de productos a través de su red de comercialización.

Pan Química Farmacéutica, S.A.

Constituye su objeto el registro, promoción, distribución y venta de especialidades farmacéuticas, productos sanitarios y cualquier otra actividad relacionada con el cuidado de la salud.

Es la compañía propietaria de la marca Crisvi y está dedicada a la promoción y venta de productos de medicina estética.

Rovi Imaging S.L.

Constituida con el objeto de investigar, registrar, elaborar, fabricar, envasar, almacenar, distribuir y comercializar toda clase de productos sanitarios, medicamentos, especialidades farmacéuticas, aparatos de medicina y productos veterinarios. Esta Sociedad es actualmente titular de autorizaciones de comercialización de Bemiparina en España y otros países.

Bertex Pharma GMBH:

Compañía alemana especializada en la tecnología de micro-partículas inyectables de liberación extendida, adquirida por la Sociedad el 31 de agosto de 2007, con la finalidad de completar e incrementar el potencial de su actual *pipeline* de I+D.

Su objeto social consiste en el desarrollo, distribución y comercialización de tecnologías para la fabricación de formas de administración farmacéuticas y cosméticas y actividades de asesoramiento en el sector del desarrollo farmacológico.

Guerfal Inversiones SICAV S.A.

Es una sociedad de inversión de capital variable, en la que ROVI participa en un 99,99%.

Laboratorios Farmaceuticos Rovi, S.A.- Representação em Portugal

Tiene por objeto social la importación, exportación, representación, elaboración y venta de cualquier tipo de productos químicos, farmacéuticos, especialidades farmacéuticas,

herboristería, dietéticos, leches, harinas y similares, drogas y perfumes, jabones y productos de perfumería en general.

La oficina de representación de ROVI en Portugal se dedica a la comercialización de los medios de contraste, ya comercializados en España, de la empresa italiana Bracco (véase apartado 6.2.E siguiente de la presente Información sobre el Emisor) así como de genéricos, especialidades de hematología y productos propios de uso en enfermería como Fibrilín. La venta de genéricos hospitalarios es pequeña y le sirve a Rovi Portugal para adquirir masa crítica en este país.

Otras participaciones

El 30 de julio de 2007 ROVI y PHIVOR, únicos socios de Don Juguete Internet S.L., vendieron sus respectivas participaciones en la sociedad que quedó, de esta forma, completamente segregada del Grupo.

7.2. Lista de las filiales significativas del emisor, incluido el nombre, el país de constitución o residencia, la participación en el capital y, si es diferente, su proporción de derechos de voto

La tabla siguiente recoge las principales filiales de la Sociedad, detallando su denominación social, nacionalidad, fecha de constitución y el porcentaje de participación de ROVI a fecha del presente Folleto:

Sociedad	Nacionalidad	Fecha de constitución	Método de consolidación	% participación
Gineladius, S.L.	Española	24-7-1997	Integración Global	100%
Rovi Contract Manufacturing, S.L.	Española	1-1-2006	Integración Global	100%
Bemipharma Manufacturing, S.L.	Española	1-1-2006	Integración Global	100%
Pan Química Farmacéutica, S.A.	Española	1-1-1952	Integración Global	100%
Rovi Imaging S.L.	Española	10-12-2001	Integración Global	100%
Bertex Pharma GMBH	Alemana	2-5-2000	Integración Global	100%
Guerfal de Inversiones SICAV, S.A.	Española	1-3-2000	Integración Global	99,99%

8. PROPIEDAD, INSTALACIONES Y EQUIPO

8.1. Información relativa a todo inmovilizado material tangible existente o previsto, incluidas las propiedades arrendadas, y cualquier gravamen importante al respecto

8.1.1. Sede Central

La sede central de ROVI se encuentra en Madrid en la calle Julián Camarillo, 35, junto con sus instalaciones de fabricación y envasado. La parcela tiene una superficie total construida de 10.221 m² constituida por:

Edificio	Superficie
Edificio de producción (edificio A)	2.671 m ²
Edificio de administración y producción (edificio B)*	4.693 m ²
Almacén general (edificio C)	1.110 m ²
Edificio de acondicionamiento (edificio D)	878 m ²
Planta Piloto (edificio E)	119 m ²
Proyecto Disolventes (edificio F)	126 m ²
Control de calidad, Microbiología e ingeniería (edificio G)	472 m ²
Central Térmica	70 m ²
Grupo Electrónico	12 m ²
Centro Transformación	11 m ²
Sala compresores aire	45 m ²
Caseta Control	14 m ²
Total	10.221 m²

*El edificio de administración y producción (edificio B) reviste un carácter multifuncional, albergando dentro del mismo un centro de I+D, una planta de fabricación de principio activo y oficinas.

Tal como se hace referencia en el apartado 19 siguiente de la presente Información sobre el Emisor, ROVI ocupa las instalaciones de Madrid en régimen de arrendamiento financiero, siendo las sociedades arrendadoras Inversiones Borbollón, S.L. (“**Borbollón**”) y LyL, sociedades participadas por Belin, sociedad de la que D. Juan López-Belmonte López es titular del 57,8% de su capital social.

8.1.2. Delegaciones comerciales

Las delegaciones comerciales a través de las que ROVI opera a nivel nacional e internacional, son las siguientes:

Delegaciones comerciales nacionales	Dirección	Régimen	Inicio contrato	Fin contrato
Barcelona	Travesera de Gracia	Alquiler	1-8-07	31-7-13
Barcelona	Avda. Diagonal	Alquiler	24-9-98	30-9-07*
Madrid	Serrano	Alquiler	1-3-97	28-2-12
Madrid	Plaza Sta Catalina de los Donados	Alquiler	1-10-07	30-9-13

Delegaciones comerciales nacionales	Dirección	Régimen	Inicio contrato	Fin contrato
Granada	Parque Tecnológico de la Salud	Propiedad	-	-
Filiales extranjeras	Dirección	Régimen	Inicio contrato	Fin contrato
Portugal	Parade, Rua do Pinhal	Alquiler	1-12-06	1-1-12

* No ha sido renovado

El detalle de los gastos de arrendamientos durante los ejercicios 2004, 2005, 2006 y a 30 de septiembre de 2007 ha sido el siguiente:

(datos en miles de euros)	30/09/07⁽¹⁾	2006	2005	2004
Total arrendamiento delegaciones comerciales nacionales	28	31	29	29
Total arrendamiento delegaciones comerciales extranjeras	22	25	24	23
Total arrendamientos	50	56	53	52

(1) Información financiera no auditada.

8.1.3. Principales centros productivos, de investigación y oficinas

Las principales plantas de producción e investigación en las que ROVI desarrolla su actividad de fabricación química, farmacéutica y de manufacturación son las siguientes:

Plantas	Superficie (m²)	Régimen
Madrid	10.221	Arrendamiento financiero
Granada*	4.822	Propiedad

* En construcción. Véase apartado 5.2.2. Principales inversiones

El importe abonado en 2006 fue de 1.153,5 miles de euros en virtud del contrato firmado en el mes de enero de 2006 a seis años, con las sociedades Borbollón y LyL. Dado que el Grupo y los arrendadores consideraron que, debido al desarrollo urbanístico de la zona, la vida útil residual de las construcciones era de seis años, el contrato se ha reconocido como arrendamiento financiero de las construcciones mientras que la parte correspondiente al arrendamiento del terreno se ha considerado operativo.

Del importe de 1.153,5 miles de euros de los arrendamientos, 688,2 miles de euros se imputan al arrendamiento financiero de las construcciones mientras que el resto de 465,3 miles de euros corresponden al arrendamiento operativo de los terrenos.

En 2004 LyL no formaba parte del perímetro de consolidación y los gastos de arrendamiento ascendieron a 316 miles de euros, como consecuencia del arrendamiento a ROVI del Edificio B, propiedad de LyL. Desde julio 2005, LyL formaba parte del perímetro de consolidación del Grupo por lo que los gastos de arrendamiento ascendieron a 158 miles de euros.

8.1.4. Plantas de Producción

Como se hace referencia en el apartado 6.1.1. (C), ROVI tiene en Madrid, en régimen de arrendamiento financiero, dos plantas de producción, una dedicada a la fabricación de principio activo y otra dedicada a la fabricación de inyectables de bajo volumen por llenado aséptico y supositorios. Además la Sociedad está llevando a cabo un proyecto para la fabricación de jeringas mediante esterilización terminal (véase apartado 5.2.2 Inversiones).

8.1.4.1 Planta de fabricación de principio activo

El Grupo explota una planta de fabricación de principio activo en Madrid que tiene una superficie de 773 m² y se encuentra ubicada en el edificio B.

Las instalaciones de fabricación del principio activo están formadas por 3 líneas de fabricación idénticas que permiten el procesamiento de tres lotes de fabricación a la vez. Tienen una capacidad anual total de obtención de Bemiparina, de 110.000 MUI equivalentes a 1.100 kg anuales. Para la fabricación de estos 1.100 kg de Bemiparina serían necesarios 3 equipos de 5 personas en dos turnos diarios durante 7 días a la semana. En la actualidad la producción se lleva a cabo mediante un turno de lunes a viernes. La capacidad de procesamiento de estas instalaciones de Heparina no Fraccionada (HNF) en forma de sal sódica, la materia prima de la Bemiparina, necesaria para poder acometer la síntesis de estos 1.100 kg de Bemiparina es de 2.600 kg anuales.

Cada una de las 3 líneas de fabricación produce lotes de 850 MUI equivalente a 8,5 kg de HBPM, para lo que se necesitan procesar 21 kg de HNF. La capacidad anual de obtención de Bemiparina por líneas es, por lo tanto, de 36.667 MUI o 366 kg lo que equivaldría a unos 43 lotes anuales cada una.

En 2006 la producción de Bemiparina ascendió a 829 kg habiendo producido a 30 de septiembre de 2007 aproximadamente 400 kg.

En las instalaciones de fabricación de cada una de las 3 líneas se distingue una zona de formación de sal, una zona de despolimerización y una zona de purificación y precipitación que se corresponden con las fases del proceso de fabricación de Bemiparina. Cada una de las líneas tienen diferentes zonas en función de las operaciones que se han de desarrollar durante el proceso de síntesis y asimismo cuentan con otras zonas independientes pero usadas de forma común por las tres líneas en determinados momentos del proceso como son la zona de secador rotativo, la de centrífuga filtrante y la de liofilizadores, como se explica a continuación.

Todas estas zonas de fabricación están debidamente clasificadas a fin de que las condiciones ambientales de aire y presión en las que se realizan las correspondientes actividades de producción se adecuen estrictamente a las Normas de Correcta Fabricación.

A continuación se describe las operaciones que realiza cada línea en las fases del proceso de fabricación de Bemiparina mencionadas anteriormente, indicando las zonas y la maquinaria empleada en cada una de ellas:

A. Fase de Formación de Sal

El proceso de obtención de Bemiparina comienza con la utilización de la HNF calidad Farmacopea como producto de partida. Es necesario formar sal de amonio que es liofilizada para eliminar la mayor cantidad posible de humedad.

En esta fase se utilizan por línea dos tanques de precipitación y una bomba de trasvase de fluidos y sólidos que se encuentran situadas en la zona de formación de sal propiamente dicha. La liofilización de la sal se efectúa en la zona habilitada al efecto, que es de acceso común con tres liofilizadores diferentes asignados a cada una de las líneas.

B. Fase de Despolimerización

Posteriormente se rompe la molécula en un medio de reacción orgánico y por unos puntos determinados. El producto despolimerizado se precipita en medio alcohólico y se recoge por centrifugación, dando como resultado la HBPM Cruda.

La maquinaria empleada en esta fase son un reactor, un tanque de precipitación y dos bombas de trasvase de fluidos y sólidos, que se encuentran ubicadas en la propia zona de despolimerización de cada línea. Adicionalmente se usa la máquina centrífuga filtrante que se halla en zona de acceso común a las tres líneas.

C. Fase de Purificación y Precipitación

La HBPM Cruda se debe purificar mediante la eliminación de los fragmentos no deseados a través de su disolución en agua y precipitación en medio alcohólico, siendo recogido el precipitado por filtración en Nucha. El Filtro Nucha con bomba de vacío consiste en un reactor cilíndrico en el que la filtración tiene lugar sobre tela o papel en el fondo del depósito, produciéndose la separación sólido/líquido gracias al vacío del depósito. Su superficie actúa como medio filtrante y es abierta para poder realizar la succión y retirar posteriormente los sólidos filtrados.

En esta fase se utilizan dos reactores, dos tanques de precipitación, una bomba de trasvase de fluidos y sólidos y un filtro nucha, todos ellos situados en la zona de purificación y precipitación. También se hace uso de un secador rotativo que es común a las tres líneas.

A fin de extremar las condiciones de seguridad de la planta, es importante señalar que en las zonas donde se realiza la despolimerización y la purificación, los equipos son Antideflagrantes ya que en estas actividades se utiliza metanol, un material inflamable. Ello significa que los equipos están diseñados para evitar una posible deflagración del metanol.

Finalmente, cuando el producto obtenido de estas tres fases cumple las especificaciones, se disuelve en agua y se liofiliza, acondicionándose en bolsas a vacío y en atmósfera de Nitrógeno para preservarlo de la humedad.

El tiempo que dura todo el proceso de fabricación de un lote es de 4 semanas, con lo que gracias a las tres líneas de la Planta fabricación de principio activo de ROVI, en un mes se pueden producir tres lotes.

El siguiente cuadro sintetiza en forma de matriz el equipamiento utilizado en cada fase de fabricación de Bemiparina por cada línea y por las zonas comunes:

Fases del Proceso de Fabricación	MAQUINARIA	Línea 1	Línea 2	Línea 3	Comunes
Fase de Formación de Sal	Tanques de Precipitación	2	2	2	
	Bomba trasvase fluidos/sólidos	1	1	1	
	Liofilizadores				3
Fase de Despolimerización	Reactor	1	1	1	
	Tanques de Precipitación	1	1	1	
	Bomba trasvase fluidos/sólidos	2	2	2	
	Centrífuga Filtrante				1
Fase de Purificación-Precipitación	Reactor	2	2	2	
	Tanques de Precipitación	2	2	2	
	Bomba trasvase fluidos/sólidos	1	1	1	
	Filtro Nucha	1	1	1	
	Secador Rotativo				1

El equipamiento total de fabricación de la planta se compone de 9 reactores (de 50L a 400L), 15 tanques de precipitación (de 100L hasta 1.100L), 3 Liofilizadores, 12 bombas de trasvase de fluidos y sólidos que se utilizan en diferentes momentos del proceso, 3 Filtros Nucha con bombas de vacío, una Centrífuga Filtrante con capacidad de retención de 40 kg de sólido escurrido y un secador rotativo.

Por otro lado, las tres líneas comparten determinadas zonas en la que se prestan servicios comunes como un almacén y dispensing de materia prima, una zona de acondicionamiento final de producto terminado y una zona de lavado de material.

Además de las zonas de fabricación, hay zonas técnicas como la zona técnica de liofilizadores, una planta de agua purificada por ósmosis inversa, zonas de climatización y un grupo electrógeno.

El Grupo fabrica la totalidad del principio activo necesario para sus productos propios basados en la Bemiparina en estas instalaciones que están diseñadas para que los flujos de materiales y personal cumplan con las últimas Normas de Correcta Fabricación de Principios Activos, y garantizar así las condiciones de seguridad, calidad y ambientales en la fabricación del principio activo.

Asimismo la Sociedad está construyendo una nueva planta de fabricación de principio activo en Granada, a la que está previsto se traslade el total de la producción en un plazo aproximado de dos años (véase apartado 5.2.2 Principales inversiones) destinando la planta de Madrid a Proyectos Internos relacionados con el llenado de jeringas precargadas y su posterior liofilización.

8.1.4.2 Planta de fabricación de productos terminados

El Grupo explota en Madrid una planta de fabricación (llenado) de inyectables de bajo volumen mediante los dos únicos métodos de fabricación aprobados por las autoridades sanitarias y especificados en la guía europea de *Good Manufacturing Practices*. El llenado aséptico (llenado del producto en salas estériles controladas microbiológicamente) es el utilizado en la actualidad por ROVI y, el llenado por esterilización terminal (llenado del producto y posterior introducción en autoclaves específicas para esterilizar el producto con vapor), está pendiente de una serie de validaciones y controles para comenzar a utilizarlo en diciembre de 2007 (véase apartado 5.2.2 Inversiones). En esta planta también se lleva a cabo la fabricación de supositorios, en concreto en la planta baja del edificio A que cuenta con instalaciones de aire independientes y está aislada de las zonas de fabricación de inyectables.

La planta tiene una superficie aproximada de 3.675m² y se encuentra ubicada en los edificios A (elaboración, llenado aséptico, inspección y etiquetado de inyectables), D (emblistado y estuchado de inyectables) y F (esterilización terminal de inyectables).

La capacidad teórica anual de producción de inyectables ROVI es de 220 millones de unidades aproximadamente (incluyendo jeringas precargadas y viales). Asimismo, la Sociedad tiene una capacidad teórica anual de producción de 13 millones de estuches de supositorios. La Sociedad no se encuentra restringida por el tamaño particular del lote, siendo capaz de procesar cada lote en 24 horas desde el principio hasta el final.

Jeringas

El Grupo dispone de tres líneas de llenado de jeringas en sus instalaciones de envasado. Sus tres máquinas de carga pueden procesar en conjunto un total de aproximadamente 600 jeringas por minuto. Dispone de dos máquinas de inspección, las cuales pueden verificar un total aproximado de 400 jeringas por minuto, de tres máquinas de etiquetado que pueden procesar aproximadamente un total de 600 jeringas por minuto y cuatro máquinas emblistadoras que procesan un total aproximado de 780 jeringas por hora.

El equipo de envasado, etiquetado y emblistado de la Sociedad es flexible, siendo capaz de procesar jeringas de distintos tamaños y varias longitudes de aguja.

La Línea 1 de jeringas precargadas tiene una productividad teórica de 6.000 jeringas/hora y está formada por la siguiente maquinaria:

- (i) Alimentadora de bandejas de jeringas (Multipack 1)
- (ii) Envasadora de jeringas (Groninger FSE 6.000)
- (iii) Inspeccionadora de jeringas (Seidenader SI-20-LR)
- (iv) Etiquetadora de jeringas (Groninger SMKE 6.000)

La Línea 2 de jeringas precargadas tiene una productividad teórica de 12.000 jeringas/hora y está formada por la siguiente maquinaria:

- (i) Alimentadora de bandejas de jeringas (Multipack 2)
- (ii) Envasadora de jeringas (Groninger DFVK 6.000 S)
- (iii) Inspeccionadora de jeringas (Seidenader SI-20-LR)
- (iv) Etiquetadora de jeringas (Groninger SMKE 12.001)

La Línea 3 de jeringas precargadas tiene una productividad teórica de 18.000 jeringas/hora y está formada por la siguiente maquinaria:

- (i) Alimentadora de bandejas de jeringas (Multipack 3)
- (ii) Envasadora de jeringas (Groninger DFVK 8.005)
- (iii) Carriles de inspección visual (INSP-2)
- (iv) Etiquetadora de jeringas (Groninger SMKE 18.005)

La producción de ROVI en jeringas en 2006 fue de 117 millones de unidades. De esta cantidad 101,2 millones fueron fabricadas para terceros y 15,8 millones fueron fabricadas para ROVI. Para llevar a cabo esta producción se realizaron 3 turnos que cubrían las 24 horas del día de lunes a viernes utilizando las tres líneas de producción. Durante la campaña de vacunas, la Sociedad alarga el turno de fabricación al sábado en tres turnos con horas extras del personal.

Durante el proceso de envasado de inyectables, los lotes se someten a una monitorización continua de la calidad tanto por parte de los propios operadores de la línea como mediante diagnosis por ordenador. De forma adicional, un número predeterminado de unidades son analizadas cada hora para garantizar el mantenimiento de los niveles de calidad durante el procesamiento del lote. Una vez que termina el procesamiento de un lote en el área esterilizada de envasado de la Sociedad, el lote pasa a la zona de emblistado que se encuentra en los edificios B, C y D, donde cada unidad ya llenada es procesada por una de las cuatro máquinas de emblistado de que dispone la Sociedad. Por último, las unidades emblistadas pasan a la planta de acondicionamiento, donde son estuchadas para su comercialización.

Viales

El Grupo explota una línea de envasado de viales con una capacidad teórica de producción de 100 viales/minuto, es decir, 40 millones de viales al año, y que está formada por:

- (i) Lavadora de viales (Groninger ASV-200)
- (ii) Túnel de esterilización (Groninger STS-4526)

- (iii) Máquina de envasado(Mar M-39)
- (iv) Inspeccionadora de viales (Pilastro SA-7e)
- (v) Etiquetadora de viales (Germark-Bravo BR 300/31SU)

La producción de ROVI de viales en 2006 fue de 4 millones de unidades. De esta cantidad 3,8 millones fueron fabricadas para terceros y, 0,2 millones fueron fabricadas para ROVI. Para llevar a cabo esta producción se realizaron 3 turnos que cubrían las 24 horas del día de lunes a viernes.

Supositorios

El Grupo también explota dos líneas de envasado y acondicionamiento de supositorios capaz de producir aproximadamente 34 supositorios por minuto, es decir una capacidad teórica anual de 13 millones de estuches de supositorios, formada cada línea por una máquina de formación-llenado, un túnel de enfriamiento, un equipo de loteado y sellado, una máquina cortadora y un equipo de acondicionamiento final con pesadora incluida.

La Línea 1 de supositorios tiene una productividad teórica de 1.000 supositorios/hora. y está formada por la siguiente maquinaria:

- (i) Formadora, llenadora y túnel de enfriado (Sarong I)
- (ii) Estación de corte (Sarong)
- (iii) Estuchadora (ATMA I)
- (iv) Pesadora (Garvens-VL-2)

La Línea 2 de supositorios tiene una productividad teórica de 1.000 supositorios/hora. y está formada por la siguiente maquinaria:

- (i) Formadora, llenadora y túnel de enfriado (Sarong II)
- (ii) Estación de corte (Sarong)
- (iii) Estuchadora (ATMA II)
- (iv) Pesadora (Garvens-VL-2)

La producción de ROVI de supositorios a 31 de diciembre de 2006 fue de 4 millones de estuches. De esta cantidad 3,6 millones fueron fabricadas para terceros y 0,4 millones fueron fabricadas para ROVI. Para llevar a cabo esta producción se realizaron 2 turnos que cubrían 16 horas al día de lunes a viernes.

Otros servicios

La capacidad integral de envasado y etiquetado en varios idiomas de la Sociedad le permite

prestar una amplia gama de servicios de valor añadido a sus clientes. Por ejemplo, ROVI re-empaqueta y re-etiqueta inyectables para su redistribución en países distintos de aquel en el que inicialmente se pudiera pretender la comercialización del producto. Este servicio proporciona a los clientes una valiosa alternativa frente a la disyuntiva de permitir la caducidad de existencias de inyectables biológicos no utilizados.

La Sociedad también reserva capacidad para alguno de sus clientes, proporcionando de esta forma un valioso recurso en el caso de aumentos imprevistos en la demanda del producto.

8.1.5. Centros de I+D

ROVI tiene en Madrid un centro de I+D de 400 m² de superficie en régimen de arrendamiento financiero, perteneciente al edificio de administración y producción (edificio B), con áreas de diseño y síntesis, de análisis físico-químicos y de desarrollo galénico, así como una planta piloto de 119 m² de superficie en el edificio F, también en régimen de arrendamiento financiero.

En el área de síntesis, se realizan procesos químicos de despolimerización, fraccionamiento y purificación de glicosaminoglicanos, fundamentalmente heparina, así como síntesis de nuevos productos no sacarídicos. En el área de análisis físico-químicos se realiza el estudio y caracterización de los productos procedentes de la investigación, así como los estudios de estabilidad de los productos procedentes de la planta piloto de producción semi industrial.

La planta piloto tiene una escala semi industrial en donde se llevan a cabo los procesos de producción desarrollados en el centro de I+D previamente a su puesta a punto industrial, con el fin de poder definir los parámetros de los procesos industriales así como estudiar todas las mejoras de proceso que se quieran implementar. En esta planta se elaboran también los lotes-piloto de materia prima que se utilizan en los estudios de estabilidad tanto de principio activo como de producto terminado.

Por otro lado y tal como se hace referencia en el apartado 5.2.2 anterior de la presente Información sobre el Emisor, ROVI inició la construcción de un Centro de Investigación y Desarrollo Tecnológico situado en el Parque Tecnológico de la Salud de Granada a mediados de 2006. En el Centro de Investigación y Desarrollo Tecnológico de Granada se prevé incluir un centro de I+D de 965 m² de superficie y una planta piloto de síntesis y tecnología farmacéutica de 319 m² de superficie.

En el centro de I+D de Granada se centralizarán todas las actividades de I+D relacionadas con el desarrollo de formulaciones orales de moléculas de baja o nula biodisponibilidad por vía oral (OCAP) así como de formulaciones in situ para la liberación controlada de medicamentos (ISM) (véase apartado 11.1.B Proyectos de I+D en curso).

La planta piloto de síntesis y tecnología farmacéutica constará de dos áreas fundamentales que se centrarán en la síntesis y escalado de APIs así como en el escalado y desarrollo de formulaciones basadas en la tecnología OCAP.

8.1.6. Composición del inmovilizado por Centros

En el siguiente cuadro se muestra un detalle de la composición del inmovilizado material para los principales centros en los que el Grupo desarrolla sus actividades a 31 de diciembre de 2006:

Datos en miles de euros	Planta API	Planta productos terminados	Centros de I+D	Granada	Otros	Total análisis	% vs Total
Terrenos y construcciones	284	1.988	191	-	4.874*	7.337	
Instalaciones técnicas, maquinaria y utillaje	837	10.199	1.618	-	239	12.893	
Otras instalaciones y mobiliario	5	218	2	-	79	304	
Otro inmovilizado	-	128	67	-	743	938	
Construcciones en curso	-	-	-	1.633	-	1.633	
Maquinaria en curso	-	-	-	1.875	-	1.875	
Total costes	1.126	12.533	1.878	3.508	5.935	24.980	100
Terrenos y construcciones	(47)	(331)	(32)	-	(533)	(943)	
Instalaciones técnicas, maquinaria y utillaje	(448)	(6.942)	(1.425)	-	(261)	(9.076)	
Otras instalaciones y mobiliario	(1)	(99)	-	-	(83)	(183)	
Otro inmovilizado	-	(95)	(10)	-	(639)	(744)	
Total amortización acumulada	(496)	(7.467)	(1.467)	-	(1.516)	(10.946)	100
Valor Neto Inmovilizado Material	630	5.066	411	3.508	4.419	14.034	100

En la partida Terrenos y Construcciones incluida en la columna Otros por importe de 4.874 miles de euros se incluye: (i) 1.293 miles de euros correspondientes al leasing de las oficinas de la c/Julián Camarillo, 35 (Madrid), (ii) 2.027 miles de euros a la La Parra del Soberal, (iii) 620 miles de euros correspondientes a inmuebles propiedad de ROVI; y (iv) 934 miles de euros a otros activos no fabriles.

8.1.7. Seguros

El Grupo dispone de pólizas de seguro a fin de cubrir los riesgos de su actividad empresarial y los propios de la industria farmacéutica. A la fecha del presente Folleto, las pólizas de seguro contratadas cubren, hasta ciertos límites y con sujeción a ciertas restricciones que, por otra parte, son habituales en este tipo de contratos, la responsabilidad civil general del Grupo (incluyendo responsabilidad por productos defectuosos), los daños y perjuicios propios, interrupción de actividad o pérdida de beneficios, responsabilidad de administradores y directivos, así como daños ocasionados a mercancías con ocasión de su transporte. El Grupo asegura igualmente sus ensayos clínicos.

El siguiente cuadro muestra de forma sucinta y genérica, las características de las principales pólizas de seguro contratadas por el Grupo:

PÓLIZA	Asegurador	Cobertura	Capital	Vto.	Prima anual	Forma de pago
081/001/000/125	HDI*	Multirriesgo	Se contemplan distintos importes para distintos tipos de siniestros	01/01/2008	43.276,07 €	ANUAL
130/001/003200	HDI	R.C. Ensayo Clínico Beparina en cirugía Oncológica. Protocolo ROV-BEM-2003-02	3.000.000,00 €	01/03/2008	22.365,52 €	ÚNICA
130/001/004264	HDI	R.C. Ensayo Clínico Bemiparina en insuficiencia renal y ancianos. Protocolo ROV-BEM-2005-01	3.000.000,00 €	30/03/2008	6.378,00 €	ÚNICA
130/001/004554	HDI	R.C. Ensayo Clínico con placebo para la Biodisponibilidad y Tolerancia de Condroitn Sulfato tras administración por vía oral. Protocolo CS-ROV-01	3.000.000,00 €	31/12/2007	4.783,50 €	ÚNICA
130/001/004670	HDI	R.C. Ensayo Clínico Bemiparina Sódica como tratamiento de las úlceras de Pie Diabético. Protocolo ROV-BEM-2006-01	3.000.000,00 €	01/01/2008	14.563,10 €	ÚNICA

PÓLIZA	Asegurador	Cobertura	Capital	Vto.	Prima anual	Forma de pago
130/001/004755	HDI	R.C. Ensayo Clínico Heparina de muy bajo peso molecular tras administrar en voluntarios sanos. Protocolo ROV-RO14-2006-01	3.000.000,00 €	15/08/2008	4.783,50 €	ÚNICA
130/001/004826	HDI	R.C. Ensayo Clínico (Rumanía). Protocolo ROV-BEM-2003-02	1.000.000,00 €	31/03/2008	26.256,10 €	ÚNICA
3408070300R01676	HDI	R.C. Ensayo Clínico (Bulgaria). Protocolo ROV-BEM-2003-02	4.000.000,00 €	31/03/2008	6.792,00 €	ÚNICA
130/001/004920	HDI	R.C. Ensayo Clínico para evaluar la tolerabilidad y farmacocinética de bemparina en micropartículas. - Protocolo ROV-BEM-2007-01	3.000.000,00 €	31/01/2008	4.783,50 €	ÚNICA
130/001/005019	HDI	R.C. Ensayo Clínico Rumanía - Protocolo ROV-BEM-2006-01	1.000.000,00 €	31/12/2008	15.945,00 €	ÚNICA
130/001/002398	HDI	Responsabilidad Civil (1ª CAPA)	3.005.061,00 €	01/01/2008	39.529,78 €	ANUAL
130/001/002399	HDI	Responsabilidad Civil (2ª CAPA)	3.005.061,00 €	01/01/2008]	21.082,48 €	ANUAL
070/001/000198	HDI	Transporte de productos farmacéuticos	300.506,05 €	01/01/2008	8.177,61 €	ANUAL

* HDI HANNOVER INTERNATIONAL (ESPAÑA) SEGUROS Y REASEGUROS S.A

Los gastos en primas de seguros ascendieron a 250 miles de euros en 2006, 211 miles de euros en 2005 y 123 miles de euros en 2004.

8.2. Descripción de cualquier aspecto medioambiental que pueda afectar al uso por el emisor del inmovilizado material tangible

Al cierre del ejercicio 2006, el Grupo ROVI no tiene conocimiento de posibles contingencias de naturaleza medioambiental que pudieran ser significativas.

Durante los últimos tres años, y con el fin de contribuir a la protección y mejora del medio ambiente, el Grupo ha incurrido en gastos para la eliminación de residuos por importe de 201 miles de euros en 2006, 323 miles de euros en 2005 y 117 miles de euros en 2004.

Por otra parte, ROVI está adscrita al sistema de recogida selectiva de envases de medicamentos denominado “Sistema Integrado de Gestión y Recogida de Envases” (SIGRE) para la recuperación medioambiental de envases. ROVI ha incurrido en gastos por este concepto por importe de 12 miles de euros en 2006, 4 miles de euros en 2005 y 2 miles de euros en 2004.

En todo caso, deben tenerse en cuenta los factores de riesgo descritos en el apartado 1.9 del Capítulo II (“Factores de Riesgo”) anterior.

9. ANÁLISIS OPERATIVO Y FINANCIERO

9.1. Situación financiera

Véanse apartados 10 y 20.1 siguientes de la presente Información sobre el Emisor.

9.2. Resultados de explotación

A continuación se detallan los datos más relevantes referidos a la cuenta de explotación del Grupo PHIVOR.

Margen Bruto y Resultados de Explotación

El Margen Bruto y los Resultados de Explotación presentados a continuación han de entenderse como fruto de las siguientes fórmulas aritméticas:

- Margen Bruto: Ingresos de explotación +/- Variación existencias productos terminados y en curso - Materias primas y materiales para el consumo utilizados.
- Resultados de Explotación: Margen Bruto - Gastos de personal -Amortizaciones +/- Variación neta de provisiones - Gastos de explotación diversos.

Datos en miles de euros	% Variación					% Sobre ingresos de explotación		
	2006	2005	2004 ⁽¹⁾	2006-2005	2005-2004	2006	2005	2004
Ingresos de explotación	104.990	82.634	63.687	27	30	-	-	-
Aprovisionamientos (incluyendo variación de existencias) ⁽²⁾	(29.591)	(23.186)	(19.957)	28	16	28	28	31
Margen Bruto	75.399	59.448	43.730	27	36	72	72	69
Resultado de Explotación	13.334	3.312	3.502	303	(5)	13	4	5

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

(2) Variación existencias productos terminados y en curso +/- Materias primas y materiales para el consumo utilizados.

Importe neto de la Cifra de Negocios

El detalle del Importe neto de la Cifra de Negocios:

Datos en miles de euros	2006	2005	2004⁽¹⁾	%Variación 06/05	%Variación 05/04
Venta de bienes	76.096	60.920	48.845	25	25
Prestación de servicios	26.502	19.056	13.845	39	38
Ingresos por concesión de licencias	234	234	234	-	-
Ingresos por arrendamientos	-	147	-	(100)	-
Importe neto de la Cifra de Negocio	102.832	80.357	62.924	28	28

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

El importe neto de la cifra de negocios aumenta un 28% de media durante el periodo 2004-2006. El crecimiento se debe al lanzamiento de nuevos productos (en total, seis), al continuo crecimiento de *Hibor* en España (sus ventas crecieron un 45% durante el periodo 2004-2006) y al inicio de las exportaciones de Bemiparina a los mercados internacionales. Los lanzamientos nuevos son *Osseor*, *EnerZona*, *Kettesse Sobres*, *Levrison*, *Glufan* y *Multihance*. Hay que destacar el lanzamiento de *Osseor*, que con unas ventas de 6.239 miles de euros en 2006, se ha convertido en el segundo producto más vendido de ROVI por detrás de *HIBOR*.

En el mismo periodo de tiempo se han aplicado diferentes medidas de contención del gasto farmacéutico por parte de las autoridades sanitarias sin impacto material hasta la fecha en la cifra de negocios de la Sociedad, debido a que los productos más importantes de la Sociedad no sufren la competencia de los genéricos ya que el mecanismo del Sistema de Precios de Referencia sólo es de aplicación para aquellos productos cuyos principios activos poseen genéricos en el mercado.

La variación de la cifra de aprovisionamientos se encuentra dentro de la evolución normal del negocio, en línea con la variación experimentada por las ventas.

En relación con los importes que arrojan los márgenes brutos en cada uno de los ejercicios anteriormente citados es importante destacar que los productos de desarrollo propio presentan, generalmente márgenes superiores. El crecimiento en ventas durante el periodo mencionado viene empujado por productos propios y principalmente por la franquicia *Hibor*.

Adicionalmente, el incremento en ventas del producto propio *Hibor* ha permitido conseguir mejores precios de compra por volumen de materias primas.

El resultado de explotación entre los ejercicios 2004 y 2005 se reduce un 5%, mientras que el margen bruto aumenta un 36%. Dicho menor resultado de explotación se debe principalmente a un incremento del 24% en el gasto de personal, del 77% en el de actividades promocionales, y del 154% en el servicio de profesionales independientes.

El incremento en actividades promocionales es consecuencia de los diferentes lanzamientos que se realizaron en el 2005 (en especial de *Osseor*).

El incremento en el gasto de personal fue debido a que el número medio de empleados pasó de 417 en el 2004 a 497 en el 2005 con vistas al crecimiento que está experimentando la Sociedad en estos últimos ejercicios.

Respecto al aumento de servicios de profesionales independientes, el incremento fue debido en parte a una periodificación de gastos por ensayos clínicos llevados por CRO, gastos excepcionalmente altos de intermediarios (comisiones) y un incremento en gastos de consultoría.

En el año 2006 mejora el resultado de explotación respecto al 2005 un 303%. La mejora del resultado de explotación del 2006 es consecuencia de un incremento en el importe neto de la cifra de negocios del 28% respecto al 2005, la contención del gasto de explotación que solo creció un 11% respecto al 2005, entre otras razones porque en 2006 el gasto en personal no se incrementó y los ingresos por ventas aumentaron. En 2004 y 2005 el gasto de personal fue mayor debido a que ROVI quiso dotar a la Sociedad de un equipo personal más numerosos para adaptarse perfectamente al crecimiento que está experimentando actualmente.

Respecto a **prestación de servicios** se refiere principalmente a la utilización de las instalaciones industriales de la Sociedad para prestar servicios a terceras compañías. En el año 2006 la cifra de ingresos ascendió a 26,5 millones de euros, lo que supone un incremento del 39%. Este incremento es debido al aumento de las órdenes del principal cliente del Grupo en un 61% y el aumento de llenado de la vacuna de la gripe en un 31%.

En el Importe neto de la Cifra de Negocios también están incluidos los **ingresos por concesión de licencias** de comercialización de Bemiparina en terceros países. Como es habitual en el sector, el acceso a dichos derechos de comercialización suele conllevar el pago de importes iniciales por parte del receptor de dichos derechos. Estos ingresos provienen de pagos realizados por diversos socios internacionales recibidos desde el año 2001 y que se periodifican imputándose anualmente en la cuenta de pérdidas y ganancias el devengo correspondiente, ya que se entiende que la empresa tiene obligaciones y gastos futuros que satisfacer. Por la por concesión de licencias la Sociedad ha recibido en el periodo 2006/2004 unos cobros por importe de 2.768 miles de euros. De estos cobros se imputan cada año 234 miles de euros como ingresos durante los ejercicios 2006, 2005 y 2004.

Otros Ingresos

A continuación se detalla la composición para cada uno de los tres ejercicios de la partida “Otros Ingresos” durante los ejercicios 2004, 2005 y 2006:

Datos en miles de euros	2006	2005	2004⁽¹⁾
Ingresos por subvenciones	2.155	1.433	403
Otros ingresos accesorios	3	844	360
Total otros ingresos	2.158	2.277	763

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

La cuenta de otros ingresos accesorios en 2005 recoge fundamentalmente ingresos por la prestación de servicios de administración y otros servicios a la compañía Mayne Pharma, S.L. por importe de 844 miles de euros, prestados por ROVI. Fueron servicios puntuales debidos a la venta de la línea de genéricos y para facilitar un cambio suave en la gestión de dicho negocio.

9.2.1. Información relativa a factores significativos, incluidos los acontecimientos inusuales o infrecuentes o los nuevos avances, que afecten de manera importante a los ingresos del emisor por operaciones, indicando en qué medida han resultado afectados los ingresos

Sobre este apartado no existen aspectos dignos de mención.

9.2.2. Cuando los estados financieros revelen cambios importantes en las ventas netas o en los ingresos, proporcionar un comentario narrativo de los motivos de esos cambios

Los principales factores sobre el cambio en las ventas netas están explicados en el apartado 9.2 anterior. Para más información véase también apartado 20.1.1 siguiente de la presente Información sobre el Emisor.

9.2.3. Información relativa a cualquier actuación o factor de orden gubernamental, económico, fiscal, monetario o político que, directa o indirectamente, hayan afectado o pudieran afectar de manera importante a las operaciones del emisor

Al margen de lo mencionado en el apartado 20.8 de la presente Información sobre el Emisor y los factores de riesgo detallados en Sección II, durante los ejercicios 2004 a 2006, y hasta la fecha de este Folleto, no ha habido ninguna actuación o factor de orden gubernamental, económico, fiscal, monetario o político que directa o indirectamente haya afectado o pueda afectar de manera importante a las operaciones de ROVI.

10. RECURSOS FINANCIEROS

10.1. Información relativa a los recursos financieros del emisor (a corto y a largo plazo)

10.1.1. Patrimonio neto

La composición por partidas del epígrafe “Patrimonio Neto” del Balance de Situación consolidado del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004 es la siguiente:

Datos en miles de euros	2006	2005	2004⁽¹⁾
Capital y reservas atribuibles a los accionistas de la Sociedad			
Capital Social	3.454	9.936	10.674
Prima de Emisión	-	938	-
Reserva inversiones disponibles para la venta	193	58	7
Reservas	541	269	189
Ganancias Acumuladas	26.246	29.964	15.546
Resultado del Ejercicio	10.917	4.118	14.498
Intereses minoritarios	3	15	25
PATRIMONIO NETO	41.354	45.298	40.939

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

Los principales movimientos habidos en las cuentas de patrimonio neto durante los ejercicios 2006, 2005 y 2004 son los siguientes:

- i) Incorporación del resultado consolidado de PHIVOR por importe de 10.917 miles de euros, 4.118 miles de euros y 14.498 miles de euros para los ejercicios 2006, 2005 y 2004, respectivamente.
- ii) Amortización de acciones propias adquiridas en el ejercicio 2006 por importe de 9.530 miles de euros, reduciéndose el capital social en 3.191 miles de euros y las reservas en 6.339 miles de euros (véase apartado 20.1.3. Cambios en el neto patrimonial)
- iii) Reducción de capital en el ejercicio 2006 por importe de 2.089 miles de euros, por la escisión parcial de la Sociedad a favor de la sociedad Belin, desapareciendo del perímetro del actual Grupo ROVI las sociedades Borbollón y LyL como consecuencia de esta escisión. La principal actividad de las sociedades escindidas era el alquiler de inmuebles al resto de sociedades del Grupo no escindidas; transacciones que se eliminaban en consolidación. Después de la escisión, los inmuebles se siguieron alquilando al Grupo mediante contratos de arrendamiento financiero y operativo.

La diferencia entre el valor neto de los activos y pasivos traspasados a la nueva entidad (4.264 miles de euros) y el valor de la reducción de capital producida como consecuencia de la escisión se ha registrado como una reducción en las reservas por importe de 2.163 miles de euros y una reducción de intereses minoritarios por importe de 12 miles de euros.

El valor de los activos que se traspasaron a la sociedad Belin fueron los siguientes (en miles de euros):

Activos	
Inmovilizado material	4.029
Inversiones inmobiliarias	692
Activos financieros disponibles para la venta	24
Clientes y otras cuentas a cobrar	301
Efectivo y equivalentes de efectivo	147
Pasivos	
Recursos ajenos no corrientes	(416)
Proveedores y otras cuentas a pagar	(396)
Pasivos por impuesto corriente	(117)
TOTAL NETO	4.264

Véase apartado 20.1.3.(c).

- iv) Reducción de capital de 1.202 miles de euros con fecha 25 de julio de 2006 y de 997 miles de euros en 2005. Estas reducciones de capital se realizaron con el único objetivo de devolver capital a los socios (véase apartado 20.1.3.a y e).

A continuación se presenta la composición de la estructura de financiación del Grupo PHIVOR de los ejercicios 2006, 2005 y 2004:

Datos en miles de euros	2006	% s/t	2005	% s/t	2004 ⁽¹⁾	% s/t	%	%
							variación	variación
							06-05	05-04
Patrimonio Neto	41.354	40	45.298	50	40.939	51	(9)	11
Pasivo no corriente	21.877	21	12.404	14	13.970	17	76	(11)
Pasivo corriente	40.249	39	31.904	36	26.068	32	26	22
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	103.480	100	89.606	100	80.977	100	15	11

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

10.1.2. Posición financiera neta

Durante el periodo 2006/2004 no se ha necesitado acudir a fuentes de liquidez externas como pólizas de crédito y/o préstamos distintas de aquellas subvencionadas por algún organismo público.

La deuda con entidades de crédito que presentan los estados financieros consolidados del Grupo PHIVOR al 31 de diciembre de 2006 corresponden a efectos en gestión de cobro cuyos importes han sido anticipados por las entidades financieras encargadas de la gestión del cobro, salvo un préstamo contratado a Caja de Granada por valor de 2.500 miles de euros y otorgado mediante convenio con la Junta de Andalucía, que devenga un tipo de interés de mercado, pero que estos intereses han sido subsidiados por la Junta de Andalucía (véase apartado 20.1.1.D.1. Recursos ajenos).

La posición neta de tesorería, entendida como activos financieros corrientes y no corrientes minorados por la deuda financiera (bancaria y no bancaria) en los ejercicios 2006, 2005 y 2004, ha sido positiva, de acuerdo con el siguiente detalle:

Posición financiera neta					
Datos en miles de euros	%Variación				
	2006	2005	2004⁽¹⁾	06-05	05-04
Activos Financieros no corrientes	14.417	14.211	5.642	1	152
Instrumentos Financieros derivados (neto)	152	-	-	-	-
Depósitos *	3.778	3.106	1.137	22	173
Efectivo y otros activos líquidos	19.266	12.339	26.414	56	(53)
Deudas con entidades de crédito y otros pasivos financieros - no corrientes	(18.087)	(8.887)	(6.209)	104	43
Deudas con entidades de crédito y otros pasivos financieros - corrientes	(6.725)	(2.178)	(2.409)	209	(10)
Caja / (Deuda) Neta	12.801	18.591	24.575	(31)	(24)

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

* Incluido en clientes y otras cuentas a cobrar a efectos de su presentación bajo NIIF-UE.

Ver resto de consideraciones sobre deuda financiera en los apartados 10.3 y 20.1.1.D.1 siguiente de la presente Información sobre el Emisor.

10.2. Explicación de las fuentes y cantidades y descripción narrativa de los flujos de tesorería del emisor

El detalle de los flujos de efectivo y equivalentes generados por el Grupo PHIVOR durante los ejercicios 2006, 2005 y 2004 es el siguiente:

Detalle flujos de efectivo y equivalentes generados				%Variación	
Datos en miles de euros	2006	2005	2004⁽¹⁾	06-05	05-04
Efectivo y equivalentes al principio del periodo	12.339	26.414	8.816	(53)	200
De las actividades de explotación	10.369	(888)	22.578	(1.268)	(104)
De las actividades de inversión	(6.679)	(13.164)	(4.728)	(49)	178
De las actividades de financiación	3.237	(23)	(252)	(14.174)	(91)
Incremento neto de efectivo y equivalentes	6.927	(14.075)	17.598	(149)	(180)
Efectivo y equivalentes al final del periodo	19.266	12.339	26.414	56	(53)

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

10.2.1. De las actividades de explotación

Flujo de efectivo de las actividades de explotación					
Datos en miles de euros	% Variación				
	2006	2005	2004⁽¹⁾	06-05	05-04
Beneficios de las actividades ordinarias antes de impuestos	14.238	3.700	17.041	285	(78)
Ajustes de partidas que no implican movimientos ordinarios de tesorería:					
Amortizaciones	1.594	1.643	1.126	(3)	46
Ingresos por intereses	(1.239)	(674)	(311)	84	117
Ingreso por valores mobiliarios	(31)	(24)	-	29	-
Ingreso por derivados	(55)	-	-	-	-
Diferencias de cambio	22	2	-	1.000	-
Gastos por Intereses	899	283	308	218	(8)
Gastos por valores mobiliarios	-	25	-	(100)	-
Variación neta de provisiones	(1.921)	779	3.791	(347)	(79)
Ingresos diferidos	82	(234)	(318)	(135)	(26)
Beneficios netos en inversiones en asociadas	-	-	18	-	(100)
Beneficios ordinarios antes de cambios en fondo de maniobra	13.589	5.500	21.655	147	(75)
Cambios en fondo de maniobra:					
Deudores comerciales y otros deudores corrientes	(395)	(2.940)	(5.898)	(87)	(50)
Existencias	(4.689)	(5.285)	1.377	(11)	(484)
Proveedores	4.799	308	8.137	1.458	(96)
Pago por intereses	(259)	(55)	(33)	371	67
Flujo de efectivo por impuestos	(2.676)	1.584	(2.660)	(269)	(160)
Flujos netos de efectivo utilizados por actividades de explotación	10.369	(888)	22.578	(1.268)	(104)

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

(2) Incluye amortizaciones, ingresos por intereses, ingresos por valores mobiliarios, ingresos por derivados, diferencias de cambio, gastos por intereses, gastos por valores mobiliarios, variaciones de existencias.

Los beneficios de las actividades ordinarias antes de impuestos creció un 285% en el año 2006 respecto al 2005 debido a la buena evolución del negocio y el control de costes de la Sociedad. El 2004 fue excepcionalmente elevado debido a la desinversión del negocio de genéricos hospitalarios a la compañía Mayne Pharma, que generó un resultado extraordinario de 8.810 miles de euros en ese año.

Dentro de las partidas que no implican tesorería resaltar el aumento de ingresos por intereses en el año 2006. Estos ingresos se reconocen, fundamentalmente, por la deflación de los préstamos reintegrables con organismos oficiales con tipo de interés cero o por debajo del mercado.

El movimiento de la variación neta de provisiones en el año 2004 ascendió a 3.791 miles de euros debido fundamentalmente al aumento de la provisión de las cantidades a pagar a Farmaindustria y por el Pacto de Estabilidad por importe de 2.789 miles de euros, los cuales están basadas en unos porcentajes establecidos para cada nivel de ventas del ejercicio. En esa misma cuenta durante el año 2006 se produjo una aplicación de la provisión por remuneraciones pendientes de pago referentes a unos bonus plurianuales por importe de 807 miles de euros y una dotación de la provisión de devoluciones por 651 miles de euros (véase apartado 20.1.1.E.5).

Las variaciones de los deudores comerciales del año 2006, 2005 y 2004 fueron por un importe de (395) miles de euros, (2.940) miles de euros y (5.898) miles de euros, respectivamente. En este descenso se refleja la mejora de los días de cobro debido al descenso de las ventas hospitalarias respecto al resto de canales de distribución.

Por otro lado, el lanzamiento de productos nuevos al mercado y el incremento del stock de Bemiparina fueron los motivos del aumento de 5.285 euros de existencias en el año 2005 y de 4.689 miles de euros en 2006. La principal causa del descenso de las existencias en 1.377 miles de euros en el fondo de maniobra en 2004 fue debido a la venta de la línea de genéricos.

El incremento neto de efectivo y equivalentes procedente de las actividades de explotación por importe de 10.369 miles de euros en el ejercicio 2006 es atribuible, básicamente, a los flujos procedentes de actividades ordinarias que supusieron 13.589 miles de euros.

10.2.2. De las actividades de inversión

Flujo de efectivo de las actividades de inversión					
Datos en miles de euros	%Variación				
	2006	2005	2004⁽¹⁾	06-05	05-04
Adquisición de activos intangibles	(10)	(34)	-	(71)	-
Adquisición de inmovilizado material	(7.030)	(4.097)	(197)	(72)	1.980
Adquisición de inversiones inmobiliarias	-	(585)	-	-	-
Adquisición activos biológicos	(192)	(185)	(177)	4	5
Adquisición de inversiones disponibles para la venta	(4.904)	(11.967)	(4.592)	(59)	161
Intereses cobrados	468	57	90	721	(37)
Compra derivados	(153)	-	-	(100)	-
Venta de activos biológicos	203	170	148	19	15

Flujo de efectivo de las actividades de inversión

Datos en miles de euros	%Variación				
	2006	2005	2004⁽¹⁾	06-05	05-04
Venta de derivados	56	-	-	-	-
Venta de inversiones disponibles para la venta	4.883	3.477	-	40	-
Flujos netos de efectivo de actividades de inversión	(6.679)	(13.164)	(4.728)	(49)	178

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

La evolución de los flujos de efectivo y equivalentes de los ejercicios 2006, 2005 y 2004, que muestra una salida neta de efectivo en 2006 de 6.679 miles de euros, de 13.164 miles de euros en el ejercicio 2005 y de 4.728 miles de euros en 2004, las cuales se deben a:

- (i) Una salida de efectivo y equivalentes por la adquisición de inmovilizado material por importe de (7.030) miles de euros, (4.097) miles de euros y (197) miles de euros en los ejercicios 2006, 2005 y 2004, respectivamente (véase apartado 5.2.2).

Respecto a las adquisiciones de inmovilizado material en el año 2005, resaltar que en junio, una de las sociedades del Grupo, Lobel y Losa, S.A., adquirió una nave industrial por importe de 1.050 miles de euros. Más tarde se produjo su escisión parcial con efectos el 1 de enero de 2006 (véase apartado 20.1.3 Cambios en el neto patrimonial). Asimismo, se construyó una nueva línea de fabricación de inyectables por un valor de 2.258 miles de euros.

Las adiciones de inmovilizado en el ejercicio 2006 más relevantes se relacionan con la construcción de un Centro de Investigación y Desarrollo Tecnológico situado en el Parque Tecnológico de la Salud de Granada a mediados de 2006 (véase apartado 5.2.2).

También, en este año 2006 se produjo el pago anual del arrendamiento de las instalaciones del Grupo en Madrid por valor de 1.153 miles de euros y unas inversiones en instalaciones técnicas y maquinaria por valor de 1.681 miles de euros. Del importe de 1.153,5 miles de euros de los arrendamientos, 688,2 miles de euros se imputan al arrendamiento financiero de las construcciones mientras que el resto de 465,3 miles de euros corresponden al arrendamiento operativo de los terrenos.

- (ii) Las adquisiciones de inversiones inmobiliarias del Grupo a 31 de diciembre de 2005 pertenecen a la sociedad LyL y consisten en los locales de las calles Ferraz y Alfonso Gómez (Madrid) que se tienen en alquiler. No obstante, a raíz de la escisión parcial llevada cabo por la Sociedad, LyL desapareció del perímetro de Grupo con unas bajas por importe de 4.029 miles de euros (véase apartado 20.1.3 Cambios en el neto patrimonial).

- (iii) Adquisiciones de inversiones disponibles para la venta por valor de 4.904 miles de

euros, 11.967 miles de euros y 4.592 miles de euros para los años 2006, 2005 y 2004, respectivamente. Ventas de inversiones disponibles para la venta por valor de 4.883 miles de euros y 3.477 miles de euros para los años 2006 y 2005 respectivamente. Se trata de activos financieros, normalmente fondos de inversión, renta fija y renta variable que ROVI compra y vende según las necesidades de su tesorería.

10.2.3. De las actividades de financiación

Flujo de efectivo de las actividades de financiación					
Datos en miles de euros	%Variación				
	2006	2005	2004⁽¹⁾	06-05	05-04
Pago de recursos ajenos	(561)	(543)	(252)	3	115
Recursos ajenos recibidos	8.177	1.517	-	439	-
Compra de participaciones	(3.177)	-	-	-	-
Reducción de capital	(1.202)	(997)	-	21	-
Flujos netos de efectivo usados en actividades de financiación	3.237	(23)	(252)	(14.174)	(91)

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

El incremento de efectivo y equivalentes por actividades de financiación en los ejercicios 2006, 2005 y 2004 asciende a 3.237 miles de euros, (23) miles de euros y (252) miles de euros, respectivamente, y corresponde básicamente a:

- (i) Reducción de capital efectuada el 21 de febrero de 2005 con distribución a los socios, mediante la reducción del valor nominal de las participaciones sociales en 0,48 euros. Posteriormente, el 25 de julio de 2006, se aprobó otra reducción de capital con distribución a los socios, mediante la reducción del valor nominal de cada participación en 0,95 euros.
- (ii) El pago de recursos ajenos que en el año 2006 supuso una salida de efectivo y equivalentes por 561 miles de euros por el reembolso de préstamos tipo PROFIT (Programa de Fomento de Investigación Tecnológica) (véase apartado 10.3).
- (iii) La entrada de recursos ajenos por valor de 8.177 miles de euros y 1.517 miles de euros para los ejercicios 2006 y 2005 respectivamente. En el año 2006, ROVI ha recibido del Banco Europeo de Inversiones, a través de la Junta de Andalucía un préstamo de 2.500 miles de euros a tipo reducido. También, la Sociedad constituyó un préstamo con la entidad Caja Granada por valor de 2.500 miles de euros. Durante el año 2005, ROVI recibió del Ministerio de Educación un préstamo reembolsable por valor de 3.520 miles de euros (véase apartado 10.3 Información sobre las condiciones de los préstamos y la estructura de financiación del emisor).

- (iv) El 3 de abril de 2006 la junta general de socios acordó la compraventa y posterior amortización de 867.053 participaciones. A 31 de diciembre de 2006 se pagaron 3.177 miles de euros y se deben 6.676 miles de euros.

10.2.4. Fondo de Maniobra

Fondo de Maniobra	%Variación				
	Datos en miles de euros	2006	2005	2004 ⁽¹⁾	06-05
Existencias	18.748	14.039	8.740	34	61
Clientes y otras cuentas a cobrar	33.147	32.472	29.173	2	11
Instrumentos Financieros Derivados	275	-	-	-	-
Efectivo y equivalentes de efectivo	19.266	12.339	26.414	56	(53)
Total Activos Corrientes	71.436	58.850	64.327	21	(9)
Proveedores y otras cuentas a pagar	27.080	21.525	18.966	26	13
Pasivos por impuestos corrientes	2.294	2.234	1.008	3	122
Recursos Ajenos	6.725	2.178	2.409	209	(10)
Ingresos Diferidos	267	267	318	-	(16)
Instrumentos Financieros Derivados	123	-	-	-	-
Provisiones para otros pasivos y gastos	3.760	5.700	3.367	(34)	69
Total Pasivos Corrientes	40.249	31.904	26.068	26	22
Fondo de Maniobra ⁽²⁾	31.187	26.946	38.259	16	(30)
Fondo de Maniobra Operativo ⁽³⁾	11.769	14.607	11.845	(19)%	23%

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

(2) Total activos corrientes-Total pasivos corrientes

(3) Total activos corrientes-Total pasivos corrientes+/-Instrumentos Financieros Derivados-Efectivo y equivalentes de efectivo.

Durante el ejercicio 2005 se ha producido un descenso del Fondo de Maniobra del 30% ascendiendo a 26.946 miles de euros. Este descenso ha sido motivado por la bajada de los efectivos y equivalentes que decrecieron en 14.075 miles de euros.

En el año 2006 el Fondo de Maniobra aumentó un 16% alcanzando la cifra de 31.187 miles de euros, por el aumento de las existencias y del efectivo y equivalentes al efectivo en 4.709 miles de euros y 6.927 miles de euros respectivamente.

Para un mejor análisis sería preciso restar los importes de efectivo y equivalentes del Fondo de Maniobra, obteniendo así el Fondo de Maniobra Operativo, de modo que durante el ejercicio 2005 dicho Fondo de Maniobra Operativo aumentó en 2.762 miles de euros, debido fundamentalmente al aumento de las existencias en 5.299 miles de euros, y durante el ejercicio 2006 se produce una disminución de dicho Fondo de 2.838 miles de euros, causado fundamentalmente por el incremento de proveedores en 5.555 miles de euros.

- **Existencias**

La composición por tipo de existencias es la siguiente:

Datos en miles de euros	Existencias			%Variación	
	2006	2005	2004 ⁽¹⁾	06-05	05-04
	Materias primas y otros aprovisionamientos	7.836	5.341	3.274	47
Productos en curso y semiterminados	2.752	3.092	798	(11)	287
Productos terminados	3.312	1.908	1.874	74	2
Comerciales	4.848	3.698	2.794	31	32
TOTAL EXISTENCIAS	18.748	14.039	8.740	34	61

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

Las materias primas corresponden a los principios activos utilizados para la elaboración de los productos farmacéuticos, así como al resto de materiales necesarios para la producción. Para el año 2006, los materiales relacionados con la fabricación de Bemiparina representan un 87% del total de Materias primas y materiales para el consumo utilizados.

En ese mismo año los productos en curso hacen referencia fundamentalmente al principio activo Bemiparina, que representa un 98% de esa cantidad de productos en curso. El incremento en el stock de seguridad de estos materiales representa un 82% del incremento de stock del año 2005.

En el apartado de productos terminados y comerciales, el desglose de las 10 principales referencias a 31 de diciembre de 2006, que representa un 70% del total, es el siguiente:

Bemiparina	18,77%
Implantes silicona	10,75%
Iomeprol	9,34%
Iopamidol	8,64%
Ranelato de estroncio	8,15%
Enerzona	3,70%
Dexketoprofeno trometamol	3,48%
Gadoteridol	3,16%
Concentrado de isoflavonas de soja	2,91%
Heparina Sódica diluida	0,78%
Resto	30,31%
TOTAL	100,00%

Los compromisos de compra/venta de existencias al cierre del ejercicio corresponden a los normales del negocio, estimando que el cumplimiento de estos compromisos no dará lugar a pérdidas para la Sociedad.

El Grupo tiene contratadas pólizas de seguro para cubrir los riesgos a que están sujetas las existencias. La cobertura de estas pólizas se considera suficiente.

La evolución de los principales ratios asociados al epígrafe “Existencias” del balance de situación consolidado es la siguiente:

Datos en miles de euros	Existencias			% Variación	
	2006	2005	2004 ⁽¹⁾	06-05	05-04
Materias primas y otros aprovisionamientos	7.836	5.341	3.274	47	63
Productos en curso, semiterminados y terminados*	10.912	8.698	5.466	25	59
Materias primas y materiales para el consumo utilizados	28.076	26.174	19.023	7	38
Importe Neto de la Cifra de Negocios	102.832	80.357	62.924	28	28

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

(*) Es la suma de productos en curso, semiterminados, terminados y comerciales (son aquellos productos terminados no fabricados en ROVI, comprados a terceros)

(en días)	2006	2005	2004 ⁽¹⁾
Rotación materias primas(*)	102	74	63
Rotación productos en curso y terminados (**)	39	40	32

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

(*) (Materias primas y otros aprovisionamientos / Materias primas y materiales para el consumo utilizados)* 365 días

(**) (Productos en curso y terminados / Importe neto de la cifra de negocios) * 365 días.

La rotación de los productos en curso y terminados se mantiene estable en el periodo 2004-2006, habiéndose incrementado para las materias primas y otros aprovisionamientos, debido al incremento de la capacidad de producción de Bemiparina puesta en marcha en el año 2005 y a la política de aumentar el stock de seguridad de Bemiparina y Heparina sódica.

- **Clientes y otras cuentas a cobrar**

Datos en miles de euros	Clientes y otras cuentas a cobrar			% Variación	
	2006	2005	2004 ⁽¹⁾	06-05	05-04
Clientes por ventas y prestación de servicios	26.455	26.578	26.844	-	(1)
Otras cuentas a cobrar	7.885	6.524	2.963	21	120
Provisión por pérdidas por deterioro de cuentas a cobrar	(1.193)	(630)	(634)	89	(1)
Total Clientes y otras cuentas a cobrar	33.147	32.472	29.173	(2)	11

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

Los valores razonables de clientes y otras cuentas a cobrar no difieren significativamente de sus valores corrientes.

El Grupo utiliza distintos canales de distribución para la venta de sus productos, teniendo así los clientes agrupados como sigue:

1. **Terceros.** Compañías independientes, normalmente multinacionales farmacéuticas. Este canal aglutina las ventas por Prestación de Servicios. Cabe destacar que el principal cliente es Sanofi-Aventis, S.A. (y algunas de sus filiales) que a 2006 representó un 22% de las ventas netas de la Sociedad. El periodo medio de cobro de éstas ha sido de 41 días para el periodo 2006.
2. **Mayoristas.** Son compañías privadas, en su mayoría con forma de cooperativa, que llegan a todas las farmacias de España y a las que ROVI vende aquellos productos como *Hibor*, *Osseor* o *Emla* susceptibles de uso fuera de hospital, para que estén disponibles en las farmacias. Destaca Cofares, principal mayorista del sector, Sefa Galenica, S.A. y Hefame entre otros. El periodo de cobro ronda los 50 días para el periodo 2006.
3. **Farmacias.** Con la red de visitadores de farmacia ROVI sirve directamente a las farmacias en España. Los productos que normalmente se venden y promocionan a la farmacia son productos que se venden sin receta médica donde el papel del farmacéutico es importante para su venta, como por ejemplo *Fitoladius*, *Perspirex* o *Enerzona*). También en algunos casos se venden especialidades farmacéuticas con prescripción médica en los que a la Sociedad le interesa asegurarse su presencia en la oficina de farmacia, como por ejemplo *Glufan* o *Emla*. El periodo medio de cobro a farmacias es de 30 días para el periodo 2006.
4. **Seguridad Social, hospitales y sanatorios:** Seguridad Social, hospitales y sanatorios, denominados así según la pertenencia al Sistema Nacional de Salud (dependiendo directamente de alguna comunidad), dependencia de diputaciones, ayuntamientos u otra tipología de carácter público independiente de las Comunidades Autónomas y perteneciente al sector privado respectivamente. Se venden aquellos productos susceptibles de su consumo en el canal hospitalario tales como medios de contraste, *Fibrilín*, prótesis, así como un porcentaje pequeño de Bemiparina que se distribuye a hospitales (casi toda la producción de Bemiparina va destinada a las farmacias a través del canal Mayoristas). El periodo medio de cobro para el 2006 era de 267 días, 294 días y 156 días para clientes Seguridad Social, hospitales y sanatorios, respectivamente. Los clientes de carácter público tienen un periodo medio de cobro de 267 días y los privados tienen un periodo medio de cobro de 199 días.
5. **Clientes extranjeros.** Se trata de compañías internacionales a las que se vende Bemiparina para su distribución internacional. El periodo de cobro media los 60 días.

En el siguiente cuadro se detallan los porcentajes de ventas según los grupos de clientes:

% VENTAS		
	2006	2005
Terceros	26	24
Mayoristas	39	37
Farmacias	5	5
Seguridad Social, hospitales y sanatorios	24*	25
Extranjeros	6	9
TOTAL	100	100

* Un 11,1% de las ventas son a Seguridad Social, hospitales y sanatorios que forman parte del sistema autonómico de salud en España

El siguiente cuadro detalla los ratios de cobro de clientes:

Días de cobro de clientes	%Variación				
	2006	2005	2004⁽¹⁾	06-05	05-04
Datos en miles de euros					
Clientes por ventas y prestación de servicios	26.455	26.578	26.844	(0,5)	(1)
Importe neto de la cifra de negocios	102.832	80.357	62.924	28	28

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

Datos en días	%Variación				
	2006	2005	2004⁽¹⁾	06-05	05-04
Periodo medio de cobro de cuentas a cobrar					
(*)(**)	94	121	156	(22)	(22)

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

(*) Clientes por ventas y prestación de servicios / importe neto de la cifra de negocios) * 365 días (no incluye provisiones).

(**) La cifra de clientes por ventas y prestaciones de servicios incluye el importe correspondiente al IVA. En función del tipo de cliente el IVA representará el 4%, el 7% y el 16%.

El aumento de las ventas al canal mayorista y terceros ha sido el motivo del descenso en el periodo medio de cobro.

- **Proveedores y otras cuentas a pagar**

Proveedores					
Datos en miles de euros	%Variación				
	2006	2005	2004⁽¹⁾	06-05	05-04
Proveedores	22.277	18.077	12.135	23	49
Remuneraciones pendientes de pago	2.708	2.739	4.211	(1)	(35)
Administraciones Públicas	1.082	640	2.542	69	(75)
Deudas con partes vinculadas	821	27	77	2.941	(65)

Datos en miles de euros	Proveedores			% Variación	
	2006	2005	2004 ⁽¹⁾	06-05	05-04
Otras cuentas a pagar	192	42	1	357	4.100
Total proveedores	27.080	21.525	18.966	26	13

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

La tipología de proveedores del Grupo incluye, proveedores de materiales y proveedores de servicios.

- **Proveedores de materiales**

En el caso de los proveedores de materiales, ROVI está obligada por la normativa aplicable a mantener determinados proveedores cualificados tanto para su principio activo como para muchos de sus medicamentos.

Heparina sódica

Los proveedores de heparina sódica, materia prima de Bemiparina, que más importancia estratégica tienen son, por orden de importancia Opocrin, Welding y Bioibérica.

Cada vez que se realiza un cambio de proveedor se ha de realizar una variación del registro farmacéutico, debiendo presentar para ello extensa documentación sobre la calidad de la materia prima, así como información de lotes realizados con esa materia prima y de estabilidades de dichos lotes, todo ello previo a la aprobación por la autoridad competente.

La Sociedad ha conseguido que estos tres proveedores estén aprobados por las autoridades sanitarias para la fabricación de Bemiparina. La Sociedad considera que de esta forma el suministro es seguro.

Las compras de heparina sódica para el año 2006 y 2005 han sido respectivamente por valor de 4.810 miles de euros y 5.313 miles de euros. ROVI durante estos años ha aumentado su stock de heparina sódica de forma considerable para evitar roturas de stock en el momento de internalización de Bemiparina. En el año 2005 se acentuaron las compras al aumentar el stock de seguridad, reduciéndose las compras comparativamente en el 2006 al tener ya parte del stock de seguridad formado.

Jeringas precargadas

El proveedor de ROVI de jeringas precargadas es Becton Dickinson Pharmaceutical Systems (BD).

Al igual que con la heparina sódica, la jeringa precargada se considera parte fundamental del producto y debe estar aprobado el proveedor en el registro farmacéutico del producto.

Becton Dickinson Pharmaceutical Systems es el principal proveedor de este sector y ROVI al igual que muchas compañías de la industria farmacéutica, depende del suministro de este proveedor. Sin embargo, su fiabilidad y relación con ROVI entre otras razones por ser un importante llenador de jeringas precargadas, hace que por el momento no se busquen otras alternativas en el mercado.

Las compras de jeringas precargadas para el año 2006 y 2005 han sido respectivamente por valor de 4.777 miles de euros y 5.462 miles de euros.

Licencias in

Las licencias in mantenidos por ROVI son lo que tienen mayor importancia económica relativa en su conjunto, siendo los más importantes Servier, Bracco y Astra Zeneca. Los principales productos de licencia en 2006 son entre las especialidades farmacéuticas *Osseor, Emla, Iomeron, Iopamiro, Ketesse, Levrison, Sonovue, Multihance y Prohance*; entre los productos sanitarios *Perthese*; y como complementos alimenticios o cosméticos, *Enerzona, Perspirex, Imedeem y Autan*.

ROVI actúa como licenciataria en el mercado español y portugués. ROVI compra dichas referencias a los propietarios de los mismos y actúa como mero distribuidor. Los únicos gastos de licencias de ROVI a este respecto son los que se desprenden del precio de suministro de los productos.

Otros

El resto de proveedores de materiales de partida hacen referencia, básicamente, a proveedores de materiales necesarios para la producción de los productos, tanto propios como de terceros, tales como proveedores de excipientes, reactivos, principios activos, materiales de acondicionamiento secundario como estuches, prospectos, etiquetas, y otros. Aquí los proveedores no son tan relevantes ya que se pueden cambiar sin realizar ningún cambio regulatorio.

- **Proveedores de servicios**

Con referencia a los proveedores de servicios, los mismos se pueden catalogar en función de las distintas funciones que realizan para ROVI: actividades de investigación y desarrollo (véase apartado 11), actividades relacionadas con la producción, actividades de marketing y promoción y gastos generales y de administración.

Con respecto a las actividades anteriormente mencionadas no existe concentración significativa en ningún proveedor; debiéndose mencionar que existen ciertos proveedores que se caracterizan por una elevada especialización en el sector en el que opera, tales como IMS Health (estudios de mercado), por lo que la existencia de proveedores alternativos es menor que en otros tipos de servicios de menor especialización.

Las ratios de rotación de saldos de Proveedores sobre el total Aprovisionamientos y gastos de explotación para los ejercicios 2006, 2005 y 2004 se pueden apreciar en el cuadro adjunto:

Días de pago a Proveedores	%Variación				
	2006	2005	2004⁽¹⁾	06-05	05-04
Datos en miles de euros					
Proveedores	22.277	18.077	12.135	23	49
Materias primas y materiales para el consumo utilizados	28.076	26.174	19.023	7	38

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

Días de pago a Proveedores	%Variación				
	2006	2005	2004⁽¹⁾	06-05	05-04
Datos en días					
Periodo medio de pago de cuentas a pagar (*)(**)	133	134	122	(1)	10

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

(*) Proveedores/ Materias primas y materiales para el consumo utilizados + Gastos de explotación (entre los que se incluyen, gastos de publicidad, propaganda y relaciones públicas, servicios profesionales independientes, suministros, gastos de transporte y almacenamiento, reparación y conservación, otros gastos de explotación y)* 365 días.

(**) La cifra de proveedores incluye el importe correspondiente al IVA. En función del tipo de proveedor, el IVA representará el 4% o el 16%.

El periodo medio de pago a proveedores se mantiene estable en los periodos analizados, ya que el incremento en la cifra de proveedores del año 2006 se ha visto, en parte compensado con el incremento de los gastos de explotación de ese mismo año.

10.3. Información sobre las condiciones de los préstamos y la estructura de financiación del emisor

Las deudas con entidades de crédito a largo plazo son con la Caja de Granada por valor de 2.500 miles de euros, que devenga un interés anual de Euribor más 0,5%. Este tipo de interés esta subvencionado por la Junta de Andalucía por un importe máximo de 487 miles de euros. Esta cantidad es parte de las ayudas recibidas por ROVI para la construcción de su nuevo centro en Granada (véase apartado 5.2.2).

Adicionalmente ROVI dispone de deuda no financiera correspondiente a subvenciones de préstamos tipo PROFIT a tipo de interés cero concedido por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo y por el Ministerio de Educación y Ciencia por un total de 7.248 miles de euros pendiente de devolución a 31 de diciembre de 2006.

Al 31 de diciembre de 2006, las deudas con organismos oficiales que se encuentran pendientes de devolución alcanzan la cifra de 9.405 miles de euros teniendo un vencimiento

de 556 miles de euros a corto plazo, y un calendario de amortizaciones cuyo último vencimiento se sitúa en el ejercicio 2021.

El desglose de las mismas es el siguiente:

Datos en miles euros			Total pendiente
Proyecto tipo PROFIT	c/p	l/p	31.12.06
Heparina de bajo peso molecular (bemiparina) desarrollo clínico fases ii a iv	144	495	639
Proyecto de planta piloto para desarrollar sistema alternativo de despolimerización y de llenado	58	242	300
Proyecto de desarrollo de nuevas tecnologías de la producción de materias primas y de especialidades farmacéuticas	16	0	16
Proyectos de I+D de ROVI 2001	93	427	520
Proyectos de I+D de ROVI 2002	103	786	889
Proyectos de I+D de ROVI 2003	142	869	1.011
Proyectos de i+d en fármacos anticoagulantes y antitrombóticos, en líneas de diagnóstico y otros de ROVI	0	937	937
Terapias innovadoras y nuevas aplicaciones terapéuticas de heparina y derivados de heparina y otros	0	2.936	2.936
TOTAL	556	6.692	7.248
Junta de Andalucía		2.157	2.157
TOTAL	556	8.849	9.405

Durante el ejercicio 2006 la Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa de la Junta de Andalucía ha concedido a la Sociedad un incentivo para la construcción de la Planta de fabricación y desarrollo de Bemiparina en Granada. Este incentivo devenga un tipo de interés anual del 0,25 %. El importe concedido es de 2.500 miles de euros y el plazo de amortización será de 8 años, existiendo un periodo de carencia de 24 meses. A 31 de diciembre de 2006 este préstamo ha sido descontado por un importe de 343 miles de euros estando, por tanto, contabilizado en 2.157 miles de euros.

Más información sobre los recursos ajenos de ROVI se encuentra en el apartado 20.1.1.D Recursos Ajenos.

10.4. Información relativa a cualquier restricción sobre el uso de los recursos de capital que, directa o indirectamente, haya afectado o pudiera afectar de manera importante a las operaciones del emisor

No existe ninguna restricción a la utilización, por parte del emisor, de sus recursos de capital que pudiera afectar de forma significativa a sus operaciones pasadas o futuras.

10.5. Información relativa a las fuentes previstas de los fondos necesarios para cumplir los compromisos mencionados en 5.2.3 y 8.1

Tal como se indica en el apartado 5.2 anterior de la presente Información sobre el Emisor, no existe un plan de inversiones aprobadas por ningún órgano de gestión cuya cuantía pueda ser considerada relevante dada la posición neta de tesorería mantenida por el Grupo.

11. INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO, PATENTES Y LICENCIAS

11.1. Investigación y desarrollo

(A) *Inversión en I+D*

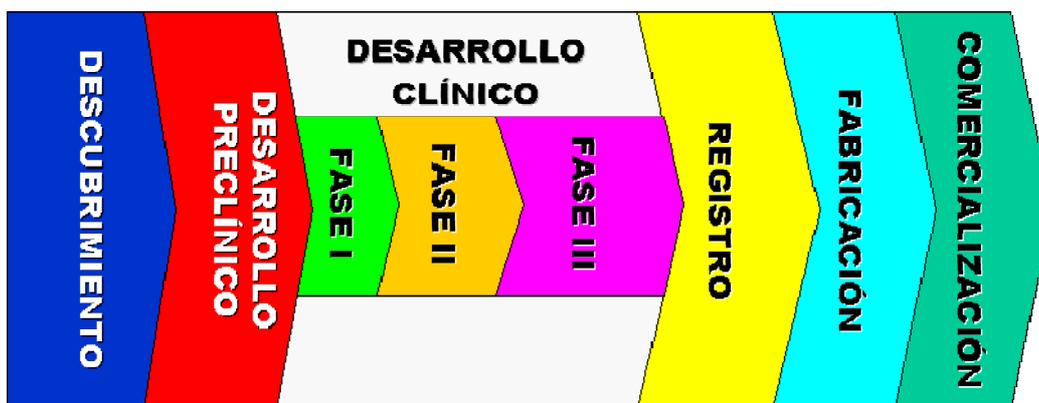
A 31 de diciembre de 2006 los gastos de I+D ascienden a 6.235 miles de euros (2005: 4.675 y 2004: 3.279). Los gastos incurridos en los principales proyectos de investigación y desarrollo son los siguientes:

Datos en miles de euros	30/09/ 2007	2006	2005	2004
Sistemas de liberación de fármacos*	2.887	3.069	1.417	1.239
Extensiones terapéuticas de Bemiparina y tratamiento de otras indicaciones	1.616	2.872	2.590	1.753
Otros gastos de Investigación y Desarrollo	242	294	668	287
Total	4.745	6.235	4.675	3.279
% sobre Importe neto de cifra de negocios	6%	6%	6%	5%

*Incluye OCAP e ISM

(B) *El proceso de I+D de la Sociedad*

El proceso de desarrollo farmacéutico que se enmarca entre el comienzo de los ensayos preclínicos hasta la obtención de la correspondiente autorización administrativa generalmente requiere muchos años y conlleva gastos significativos a lo largo de sus distintas fases. Cada fase del desarrollo del potencial producto se encuentra sujeta a intensa regulación a lo largo de una carrera de ensayos clínicos y pruebas de distinta naturaleza realizados para acreditar la calidad, eficacia y seguridad del mismo. ROVI ha diseñado un procedimiento de I+D caracterizado por un énfasis particular en el desarrollo de nuevas indicaciones terapéuticas y nuevas tecnologías de administración para principios activos que ya gozan de un perfil de probada eficacia y seguridad, lo que la Sociedad considera puede acelerar tanto la fase de investigación clínica como el proceso de autorización administrativa del compuesto, aumentando las probabilidades de aceptación del producto por las autoridades regulatorias. Los siguientes apartados describen las distintas fases que integran el procedimiento de I+D de la Sociedad.



- (i) *Descubrimiento*. La fase de descubrimiento pretende identificar y sintetizar nuevas moléculas químicas con potencial terapéutico. El énfasis de la Sociedad en principios activos de acreditado perfil de seguridad y eficacia le ha permitido reducir significativamente los tiempos y costes financieros asociados a esta fase.
- (ii) *Ensayos preclínicos*. Aquellos principios activos identificados como portadores de un potencial terapéutico son sometidos a un estudio en profundidad de sus propiedades farmacológicas y biológicas al objeto de evaluar su posible perfil terapéutico. Se realizan diversas pruebas para confirmar la farmacocinética, el metabolismo y la eliminación del principio activo así como su seguridad, antes de proceder a la realización de pruebas en humanos. Gracias al énfasis puesto por la Sociedad en la utilización de principios activos ya autorizados (hasta la fecha relacionados con la heparina y la insulina), ROVI se encuentra generalmente en condiciones de acortar la duración de este proceso de ensayos preclínicos.
- (iii) *Ensayos clínicos*. La fase de ensayos clínicos pretende confirmar el efecto terapéutico de un compuesto en los seres humanos así como su seguridad. Los ensayos clínicos se desarrollan de conformidad con determinadas normas de buena práctica clínica para determinar la seguridad, nivel de tolerancia, absorción, metabolismo y excreción del fármaco, así como para evaluar su eficacia terapéutica. Estos ensayos se desarrollan en tres fases sucesivas, en las que únicamente se avanza a la siguiente fase tras haber completado con éxito la anterior.
- En la Fase I de los ensayos clínicos, dosis reducidas del compuesto investigado son administradas a voluntarios sanos para evaluar las respuestas físicas en humanos, determinar la farmacocinética del compuesto y detectar cualquier posible efecto secundario.
 - En la Fase II, se prueba el compuesto investigado en un número limitado de pacientes aquejados de la patología en cuestión, al objeto de evaluar su seguridad y hacer una primera valoración de su nivel de eficacia y para, en caso de que el compuesto se revelara seguro y eficaz, determinar la dosis óptima.

- Por último, los ensayos clínicos de la Fase III pretenden confirmar la eficacia del compuesto en un elevado número de pacientes así como la seguridad del mismo tras una administración prolongada.

Los ensayos clínicos de la Sociedad son gestionados activamente por su departamento de I+D, habitualmente en íntima cooperación con distintas organizaciones de CROs con las que la Sociedad mantiene relaciones. ROVI externaliza determinadas actividades menores de I+D a favor de CROs que administran distintos aspectos de los procedimientos de I+D de la Sociedad, incluyendo la gestión de los ensayos clínicos, el acceso a laboratorios de experimentación, la recogida de datos y otros servicios complementarios. Por último, la Sociedad mantiene vínculos con algunas de las universidades y centros de investigación de mayor prestigio mundial al objeto de fomentar nuevas ideas, recopilar distintas perspectivas y aprovechar distintas experiencias en materia de I+D.

(C) *Proyectos de I+D en curso (Pipeline); procedimientos*

El programa de I+D de la Sociedad constituye un elemento clave de sus operaciones, y se espera que continúe siendo el motor del crecimiento futuro de la Sociedad. Las actividades de I+D de la Sociedad, han sido diseñadas teniendo en cuenta un equilibrio entre riesgos y beneficios al centrarse en compuestos cuyos perfiles de eficacia y seguridad han sido acreditados clínicamente y en sectores terapéuticos en los que la Sociedad considera que existen necesidades médicas no atendidas. Los esfuerzos de la Sociedad en I+D se centran principalmente en tres ámbitos:

- Extensiones terapéuticas de Bemiparina y tratamiento de otras indicaciones terapéuticas mediante el desarrollo de nuevas formulaciones de dicho compuesto:* En primer lugar, la Sociedad está aprovechando su experiencia adquirida en los tratamientos basados en HBPM para desarrollar nuevas formulaciones e indicaciones terapéuticas de Bemiparina, tales como un producto para el tratamiento de las úlceras del pie diabético (actualmente en Fase III de ensayos clínicos) e indicaciones para el cáncer microcítico de pulmón y la diálisis peritoneal (en ambos casos en Fase II de ensayos clínicos). La Sociedad considera estos productos en desarrollo especialmente prometedores al estar destinados a cubrir necesidades médicas que actualmente no están atendidas.
- Aplicación de nuevas tecnologías propias de administración oral a medicamentos tradicionalmente administrados por vía parenteral:* En segundo lugar, ROVI utiliza su innovadora tecnología de administración por vía oral de proteínas y carbohidratos (oral carbohydrate and peptide delivery technology u “OCAP”), protegida por patentes (véase apartado 11.2.3. siguiente) y cuya denominación OCAP está solicitada a nivel comunitario con el número de depósito 005642939, para desarrollar una versión oral de su HBPM insignia, Bemiparina, así como versiones orales de fármacos biológicos para indicaciones crónicas que en la actualidad carecen de alternativas viables, por ejemplo la insulina en el caso de la diabetes. De tener éxito, estos nuevos productos mejorarían significativamente los niveles de cumplimiento por el paciente del tratamiento prescrito eliminando a la vez la incomodidad del

paciente en comparación con los tratamientos inyectables. Si la Sociedad es capaz de desarrollar con éxito y obtener la autorización correspondiente de su HBPM oral, la Sociedad estima que podría aumentar significativamente su participación en el mercado mundial de anti-trombóticos, y posiblemente hacer crecer este mercado. ROVI estima que esta tecnología de administración oral podría ser igualmente extendida a otros compuestos basados en HBPM, así como a nuevas sustancias destinadas al tratamiento de indicaciones crónicas.

En estos momentos todos los proyectos de I+D relacionados con la tecnología OCAP se encuentran en fase preclínica.

- (iii) *Aplicación de nuevas tecnologías propias de micro-partículas inyectables de liberación extendida*: Por último, basándose en su tecnología propia de micropartículas in situ o ISM (*in-situ microparticles technology* o “**ISM**”) recientemente adquirida, la Sociedad está desarrollando una serie de novedosos productos de liberación extendida basadas en micro-partículas inyectables, incluyendo la aplicación de dicha tecnología a la administración de *risperidona*, un tratamiento autorizado para la esquizofrenia.

La utilización de esta tecnología ISM tiene una finalidad comercial ya que en caso de que este producto fuera desarrollado con éxito y posteriormente autorizado, la Sociedad estima que podría competir con éxito en el creciente mercado de la esquizofrenia, cuyo valor global en 2006 fue de 18.100 millones de dólares estadounidenses según Business Insights Ltd., y en el que las formulaciones inyectables de liberación extendida están adquiriendo una presencia significativa. La Sociedad está aplicando igualmente su tecnología de liberación extendida a otros productos autorizados, tales como el acetato de leuprorelina (utilizado para el tratamiento del cáncer de próstata), supuestos en los que la Sociedad considera que la liberación sostenida del compuesto puede representar una ventaja sobre las formulaciones actuales.

En estos momentos todos los proyectos de I+D relacionados con la tecnología ISM se encuentran en fase preclínica.

La Sociedad cuenta con diversos productos y extensiones de líneas de productos que ya han alcanzado las últimas fases de desarrollo clínico (ensayos clínicos en Fase III), así como con una cartera de productos candidatos en estadios previos de desarrollo. El siguiente cuadro detalla los productos clave que actualmente desarrolla la Sociedad así como la correspondiente fase de desarrollo en la que se encuentran a la fecha de publicación de esta oferta, detallándose sus características a continuación.

Pipeline

Plataforma	Producto	Indicación potencial	Situación actual				Objetivos esperados	Comentarios
			Pre-clínica	I	II	III		
Bemiparina	Nautiol	Úlcera de pie diabético	██████████	██████████	██████████	██████████	• Publicación datos Fase III en 2T 2009	• En 70% de pacientes demostrada una reducción del área de la úlcera $\geq 50\%$ ($p=0,035$)
	Indicaciones en Oncología	Tromboprofilaxis en Cirugía Oncológica	██████████	██████████	██████████	██████████	• Publicación datos Fase III en 1T 2009	• 29% de pacientes oncológicos quirúrgicos tienen riesgo de TEV
		Tromboprofilaxis en CVC	██████████	██████████	██████████	██████████	• Publicación datos Fase III en 2T 2009	• 27-66% de pacientes con CVC tienen riesgo de TEV
		Cáncer microcítico de pulmón	██████████	██████████	██████████	██████████	• Publicación datos Fase II en 4T 2010	• Prueba de concepto para validar las propiedades anti-tumorales
	Extensiones de Línea	Terapia puente	██████████	██████████	██████████	██████████	• Publicación datos Fase III en 4T 2009	• Convertirse en la HBPM de elección para la terapia puente
	BemiDextrina	Diálisis peritoneal	██████████	██████████	██████████	██████████	• Publicación datos Fase II en 4T 2008	• Novedosa formulación de bemiparina mezclada en las bolsas de solución para diálisis peritoneal
HMBPM	RO-14	Anti-trombótico	██████████	██████████	██████████	██████████	• Publicación datos Fase I en 2T 2008	• Anti-trombótico mejorado
OCAP	HBPM Oral	Anti-trombótico	██████████	██████████	██████████	██████████	• Inicio Fase I en 1S 2008	• Formulación oral que ha demostrado una alta biodisponibilidad
	Insulina Oral	Diabetes	██████████	██████████	██████████	██████████	• Inicio Fase I en 1S 2009	• Formulación oral que alcanza un 13% de biodisponibilidad
ISM	Risperidona Depot	Esquizofrenia	██████████	██████████	██████████	██████████	• Inicio Fase I en 2S 2008	• Liberación prolongada para compuestos de administración parenteral

(1) Sustancias farmacéuticas en fase de desarrollo basadas en HBPM

Bemiparina (Nautiol) en el tratamiento de las úlceras del pie diabético. Nautiol es una nueva formulación de Bemiparina, cuya administración está contemplado sea a través de un cartucho inyector, que la Sociedad está desarrollando para el tratamiento de las úlceras del pie diabético. El desarrollo de Bemiparina para este tratamiento está basado en las cualidades anti-trombóticas de las heparinas que, tanto a través de su actividad anti-Xa, como reduciendo la formación de fibrinógeno y mejorando la fibrinólisis, puede reducir la predisposición de los pacientes diabéticos a la trombosis, y por tanto mejorar la microcirculación y oxigenación de los tejidos, favoreciendo la curación de las úlceras.

Además, las heparinas han demostrado incrementar tanto el PDGF (factor de crecimiento derivado de plaquetas o, en inglés, *platelet derived growth factor*) como el TGF β (factor de crecimiento tumoral beta o, en inglés, *tumor growth factor beta*). Ambos factores han demostrado ser esenciales para la propia curación de úlceras en heridas crónicas.

Los datos preliminares obtenidos en la Fase II en 70 pacientes han demostrado que el tratamiento con Bemiparina produce una mejora significativa en la úlcera (reducción del 50% o superior del área ulcerada y/o reducción en 1 grado conforme a la clasificación de Wagner) en aproximadamente un 70% de los pacientes tratados.

En la actualidad, Bemiparina (*Nautiol*) es objeto de un ensayo clínico (de Fase III) de diseño doble ciego y multicéntrico, aleatorizado y controlado con placebo, en el que participan 274 pacientes, al objeto de valorar la eficacia y seguridad de la bemiparina sódica como tratamiento de las úlceras del pie diabético.

La autorización del uso de Bemiparina para el tratamiento de las úlceras del pie diabético supondría un avance significativo en el tratamiento de esta patología, ya que en la actualidad no existe tratamiento farmacológico sistémico eficaz alguno autorizado en el mercado. Los únicos productos existentes en la actualidad para el tratamiento de las úlceras del pie diabético incluyen vendajes, vendas de compresión para el cambio de apósitos y geles tópicos con factores de crecimiento.

Agennix en el informe “*Mercado global de productos avanzados para el cuidado de heridas*” publicado en febrero de 2007, calcula que aproximadamente el 15% de los pacientes diabéticos sufren úlceras del pie diabético, lo que supone un total de aproximadamente 750.000 pacientes en Estados Unidos, 980.000 en Europa y 1.100.000 en el resto del mundo. Aproximadamente un 25% de estos pacientes acaba necesitando una amputación. ROVI espera publicar los resultados del ensayo de Fase III en el segundo trimestre de 2009.

Bemiparina como terapia puente. La Sociedad está desarrollando Bemiparina para su uso como terapia puente o de sustitución para pacientes que deben suspender temporalmente el tratamiento con un anticoagulante oral (*Warfarina* o *Acenocumarol*); normalmente esto es debido a que el paciente se encuentra esperando una intervención y necesita un tratamiento alternativo antes de continuar con el tratamiento anticoagulante anterior (estudio BERTA). El desarrollo para esta indicación es actualmente objeto de estudio en el marco de un ensayo clínico (de Fase III) multicéntrico, aleatorizado, doble ciego y controlado con placebo en el que participan 2.082 pacientes, en colaboración con el *Institut de Recerca del Hospital de la Santa Creu i Sant Pau* de Barcelona. ROVI espera que se publiquen los resultados de este ensayo en el cuarto trimestre de 2009.

Bemiparina como anti-trombótico en cirugía oncológica. La Sociedad está desarrollando Bemiparina para su uso como agente anti-trombótico en el marco de la cirugía oncológica. En pacientes quirúrgicos con cáncer la incidencia de TVP en ausencia de tromboprofilaxis es del 29% [Geerts W y cols. Chest, 2001]. El desarrollo para esta indicación es actualmente objeto de estudio en el marco de un ensayo clínico (de Fase III) multicéntrico, aleatorizado, doble-cego y controlado con placebo en el que participan 526 pacientes, al objeto de acreditar la eficacia y seguridad del tratamiento profiláctico antitrombótico con Bemiparina en dosis de 3.500 UI/día durante 28 días, en vez de ocho días, en pacientes sometidos a cirugía oncológica abdominal o pélvica (estudio CANBESURE). ROVI espera publicar los resultados de este ensayo en el primer trimestre de 2009.

Bemiparina para prevenir la trombosis asociada a catéter venoso central. La Sociedad está igualmente desarrollando Bemiparina para su uso como profilaxis de la formación de coágulos sanguíneos en pacientes con cáncer que llevan implantado un catéter venoso central (“CVC”). La incidencia de trombosis asociada a CVC es del 27-66% [Verso M y cols., J Clin Oncol, 2003]. El desarrollo para esta indicación terapéutica es actualmente objeto de estudio en el marco de un ensayo clínico (de Fase III) multicéntrico, aleatorizado, doble-ciego y controlado con placebo en el que participan 402 pacientes, en colaboración con el *Instituto Científico y Tecnológico de Navarra* de Pamplona, al objeto de acreditar la eficacia y seguridad de la profilaxis antitrombótica con Bemiparina en dosis de 3.500 UI/día en pacientes afectados por cáncer con CVC (estudio BECAT). ROVI espera que se publiquen los resultados de este ensayo en el segundo trimestre de 2009, para seguidamente registrar y lanzar la Bemiparina como profilaxis para pacientes de cáncer con CVC en el 2009 en España, y en otros países europeos en el año 2010.

Tratamiento con HBPM del cáncer de pulmón de células pequeñas o microcítico (Small-Cell Lung Cancer). Nuevas investigaciones han revelado que las HBPM pueden ser eficaces en la ralentización de la progresión del tumor a través de la inhibición del crecimiento del tumor y de la metástasis de células cancerígenas. Estudios anteriores indicaban que las HBPM usadas conjuntamente con quimioterapia con/sin radioterapia podrían prolongar la supervivencia del paciente en determinados tipos de cáncer. En la actualidad ROVI lleva a cabo un ensayo clínico (de Fase II) multicéntrico, aleatorizado, abierto y secuencial en el que participan 130 pacientes en colaboración con el *Instituto Científico y Tecnológico de Navarra* en Pamplona, con el objeto de determinar la eficacia y seguridad de la administración de Bemiparina en la ralentización del desarrollo del cáncer en combinación con un tratamiento de quimioterapia sobre pacientes diagnosticados de cáncer microcítico de pulmón no extendido (estudio ABEL). La Sociedad espera que se publiquen los resultados de este estudio en el cuarto trimestre de 2010.

Bemiparina (BemiDextrina) para uso en diálisis peritoneal. La diálisis peritoneal es una técnica de filtrado de la sangre que utiliza la membrana peritoneal a modo de filtro natural para retirar los desechos del torrente sanguíneo. La diálisis peritoneal es una forma portátil de diálisis disponible como alternativa a la hemodiálisis, al requerir esta última su realización en un hospital o clínica. Habitualmente, los pacientes de hemodiálisis se someten al tratamiento tres veces por semana, en sesiones que duran de tres a cuatro horas cada una de ellas. *BemiDextrina* es una nueva formulación de Bemiparina, siendo la intención de la Sociedad envasarla junto con la bolsa de solución para diálisis peritoneal. El nuevo compuesto es actualmente objeto de un ensayo clínico (de Fase II) aleatorizado, abierto y paralelo en el que participan 76 pacientes, que pretende determinar la eficacia (biocompatibilidad peritoneal) de la adición de bemiparina a la solución de icodextrina en pacientes aquejados de trastornos en el transporte peritoneal y sometidos a diálisis de este tipo. La Sociedad realiza este estudio en colaboración con la *Fundación Renal Iñigo Álvarez de Toledo* y *Baxter S.L.* Actualmente Baxter es el mayor suministrador mundial de bolsas para diálisis peritoneal. La autorización de Bemiparina para la conservación de la membrana peritoneal representaría el primer tratamiento único en su género para estos pacientes. La posología indicada es de una dosis de 3.500 UI/día (durante un periodo de 4 meses), administrada a través de la bolsa medicinal de diálisis peritoneal (fabricada por Baxter). ROVI espera publicar los resultados de este estudio en el cuarto trimestre de 2008.

RO-14, heparina de muy bajo peso molecular (HMBPM). La HMBPM RO-14 tiene un peso molecular aproximado de 2.400 Daltons, inferior en un 50% al de la primera generación de HBPM y similar al del fondaparinux (*Arixtra*, de GlaxoSmithKline plc). En modelos animales, la HMBPM RO-14 ha demostrado poseer un potencial anti-trombótico muy elevado, así como la ausencia de actividad anti-trombina, con un cociente anti-Xa:anti IIa muy elevado. Con este perfil, la heparina RO-14 representa una alternativa potencial superior a la terapia actual con heparina y otras HBPM para la prevención y tratamiento de la TVP. La HMBPM RO-14 es actualmente objeto de un ensayo (de Fase I) farmacocinético no aleatorizado, abierto, en escalado de dosis única, en el que participan 12 voluntarios sanos. La Sociedad espera publicar los resultados de este ensayo en el segundo trimestre de 2008.

(2) *Administración oral de HBPM*

El desarrollo de HBPM de administración oral presenta retos significativos, dado que las proteínas y polisacáridos administrados por vía oral padecen un significativo proceso de degradación en el tracto gastrointestinal, lo que impide su adecuada absorción en el torrente sanguíneo. Además, con frecuencia los componentes activos de estas proteínas y polisacáridos están formados por macromoléculas hidrófilas y, dada la naturaleza lipófila de la membrana intestinal, la permeabilidad al paso de estas moléculas es muy baja, por lo que la probabilidad de absorción de tales proteínas y polisacáridos queda significativamente mermada o dañada.

Una vez superados estos obstáculos, se espera que el desarrollo de HBPM de administración oral conlleve una amplia repercusión en este mercado. Una HBPM oral posiblemente aumentaría los niveles de cumplimiento del tratamiento por los pacientes y ampliaría las oportunidades de mercado al extender la aplicación de las HBPM a otras indicaciones terapéuticas.

Según señala Datamonitor ("*Commercial Insight, Antithrombotics*"), los únicos anticoagulantes orales disponibles, la *Warfarina* (comercializada principalmente como Coumadin en EE.UU por el laboratorio americano Bristol Myers Squibb) o el *Acenocumarol* (comercializado en España como Sintrom por el laboratorio Novartis), antagonistas de la vitamina K, tienen una aplicación limitada dado el alto grado de monitorización del paciente, las estrictas restricciones de la dieta que acompañan a su uso y sus numerosas interacciones con otros medicamentos. De conformidad con la misma fuente, el desarrollo de un anticoagulante eficaz por vía oral restaría cuota de mercado a la *Warfarina*, supondría una buena alternativa frente al actual método de administración inyectada de anticoagulantes, y tendría aplicaciones adicionales para su uso como profilaxis en otras indicaciones terapéuticas.

Asimismo, el desarrollo de una HBPM de administración oral incrementaría el valor del producto ya que al aplicar la tecnología OCAP, que goza de patente, la HBPM tendría la protección adicional que le confiere la patente de la tecnología OCAP.

La tecnología conocida como OCAP (*Oral carbohydrate and peptide delivery technology*) es una tecnología de liberación diseñada para mejorar la biodisponibilidad de HBPM y de compuestos proteicos administrados por vía oral. Las micro y nano partículas tienen el

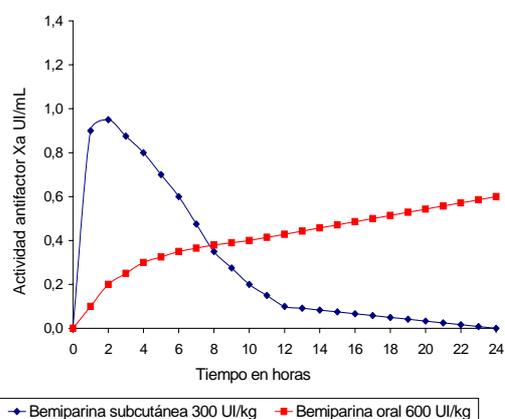
objetivo de proporcionar un equilibrio adecuado entre la liberación del principio activo para su absorción (por ejemplo, HBPM) y un mayor tiempo de contacto con la zona de absorción a nivel de la mucosa intestinal, facilitando la absorción de medicamentos sensibles que en otro caso serían rápidamente degradados en el tracto gastrointestinal y/o medicamentos de escasa permeabilidad.

La Sociedad considera que ha realizado grandes progresos en el desarrollo de su tecnología OCAP y en la actualidad concentra sus esfuerzos en el desarrollo de una HBPM y de una insulina oral que utilicen esta tecnología.

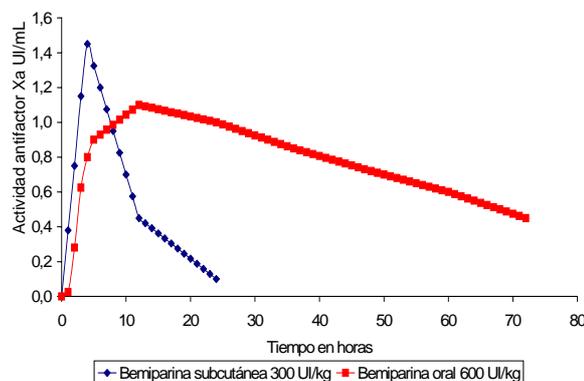
Heparina oral

Los resultados observados en la investigación llevada a cabo por la Sociedad sobre distintas formulaciones OCAP (todavía en fase preclínica) para la administración de heparina oral en distintos animales indican, en función de la formulación utilizada y la especie animal en cuestión, unos valores de biodisponibilidad relativa de entre el 45 % y el 170%. Los beneficios terapéuticos y la variabilidad entre dosis han demostrado niveles comparables a los de las HBPM administradas por vía subcutánea. Estos datos sugieren resultados prometedores con vistas a su aplicación en tratamientos en humanos. Los siguientes cuadros reflejan los niveles de actividad antifactor Xa en conejos blancos de Nueva Zelanda y perros Beagle, respectivamente, para la administración oral respecto de la administración subcutánea de heparina:

Cuadro 1: Niveles de Actividad Anti Xa observados en conejos blancos de Nueva Zelanda tras administración oral vs administración subcutánea



Cuadro 2: Niveles de actividad Anti xa observados en perros beagle tras administración oral vs administración subcutánea

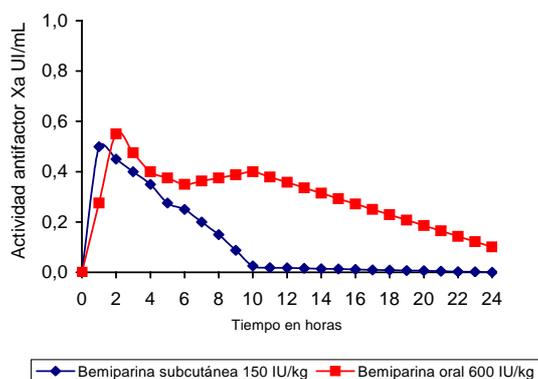


Los estudios sobre conejos blancos de Nueva Zelanda se han realizado por contrato en condiciones de Buenas Prácticas de Laboratorio por la empresa RCC-CIDA S.A. y en ellos se observa que tras la administración oral de Bemiparina de la Formulación I de OCAP en dosis de 600 IU/kg en cápsulas de gelatina dura, frente a la administración subcutánea en dosis de 300 UI/kg, se evidenciaron unos niveles de biodisponibilidad relativa del 80% en 24 horas, con un incremento sostenido de la actividad anti-Xa en niveles plasmáticos hasta las 24 horas (Cuadro 1). Por otra parte, estudios llevados a cabo por RCC-CIDA S.A.

también en condiciones de Buenas Prácticas de Laboratorio sobre perros Beagle tras la administración oral de bemiparina mediante una Formulación I de OCAP en dosis de 600 IU/kg en cápsulas de gelatina dura, frente a la administración subcutánea en dosis de 300 UI/kg, evidenciaron unos niveles de biodisponibilidad relativa del 70% en 24 horas, y del 170% en 72 horas (Cuadro 2).

Sin embargo, la cinética en plasma (es decir, la evolución de los niveles plasmáticos de actividad anti Xa en función del tiempo) difiere de la obtenida tras la administración subcutánea. La Sociedad es capaz de realizar ciertas modificaciones a su tecnología relacionadas con la estructura de la formulación y la relación entre excipientes para obtener distintas formulaciones OCAP con el objeto de intentar obtener una cinética más similar a la obtenida con la administración subcutánea. El siguiente cuadro muestra el resultado de estas modificaciones:

Cuadro 3: OCAP Formulación II: Niveles de Actividad Anti Xa observados en conejos blancos de Nueva Zelanda tras administración oral vs administración subcutánea



Estudios llevados a cabo por personal investigador de ROVI en conejos blancos de Nueva Zelanda tras la administración oral de Bemiparina en una Formulación II de OCAP en dosis de 600 IU/kg en cápsulas de gelatina dura, frente a la administración subcutánea en dosis de 150 UI/kg, evidenciaron unos niveles de biodisponibilidad relativa del 50% en 24 horas (Cuadro 3). Incluso a pesar de que la biodisponibilidad relativa es menor con esta Formulación II, la Sociedad estima que el resultado sigue siendo muy positivo, siendo la cinética en plasma en el caso de Bemiparina administrada mediante la Formulación II más parecida a la cinética en plasma obtenida tras la administración subcutánea que en el caso de Bemiparina administrada mediante la Formulación I.

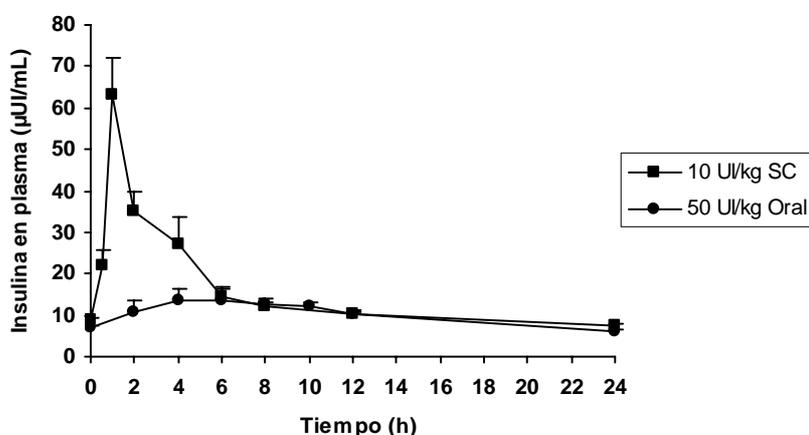
La HBPM oral de la Sociedad que utiliza la tecnología OCAP se encuentra actualmente en los últimos estadios de los estudios preclínicos, y la Sociedad espera comenzar los ensayos clínicos correspondientes a la Fase I a lo largo del primer semestre de 2008. Los ensayos clínicos iniciales en humanos deberían permitir a la Sociedad establecer si la tecnología funciona en humanos así como las dosis necesarias para obtener niveles en plasma de actividad anti Xa óptimos para un uso terapéutico. Dado el perfil de seguridad conocido de las HBPM, así como el uso clínico extendido de los polímeros y excipientes combinados para crear esta formulación, la Sociedad espera que si la Fase I es completada con éxito, podría obtener autorización para pasar directamente a la Fase III de ensayos clínicos, al

igual que ya ocurriera en el proceso de desarrollo de su formulación inyectable de Bemiparina. ROVI espera igualmente, dado que el principio activo cuya administración está prevista en los ensayos clínicos de Fase III ha sido previamente objeto de registro y autorización para su comercialización, que el número de pacientes requerido para los ensayos clínicos de Fase III podría ser relativamente menor en comparación con los exigidos en cualquier ensayo de un nuevo compuesto.

Insulina oral

El desarrollo por la Sociedad de una insulina oral ha acreditado también resultados prometedores en estudios preliminares que recientemente han sido publicados en revistas científicas especializadas (C. Damgé, P. Maincent, N. Ubrich. *Oral delivery of insulin associated to polymeric nanoparticles in diabetic rats*. Journal of Controlled Release 117 (2007): 163-170). Tal como se observa en el cuadro 4, los estudios realizados en el Laboratorio de Tecnología Farmacéutica de la Universidad Henry Poincarée de Nancy, sobre ratas Wistar diabéticas evidenciaron unos niveles de biodisponibilidad relativa del 13% en 24 horas tras la administración oral de insulina mediante una formulación OCAP en dosis de 50 UI/kg, frente a la administración subcutánea de insulina libre disuelta en agua en dosis de 10 UI/kg.

Cuadro 4. Niveles de Insulina en plasma tras una única administración oral de insulina en nanopartículas a dosis de 50 UI/kg (círculos, n=8), o tras la administración subcutánea (SC) de insulina libre a dosis de 10 UI/kg (cuadrados, n=8) en ratas Wistar diabéticas. Los valores medios basales a T0 eran: $7,11 \pm 0,31$ $\mu\text{UI}/\text{mL}$ en el grupo de ratas que recibieron el tratamiento oral y de $8,98 \pm 0,45$ $\mu\text{UI}/\text{mL}$ en el grupo de ratas que recibieron el tratamiento con insulina subcutánea.



(3) Tecnología de liberación extendida de inyectables

La tecnología propia de la Sociedad para la administración de fármacos mediante formulaciones de liberación extendida deriva de la adquisición de Bertex, en 2007. La tecnología conocida como micropartículas “*in situ*” o ISM (*in situ microparticles*) es una tecnología que permite la liberación sostenida de compuestos administrados por vía parenteral y que presenta la ventaja de reducir la variabilidad, mejorar la estabilidad, perfeccionar el uso clínico y minimizar el número de dosis necesarias, y en consecuencia de mejorar el cumplimiento por el paciente del tratamiento prescrito así como su propia comodidad.

Las ISM se presentan generalmente en un paquete o kit con dos jeringas independientes. El principio activo y el polímero como sistema transportador se almacenan en estado sólido, y tanto el solvente del polímero como la fase externa se almacenan en estado líquido en una segunda jeringa. Cuando el material sólido se combina con las fases líquidas, el compuesto se incorpora a la fase polimérica y se forma una emulsión. Cuando se inyecta la emulsión en el cuerpo, el polímero transportador se endurece y el principio activo se precipita junto con el polímero en el interior del cuerpo en forma de partículas, siendo liberado gradualmente en los fluidos corporales, reduciendo el número de administraciones necesarias.

Risperidona

En la actualidad la Sociedad desarrolla una formulación inyectable de la risperidona para su administración dos veces por semana en el tratamiento de la esquizofrenia. La risperidona, inicialmente autorizada en Estados Unidos en 1993 para Janssen Pharmaceutica NV (filial de Johnson & Johnson) y distribuida comercialmente con el nombre de *Risperdal®*, es un fármaco antipsicótico atípico administrado en forma de un comprimido diario. La patente estadounidense del producto expira en diciembre de 2007, existiendo una prórroga de 6 meses para indicaciones pediátricas.

La forma inyectable de risperidona desarrollada por la Sociedad sigue de cerca el desarrollo de *Risperdal® Consta*, siendo esta última una forma inyectable de la risperidona de administración bi-semanal comercializada por Johnson & Johnson. Los beneficios de la formulación de risperidona desarrollada por la Sociedad para su administración a través de micro-partículas *in situ* incluyen una reducida variabilidad entre dosis dado que las jeringas se cargan con polímero y compuesto disuelto, un sencillo proceso de fabricación basado en técnicas de producción ya desarrolladas por la Sociedad, una mejor estabilidad del principio activo que permite almacenar el compuesto en estado sólido a temperatura ambiente, una mejor estabilidad física del principio activo, facilidad de inyección debido a la reducida viscosidad de la fase externa, liberación inicial controlada y flexibilidad tecnológica adaptable a un gran número de factores. La Sociedad ha formulado la risperidona con su tecnología ISM, y actualmente realiza ensayos preclínicos. Basándose en estudios actuales sobre la administración de risperidona mediante ISM, ROVI espera terminar los estudios preclínicos a comienzos del 2008, para posteriormente comenzar los ensayos clínicos de Fase I en el segundo semestre del año.

Acetato de leuprorelina

La sociedad desarrolla actualmente una formulación inyectable de acetato de leuprorelina para su administración trimestral en el tratamiento del carcinoma de próstata avanzado. La compañía TAP Pharmaceutical Products Inc. comercializa el producto con el nombre Lupron®. La primera formulación de liberación sostenida fue Lupron® Depot en forma de micropartículas inyectables de administración mensual, que fue aprobada por la FDA en 1989 y posteriormente se aprobaron las formulaciones de 3 y 4 meses. Todas las formulaciones Lupron® Depot están constituidas por micropartículas inyectables preformadas que se administran en el cuerpo humano en forma de suspensión. Posteriormente, se autorizaron formulaciones implantables de liberación sostenida tanto en

forma de implantes preformados (Viadur[®], Bayer AG, en el año 2000, de administración anual) como de implantes que se forman *in situ* tras la inyección de una disolución del polímero que se precipita en el cuerpo humano (Eligard[®], Sanofi-Aventis, en el año 2002 para la administración mensual y actualmente comercializa formulaciones de 1, 3, 4 y 6 meses).

La forma inyectable de acetato de leuprorelina que desarrolla la Sociedad persigue mejorar el uso clínico de las formulaciones actualmente existentes en el mercado. Dentro de los beneficios que aporta esta nueva formulación se incluyen una menor variabilidad entre dosis y un mayor control en la liberación inicial de principio activo debido a que todo el principio activo a administrar así como el polímero se encuentran dentro de la jeringa a administrar y a que el proceso de precipitación del polímero es muy homogéneo, una mejor estabilidad de la formulación ya que tanto el polímero como el principio activo se almacenan en estado sólido a temperatura ambiente y una mayor facilidad de inyección debido a la baja viscosidad de la fase externa. La Sociedad ha formulado el acetato de leuprorelina con tecnología ISM y actualmente se encuentra en fase de ensayos preclínicos en animales.

11.2. Propiedad industrial e intelectual

11.2.1. Descripción general

ROVI dispone de una amplia cartera internacional de patentes, marcas y nombres de dominio. La totalidad de los expedientes que integran la cartera está al corriente de pago de las tasas de mantenimiento y, por tanto, en pleno vigor. En la actualidad ROVI dispone de numerosas familias de patentes que protegen los 7 productos de la Sociedad que actualmente están comercializándose (véase apartado 11.2.2) y que suponen un 42,8% de los ingresos ordinarios en 2006 (57,8% sobre el total de Ventas de Bienes).

Asimismo, la totalidad de patentes, marcas y nombres de dominio son los que utiliza ROVI en su actividad, no existiendo otros además de los utilizados por el Grupo de los que no sea titular o no esté debidamente licenciado por un tercero.

La patente constituye la base del negocio de las compañías farmacéuticas, protegiendo su propiedad intelectual frente a la entrada de genéricos en el mercado tal como está descrito en el apartado 1 del Capítulo II (“Factores de Riesgo”) de este Folleto.

La Sociedad dispone de personal altamente cualificado en materia de propiedad industrial (“PI”), responsable del seguimiento constante de todas las solicitudes de patente publicadas así como de la correspondiente literatura científica. Este personal realiza igualmente estudios de mercado con el objetivo de detectar cualquier amenaza potencial para la cartera de patentes de la Sociedad.

El personal de PI de ROVI participa en reuniones de proyectos y realiza revisiones constantes de su cartera de patentes así como del proceso de I+D con el objeto de determinar el momento en que debe procederse a la solicitud de una nueva patente que proteja las diversas fases del proceso de desarrollo farmacéutico y biotecnológico. El mismo personal es responsable de garantizar la oportuna formulación de la solicitud de

patente antes de que ROVI o sus socios de I+D publiquen estudio de investigación alguno.

11.2.2. Patentes de los productos de Investigación propia, los productos de investigación de terceros (licencias-in) y los productos en fase de investigación:

ROVI dispone de una cartera de patentes, compuesta por 101 patentes otorgadas y 34 solicitudes pendientes.

Dada la inversión en I+D que realiza ROVI resulta fundamental proteger las invenciones que puedan surgir fruto de dicha investigación. Esta protección se consigue principalmente mediante el sistema de patentes.

La Sociedad ha diseñado una estrategia para la protección de su tecnología propia así como de sus nuevos desarrollos farmacéuticos y biotecnológicos consistente en solicitar la patente de todos los aspectos relacionados con el desarrollo de sus técnicas esenciales, incluyendo los principios activos, las formas de administración de compuestos, el uso terapéutico del principio activo, los sistemas y dispositivos de administración del fármaco y las formulaciones farmacéuticas.

De esta manera, en la cartera de ROVI se encuentran patentes que protegen la investigación de ROVI en las heparinas de bajo y muy bajo peso molecular y sistemas de liberación de fármacos, entre otros. Por otro lado, también se solicitan patentes con el fin de proteger distintas vías de obtención de los productos de ROVI y nuevos procedimientos relacionados con otros principios activos que puedan resultar de interés. Otro aspecto que ROVI trata de proteger son los nuevos usos terapéuticos de sus compuestos, dado que durante el desarrollo farmacéutico de los mismos se ha hallado en numerosas ocasiones que podían ser desarrollados para más de una indicación terapéutica, o bien podían ser utilizados en combinación con otros fármacos consiguiéndose así un aumento o modificación del efecto terapéutico de los mismos.

A medida que va avanzando el desarrollo del fármaco ROVI también trata de solicitar patentes que protegen la formulación farmacéutica con la que finalmente se va a comercializar el producto, es decir formulaciones tales como comprimidos, cápsulas y dispositivos de liberación controlada, entre otros, ya que, en los últimos años, ROVI ha podido observar que este tipo de patentes ha ido adquiriendo una gran relevancia.

Mediante esta estrategia ROVI crea una amplia protección por patente alrededor del fármaco que pretende comercializar, de tal forma que lo que se intenta es dificultar y retardar lo máximo posible la comercialización de fármacos innovadores o fármacos genéricos que puedan entrar en competencia con el producto de ROVI.

En la actualidad, la cartera de patentes de la Sociedad dispone de 135 expedientes, entre solicitudes de patente en tramitación y patentes ya concedidas. Concretamente, de estos expedientes aproximadamente un 75% corresponden a expedientes de patente ya concedidos.

Dado que España forma parte del Convenio de la Unión de París (CUP), todas aquellas solicitudes de patente depositadas a través de la Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM) gozan del llamado principio de prioridad unionista, que consiste en que cualquier solicitante de una patente depositada previamente en un país del CUP gozará de un plazo de 12 meses desde la primera solicitud para extenderla a cualquier otro país perteneciente o al CUP o la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Por esta razón, el proceso de solicitud de patente en ROVI comienza con una solicitud inicial en España, seguida por varias solicitudes internacionales.

La mayor parte de las solicitudes internacionales se tramitan a través del procedimiento PCT (Patent Cooperation Treaty), ya que es un procedimiento que permite que a través de una única solicitud inicial se consiga obtener una patente en un gran número de Estados con protección desde la fecha de solicitud de patente prioritaria. ROVI opta por agotar ese plazo de 12 meses desde la presentación de la solicitud de patente prioritaria, para obtener información previa favorable sobre el estado de dicha solicitud a través de un informe que emite Oficina de Patentes en la que se ha presentado dicha solicitud prioritaria y mediante el cual puede mejorar sustancialmente el texto de la invención que se presentará al depositar la solicitud internacional y así defender sus derechos de la mejor forma posible.

En aquellos casos en los que un determinado país de interés para ROVI no forme parte del PCT se debe realizar una solicitud directa en el mismo país, siempre en paralelo con la solicitud internacional.

Es importante destacar que, aunque la duración normal de una patente es de 20 años desde su fecha de solicitud, dicha duración se puede prorrogar durante un periodo máximo de 5 años adicionales. Para ello es necesario tener una patente que proteja un producto, que debe ser la primera y que se denomina “patente base” y gozar de una autorización sanitaria para la especialidad farmacéutica que se deriva de dicho producto protegido. De este modo las empresas farmacéuticas pueden compensar el largo periodo regulatorio que supone la obtención de un registro sanitario por parte de las Autoridades Sanitarias.

Actualmente ROVI está haciendo una inversión creciente en derechos de Propiedad Industrial, unos encaminados a la adquisición de nuevas patentes y optimización de las mismas y, otros encaminados a la adquisición de “know how”.

Para ROVI es extremadamente importante profundizar en el conocimiento de las tecnologías que adquiere. Por esta razón, la Sociedad le da mucha importancia a la adquisición de “know how” principalmente por el interés que despierta en ROVI no solo el comprar la tecnología patentada sino, poder optimizarla gracias a los conocimientos del personal de ROVI.

El gasto de ROVI en patentes asciende a 137 miles de euros en 2006 y a 58 miles de euros en 2005.

(A) Patentes de los productos de investigación propia

Bemiparina

El grupo más significativo de patentes de la Sociedad es el que protege su HBPM propia, Bemiparina (28,4% sobre el total de las ventas de ROVI en 2006). ROVI ha obtenido la patente para Bemiparina en Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Portugal, Reino Unido, Suecia, Suiza, Liechtenstein, Estados Unidos y Méjico estando aun pendiente de concesión en Japón y Brasil. El periodo de exclusividad de la patente que protege Bemiparina como producto expira en el 2019. Adicionalmente, ROVI posee dos solicitudes de patentes, una española y otra PCT, que protegen un nuevo procedimiento de despolimerización de HBPM, entre las que se encuentra la Bemiparina.

Actualmente Bemiparina se está comercializando bajo las denominaciones comerciales *Hibor*[®], *Ivor*[®], *Zibor*[®], *Ivorat*[®] e *Ivormax*[®].

Fitoladius

No hay patente disponible para *Fitoladius*.

Fibrilín

No hay patente disponible para *Fibrilín*.

(B) Patentes de los productos de terceros

Los cuadros siguientes recogen los principales productos comercializadas por ROVI, cuya protección está vigente en España, en función de sus correspondientes principios activos, indicaciones terapéuticas, marca principal en España, fecha de expiración de dicha protección del producto e información sobre el origen del producto. Cabe mencionar que cualquier información que ROVI pueda proporcionar respecto al estado de los productos objeto de contratos de licencia in se basa en el mejor conocimiento que la Sociedad posee de estos temas, si bien ROVI no es el propietario de las patentes de los productos vinculados a dichas licencias y, consecuentemente, no tienen porqué estar al corriente de cualquier proceso acción o litigio que pudiera afectar a la validez de las mismas

Especialidades farmacéuticas

ESPECIALIDADES FARMACÉUTICAS				
Principio activo	Indicación terapéutica	Marca principal en España	Fecha de expiración de IP	Información de origen de producto
Ranelato de estroncio	Osteoporosis	<i>Osseor</i>	31-08-2015	Bajo licencia de Servier; acuerdo suscrito en junio de 2005.
Ivabradina	Angina estable	<i>Corlentor</i>	25-09-2012	Bajo licencia de Servier; acuerdo suscrito en mayo de 2007.

ESPECIALIDADES FARMACÉUTICAS

Principio activo	Indicación terapéutica	Marca principal en España	Fecha de expiración de IP	Información de origen de producto
Desketoprofeno trometamol	Alivio del dolor leve a moderado	<i>Ketesse</i>	9-11-2013	Bajo licencia de Menarini International Operations Luxembourg; acuerdo suscrito en noviembre de 2003.

Agentes de contraste

AGENTES DE CONTRASTE

Principio activo	Indicación terapéutica	Marca principal en España	Fecha de expiración de IP	Información de origen de producto
Iomeprol	Contraste no-iónico	<i>Iomeron</i>	25-11-2019	Bajo licencia de Bracco Imaging S.p.A.; acuerdo suscrito en mayo de 1994.
Hexafluoruro de azufre	Agente de contraste para ultrasonidos	<i>Sonovue</i>	01-12-2014	Bajo licencia de Bracco Imaging S.p.A.; acuerdo suscrito en el año 2000.
Gadobenoato de dimeglubina	Agente de contraste para resonancia magnética	<i>Multihance</i>	12-01-2012	Bajo licencia de Bracco Imaging S.p.A.; acuerdo suscrito en enero de 1999.

(C) Patentes de los productos en fase de investigaciónHBPM

Dentro del grupo más significativo de patentes de la Sociedad, es decir, aquel que protege las HBPM, ROVI posee varias patentes, pero las que actualmente se encuentran en fase de investigación son aquellas que protegen nuevos procedimientos de obtención de HBPM.

Dada la importancia que supone Bemiparina para la Sociedad, ROVI continúa desarrollando distintos aspectos inventivos relacionados con este producto. Por esta razón, en los dos últimos años ROVI ha solicitado dos patentes relativas a un nuevo procedimiento de generación de HBPM; una española prioritaria (P200601886.8) y otra solicitud internacional PCT (PCT/ES2007/000423), esta última solicitada en julio de 2007. Ambas protegen un nuevo procedimiento de despolimerización que permite obtener diferentes heparinas de bajo peso molecular, entre las que se encuentra la Bemiparina. ROVI calcula que estas patentes se concederán no antes del 2011.

Tecnología OCAP

La Sociedad ha adquirido en el año 2006 patentes en varios países para su tecnología de proteínas y carbohidratos orales OCAP, estando pendientes en Europa, Canadá, México, Japón, Brasil y Estados Unidos. El periodo de exclusividad de estas patentes expira en el

2021. La tecnología OCAP está protegida por la familia de patentes EP 1 313 453, JP 2004502720, BR 2001012080, MX 2003000193, US 10/332,351, CA 2,415,414.

Tecnología ISM

En el marco de la compra de la empresa Bertex Pharma GMBH en 2007, ROVI ha adquirido tres patentes correspondientes a la tecnología de liberación de partículas *in situ* o ISM.

Dichas patentes están actualmente vigentes en Europa y en Estados Unidos y protegen distintos aspectos relacionados con la creación y administración *in situ* de micropartículas, como son la formación de sistemas multifase como primer paso para la obtención de este tipo de micropartículas, la formación de una dispersión que permite una liberación sostenida de partículas y un kit de implantación de micropartículas *in situ*. Las tres patentes en conjunto protegen todos y cada uno de los estadios de formación de micropartículas *in situ*. Estas patentes expirarán en 2018, 2021 y 2021, respectivamente.

11.2.3. Nombres de Dominio y Marcas

Nombres de dominio

ROVI es titular de 40 nombres de dominio, entre los que hay dominios genéricos (mayoritariamente .com y .org) y territoriales (principalmente .es). El gasto de ROVI por este concepto ha ascendido a 418,91 euros en 2005 y a 827,91 euros en 2006.

Marcas

Actualmente la Sociedad dispone de una extensa cartera de marcas, con un total de 463 registros en diferentes países. La política en ROVI a la hora de decidir el registro de marca, es solicitar inicialmente una marca española o comunitaria y utilizarla como base para el registro de marca internacional.

El registro internacional tiene ventajas esenciales para el titular de la marca ya que con la mera presentación de una solicitud de registro en España, el sistema gestiona la extensión geográfica y la intensidad de la protección sin mayor esfuerzo para los solicitantes. Por esta razón ROVI utiliza este sistema para llegar a un gran número de países.

Normalmente la Sociedad registra las marcas en más de 30 países. En la mayoría de los casos se realizan solicitudes de Marca Internacional (vía para obtener después marcas nacionales en cada país) y de Marca Comunitaria (automáticamente en todos los países de la Unión Europea). El coste promedio total de registrar una marca comunitaria es de unos 3.000 euros.

El proceso de tramitación de una marca desde su solicitud hasta su obtención puede durar entre 6 meses y 2 años en promedio.

El periodo inicial de validez de las marcas concedidas es de 10 años, aunque este periodo es renovable de manera indefinida. El coste promedio del mantenimiento o renovación de una

marca suele ser de 1.000 euros por país. En el caso de la Unión Europea, una Marca Comunitaria con validez en todos los países miembros, puede ser renovada por unos 2.000 euros.

Cabe destacar como marcas más importantes por lo que representan en volumen de ventas, las siguientes: *Hibor*[®], *Ivor*[®], *Zibor*[®], *Ivorat*[®], *Ivormax*[®], *Fitoladius*[®], *Glufan*[®], *Fibrilin*[®].

Los gastos generados en marcas comerciales durante los años 2005 y 2006 han sido 50 miles de euros y 26 miles de euros respectivamente.

Supositorios ROVI

Tal como se menciona en el apartado 5.1.5 anterior de la presente Información sobre el Emisor, ROVI vendió a Pfizer la rama de actividad correspondiente a los supositorios de glicerina ROVI (y a otros medicamentos publicitarios) en el año 1994, incluyendo los correspondientes registros sanitarios y de propiedad industrial (como, por ejemplo, la marca “Supositorios ROVI”). Dicha venta se verificó a través de la transmisión de las acciones que ROVI tenía en una compañía a la que previamente había aportado dichos activos, ROVI FARMA, S.A., sociedad que, en consecuencia, pasó a ser propiedad de Pfizer.

Además y en el mismo contrato, las partes establecieron los términos para permitir la coexistencia pacífica en relación con la marca “ROVI”. Conforme a dicho contrato, ROVI retuvo la titularidad plena de todos los derechos de propiedad industrial distintos de los relativos a los medicamentos publicitarios, así como el derecho de solicitar y usar nuevas marcas que incluyan el término “ROVI” siempre que se haga para productos o servicios no relacionados con el negocio de las Especialidades Farmacéuticas Publicitarias.

Por su parte, ROVI autorizó a ROVI FARMA, S.A., propiedad de Pfizer, a usar la expresión “ROVI”, aisladamente o junto con otras palabras, en su denominación social actual o futura o como marca de Especialidades Farmacéuticas Publicitarias.

11.2.4. Registro

El registro de medicamentos es un proceso complejo y esencial para la industria farmacéutica cuyo principal objetivo es el registro de un producto ante las autoridades sanitarias para su posterior comercialización.

El proceso de registro tiene lugar una vez superadas con éxito las fases de investigación y desarrollo. Para ello se prepara y se presenta toda la documentación que avala la calidad, seguridad y eficacia del nuevo medicamento ante las autoridades sanitarias. El conjunto de esta documentación se denomina Registro y supone el final de la etapa de investigación y desarrollo. A partir de la autorización del registro se puede empezar a comercializar y rentabilizar el producto.

El proceso de registro en la práctica suele tener una duración de entre 1 y 2 años, dependiendo del país y tipo de producto (véase mayor detalle en apartado 5.1.4.1. Medicamentos).

En la actualidad, teniendo en cuenta todos los medicamentos, ROVI dispone de 46 registros en España, obtenidos mayoritariamente por procedimiento nacional, que por otra parte es el trámite previo necesario para iniciar el proceso de reconocimiento mutuo en otros países.

Con respecto a Bemiparina, además de 10 registros en España, a nivel internacional ROVI cuenta 177 registros en otros 33 países. De estos 177 registros, 101 son en la UE, obtenidos mediante un procedimiento de Reconocimiento Mutuo; 66 se obtuvieron a través de procedimientos nacionales (40 registros en América, 18 en Asia y 8 en países de Europa no pertenecientes a la UE); y 10 fueron obtenidos en Bulgaria y Rumanía (2 y 8 respectivamente) a través de procedimiento Simplificado nCADREAC (New Collaboration Agreement between Drug Regulatory Authorities in Central and Eastern European Countries) que como su nombre indica ha sido el procedimiento abreviado establecido para registrar en los países del centro y el Este de Europa los productos ya registrados previamente en la Unión Europea antes de su incorporación a la misma.

ROVI registró Bemiparina en España en abril de 1998 mediante Registro Nacional. Desde entonces Bemiparina se ha registrado en un total de 15 países a través de un procedimiento de Reconocimiento Mutuo, en 17 países mediante procedimientos Nacionales y en 2 países mediante procedimientos nCADREAC.

REGISTROS BEMIPARINA

Áreas	Registros	Nº de Países	Países
UE	121	17	España ^{1,2} , Austria ² , Bulgaria ³ , Eslovenia ² , Eslovaquia ² , Estonia ² , Grecia ² , Hungría ² , Inglaterra ² , Irlanda ² , Italia ² , Letonia ² , Lituania ² , Polonia ² , Portugal ² , Republica Checa ² , Rumania ³
Europa no UE	8	2	Albania ¹ , Turquía ¹
América	40	10	Argentina ¹ , Chile ¹ , Costa Rica ¹ , El Salvador ¹ , Guatemala ¹ , Honduras ¹ , Nicaragua ¹ , Panamá ¹ , Republica Dominicana ¹ , Venezuela ¹
Asia	18	5	Hong-Kong ¹ , India ¹ , Jordania ¹ , Corea ¹ , Kuwait ¹
Total	187	34	

1: Procedimiento Nacional

2: Procedimiento Reconocimiento Mutuo

3: Procedimiento nCADREAC

Además de los productos de investigación propia, ROVI cuenta con una amplia gama de productos procedentes de la investigación de otras compañías líderes como Laboratoire Servier (*Osseor*, *Corlontor*) Bracco (*Iopamiro*, *Iomeron*, *Multihance*, *Sonovue*), AstraZeneca (*Emla*), Menarini, (*Ketesse*, *Ketesgel*) gracias a los acuerdos de licencias que mantiene con ellas.

En 2006 ROVI presentó la revalidación de 14 medicamentos y la declaración de comercialización de 46 medicamentos, que se hace anualmente. Los gastos de ROVI en tasas de revalidaciones, variaciones y otros gastos de mantenimiento de registros ascendieron a 250 miles de euros en el año 2005 y a 525 miles de euros en 2006.

11.2.5. Protección de datos

ROVI recopila la información personal de las personas que participan en los ensayos clínicos, información que se encuentra sujeta a la legislación española sobre protección de datos personales. La Sociedad considera que cumple dicha legislación, habiendo implantado procedimientos y protocolos de protección de datos apropiados frente a la amenaza de fallos de seguridad o para aliviar los problemas generados por tales fallos. Sin perjuicio de lo anterior, en ningún caso es posible garantizar al cien por cien la eficacia de cualquier sistema de protección de datos.

12. INFORMACIÓN SOBRE TENDENCIAS

12.1. Tendencias recientes más significativas de la producción, ventas e inventario, y costes y precios de venta desde el fin del último ejercicio hasta la fecha del documento de registro

En el apartado 20.6 siguiente se hace referencia a las tendencias más recientes correspondientes al periodo de nueve meses finalizado el 30 de septiembre de 2007.

12.2. Información sobre cualquier tendencia conocida, incertidumbres, demandas, compromisos o hechos que pudieran razonablemente tener una incidencia importante en las perspectivas del emisor, por lo menos para el ejercicio actual

Los principales factores que podrían tener una incidencia en las perspectivas de ROVI son aquellos incluidos en el apartado 1 del Capítulo II (“Factores de Riesgo”) anterior y en el apartado 6.2 de la presente Información sobre el Emisor.

13. PREVISIONES O ESTIMACIONES DE BENEFICIOS

La Información sobre el Emisor del presente Folleto no incluye previsiones o estimaciones de beneficios.

14. ÓRGANOS DE ADMINISTRACIÓN, DE GESTIÓN Y DE SUPERVISIÓN, Y ALTOS DIRECTIVOS

14.1. Nombre, dirección profesional y cargo en el emisor de las siguientes personas, indicando las principales actividades que éstas desarrollan al margen del emisor, si dichas actividades son significativas con respecto a ese emisor

(a) Miembros de los órganos de administración, de gestión o de supervisión

A continuación se refleja la composición del consejo de administración de la Sociedad a la fecha del presente Folleto, así como la condición de sus miembros de acuerdo con lo establecido en los Estatutos Sociales y en el Reglamento del Consejo de Administración de la Sociedad:

Nombre	Cargo	Carácter del cargo	Domicilio profesional
Juan López-Belmonte López	Presidente y Consejero Delegado(*)	Ejecutivo	Julián Camarillo, 35 Madrid
Juan López-Belmonte Encina	Consejero Delegado(*)	Ejecutivo	Julián Camarillo, 35 Madrid
Javier López-Belmonte Encina	Vocal	Ejecutivo	Julián Camarillo, 35 Madrid
Iván López-Belmonte Encina	Vocal	Ejecutivo	Julián Camarillo, 35 Madrid
Alfonso Monfort Alcalá	Vocal	Independiente	Avda. General Perón, 1 Madrid
Antonio Claret García García	Vocal	Independiente	Avda. Fernández de los Ríos Madrid
Enrique Castellón Leal	Vicepresidente	Independiente	Cariátides, 15 Las Rozas, Madrid
José Félix Gálvez Merino	Secretario no consejero	-	Paseo de la Castellana, 53 Madrid

(*) D. Juan López-Belmonte López y D. Juan López-Belmonte Encina ejercen sus cargos de Consejeros Delegados de la Sociedad de manera solidaria.

La composición descrita en el cuadro anterior respecto al carácter del cargo de cada uno de los consejeros fue aprobada por la junta general de accionistas de la Sociedad el pasado 24 de octubre de 2007. La Sociedad tiene previsto mantener la composición actual del consejo de administración tras la Oferta.

Los consejeros no desarrollan actividades al margen de sus funciones en la Sociedad y/o el Grupo que sean relevantes para la actividad de ésta, salvo por lo establecido en este apartado 14.1 de esta Sección.

(b) Socios comanditarios, si se trata de una sociedad comanditaria por acciones

No aplicable, al tratarse de una Sociedad Anónima.

(c) Fundadores, si el emisor se constituyó hace menos de cinco años

No aplicable, al haberse constituido la Sociedad hace más de cinco (5) años.

(d) Cualquier alto directivo que sea pertinente para establecer que el emisor posee las calificaciones y la experiencia apropiadas para gestionar las actividades del emisor

A continuación se relacionan las personas que conforman el cuadro de altos directivos de la Sociedad a fecha del Folleto:

Nombre	Cargo	Fecha de incorporación
Juan López-Belmonte Encina	Consejero Delegado	01/07/1994
Javier López-Belmonte Encina	Director Financiero	15/03/2000
Iván López-Belmonte Encina	Director de Desarrollo Corporativo	26/04/1995
José Eduardo González Martínez	Director Comercial	17/01/2001
Juan López Oriza	Director de Marketing	26/06/2006
Julia González	Directora de Aspectos Regulatorios	01/09/1999
Javier Martínez González	Director de Desarrollo Clínico	18/03/2002
Rafael Garrido-Lestache López-Belmonte	Director de Operaciones Industriales	01/10/1992
Javier Angulo	Director de Recursos Humanos	17/07/2007

El listado de personas incluidas en el cuadro anterior como altos directivos de la Sociedad se ha confeccionado a partir de la definición de alto directivo contenido en el Código Unificado de Buen Gobierno que fue aprobado por el Consejo de la CNMV el 22 de mayo de 2006.

- **Naturaleza de toda relación familiar entre cualquiera de esas personas**

D. Juan López-Belmonte López es padre de los hermanos D. Juan, D. Javier y D. Iván López-Belmonte Encina. Por su parte, Rafael Garrido-Lestache López-Belmonte es sobrino del primero y primo de los hermanos López- Belmonte Encina

- **Datos sobre la preparación y experiencia pertinentes de las personas mencionadas en las letras a) y d) de este apartado 14.1.**

A continuación se recoge una breve descripción del perfil profesional y académico del cuadro de personas mencionadas en las letras a) y d) de este apartado 14.1.

Juan López-Belmonte López

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales en la Universidad Complutense de Madrid en el año 1969. Es presidente y consejero delegado de la Sociedad. Es miembro del Consejo de Gobierno y Junta Directiva de Farmaindustria, del Pleno de la Cámara de Comercio de Madrid, del Patronato de la Corporación Tecnológica de Andalucía y vocal de la Junta Directiva y del Comité Ejecutivo de la Confederación Empresarial de Madrid.

Juan López-Belmonte Encina

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por el CEU San Pablo de Madrid, especialidad auditoría en el año 1993. Es accionista de Inversiones Clidia, S.L. (a su vez accionista de control de la Sociedad) y consejero delegado de ROVI. Comenzó su actividad laboral trabajando en compañías farmacéuticas de relevancia internacional como son Nielzen Group, en España, Tyco Group, en Estados Unidos, y Boots Pharmaceuticals en Reino Unido, en distintas áreas farmacéuticas. Ha estado trabajando para la Sociedad desde

1994, fue Director General desde octubre de 2001 y desde octubre de 2007 es el consejero delegado de la Sociedad.

Javier López-Belmonte Encina

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por el Colegio Universitario de Estudios Financieros (CUNEF) de Madrid, especialidad financiación en el año 1998. Es Director Financiero, accionista de Inversiones Clidia, S.L. (a su vez accionista de control de la Sociedad) y miembro del consejo de administración de ROVI. Comenzó su actividad laboral en el sector bancario en el año 1998 trabajando en Argentaria S.A. en el Reino Unido como analista y, en el sector farmacéutico, en Medeva Pharma, también en el Reino Unido. Se incorporó a ROVI en el año 2000 y es director Financiero desde el año 2001.

Iván López-Belmonte Encina

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por el CEU San Pablo de Madrid, especialidad auditoría en el año 1994. Es Director General adjunto, accionista de Inversiones Clidia, S.L. (a su vez accionista de control de la Sociedad) y miembro del consejo de administración de ROVI. Empezó su actividad laboral en Alemania trabajando en importantes empresas como son Amersham, dedicada a la medicina nuclear y en Hexal AG, especializada en genéricos. Ha estado trabajando para la Sociedad desde 1995, fue Director General adjunto desde el año 2001 y desde septiembre de 2007 es el director de desarrollo corporativo de ROVI.

Alfonso Monfort Alcalá

Licenciado en Administración de Empresas por ESIC y Graduado Social por la Escuela de Graduados Sociales de Madrid. Su trayectoria profesional se ha desarrollado en BP ESPAÑOLA DE PETRÓLEOS hasta 1969, en Merck Sharp & Dohme España hasta 1995 ejerciendo los cargos de Director de Promoción, Director de Materiales y Director de Planificación entre otros. Fue Presidente de Sanofi Pasteur MSD S.A.

Antonio-Claret García García

Doctor en Medicina y Cirugía por la Universidad de Granada y en Ciencias Políticas y Sociología por la Universidad de Granada. Médico especialista en oftalmología, en la actualidad, entre otros, ostenta los cargos de presidente del Consejo de administración de Caja General de Ahorros de Granada, presidente de la Red de Macrofinanzas y presidente de la Comisión de Montes de Piedad españoles de la Confederación Española de cajas de ahorros (CECA). Asimismo preside y asesora de manera estable a varias fundaciones como son la Asociación de Fundaciones de Andalucía o la Fundación Caja Granada.

Enrique Castellón Leal

Licenciado en Medicina y Cirugía y Especialista en Medicina Interna por la Universidad Complutense de Madrid y en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid. "Master in Public Health" y "Master in Health Policy and Management" por la Universidad de Harvard. Fue médico asistencial en el Servicio de

Medicina Interna del Hospital Clínico San Carlos de Madrid, miembro del Cuerpo de Inspectores Médicos de la Seguridad Social, Director General del Servicio Gallego de Salud, Viceconsejero de Sanidad y Servicios Sociales de la Comunidad de Madrid y subsecretario del Ministerio de Sanidad y Consumo. Asimismo asesora de manera estable a varias fundaciones dedicadas a la investigación en ciencias de la salud y desarrolla actividad de consultoría en Castellón Abogados. Ha trabajado como consultor en asuntos de políticas de salud del Banco Interamericano de Desarrollo (grupo del Banco Mundial) y es Socio fundador y Presidente del Consejo de Administración de CrossRoadBiotech.

José Eduardo González Martínez

Diplomado en Marina Civil en el año 1973 y Master en Dirección de marketing y ventas por Instituto de Empresa (Madrid) en 1994. Ha estado vinculado al sector farmacéutico desde 1975 trabajando como Director de Ventas para UPJOHN FARMAQUIMICA y ASTRAZENECA S.A. Se incorporó a ROVI en el año 2000 como Director Comercial, cargo que ostenta en la actualidad.

Juan López Oriza

Licenciado en Ciencias Químicas, especialidad Química Industrial por la Universidad Complutense de Madrid. Diplomado en Marketing y Ventas por Centro de Estudios Superiores de Marketing. Ha desarrollado una larga trayectoria en el sector farmacéutico trabajando en compañías como Compañía: UPSA Médica. (actualmente incorporada en el grupo BMS), Duphar Farmacéutica (actualmente Solvay Pharma) o en Pfizer España S.A. hasta el año 2006 como Jefe de Marketing del Área Cardiovascular con responsabilidad estratégica, presupuestaria, organizativa y de comunicación, además de responsabilidad sobre personas e Interlocutor Internacional. Desde julio de 2006 hasta la actualidad es Director de Marketing de ROVI.

Julia González

Licenciada en Farmacia, en especialidad industrial por la Universidad de Salamanca. Ha trabajado en el sector farmacéutico desde el año 1982 destacando como Directora Técnica Farmacéutico de Laboratorio Clarben S.A., Directora Técnica y de Registros de Nycomed S.A. para España y Portugal y Directora Técnica de Bexal Farmacéutica (Joint venture de Rovi y Hexal). Se incorporó a ROVI en 1999 como Directora de Registros de ROVI y en la actualidad es Directora de Aspectos Regulatorios.

Javier Martínez González

Licenciado en Medicina y Cirugía por la Facultad de Medicina de la Universidad Complutense de Madrid. Médico de Atención Primaria y Médico de Urgencias en el Servicio Especial de Urgencias del INSALUD hasta 1990. Más tarde trabajó en el Departamento Científico de ALK-Abelló en Madrid y como Jefe Médico de Área Terapéutica. Laboratorios Pfizer, S.A. Se incorporó a ROVI en el año 2002 como Director Médico y en la actualidad es Director de Desarrollo Clínico.

Rafael Garrido-Lestache López-Belmonte

Licenciado en Farmacia por la Universidad Complutense de Madrid en el año 1989. Ha estado vinculado al sector farmacéutico desde 1984 trabajando entre otros para

Laboratorios Farmacéuticos INOFARMA, S.A. en el departamento de control de calidad, en los Laboratorios LILLY, S.A. en el departamento médico y en los Laboratorios Farmacéuticos BOOTS PHARMACEUTICALS, PLC. en Reino Unido en los departamentos de estabilidad, microbiología y producción productos estériles. Se incorporó a ROVI en 1992 en el departamento de garantía de calidad, del que luego sería Director y desde enero de 1998 es Gerente de Planta. En la actualidad es Director de Operaciones Industriales de ROVI.

Javier Angulo

Licenciado en Derecho en la especialidad Jurídico-Económica por la Universidad de Deusto en 1994). Hasta junio de 2000 trabajó en la multinacional americana GUARDIAN LLODIO, como Responsable de Relaciones Laborales, y desde julio de 2000 hasta la incorporación en ROVI en 2007, en la multinacional farmacéutica alemana SCHERING en Madrid, dedicada a la fabricación y comercialización de productos farmacéuticos y de equipos de medicina nuclear como Director de Administración y Relaciones Laborales del Grupo SCHERING. En la actualidad es Director de Recursos Humanos de ROVI.

- **En relación con cualquiera de las personas mencionadas en las letras a) y d) de este apartado 14.1., nombres de todas las empresas y asociaciones de las que hayan sido, en cualquier momento de los cinco años anteriores, miembro de los órganos de administración, de gestión o de supervisión, o socio, indicando si esa persona sigue siendo miembro de los órganos de administración, de gestión o de supervisión, o si es socio**

A continuación se detalla las sociedades de las que las personas mencionadas en las letras a) y d) de este apartado 14.1. han sido miembros de los órganos de administración, de gestión o de supervisión, o socio directo, en cualquier momento en los últimos cinco años, con excepción de (i) aquellas sociedades de carácter meramente patrimonial o familiar; (ii) paquetes accionariales de sociedades cotizadas que no tienen el carácter de participación significativa; y (iii) cualesquiera otras que no tienen relevancia alguna a los efectos de la actividad de la Sociedad.

Nombre	Compañía	Cargo /Socio
Jose Félix Galvez Merino	PRICEWATERHOUSECOOPERS JURÍDICO Y FISCAL, S.L.	Socio
Alfonso Monfort Alcalá	SANOFI PASTEUR MSD S.A.	Presidente
Enrique Castellón Leal	CRB, S.L.	Presidente del Consejo
	GENOMADRID, S.L.	Consejero Delegado
	OWL GENOMICS, S.L.:	OWL GENOMICS, S.L.
	DENDRICO,S.L	Consejero Delegado
	BIOCROSS, S.L	Consejero
	FUNDACION RENAL IÑIGO ALVAREZ DE TOLEDO	Patrono

Nombre	Compañía	Cargo /Socio
Antonio-Claret García García	CORPORACIÓN CAJA GRANADA, S.A.	CONSEJERO-PRESIDENTE
	MEDICAL INSURANCE COMPANY LIMITED	Consejero
	S O S CUETARA, S. A.	Consejero
	SOCIEDAD DE ESTUDIOS ECONÓMICOS DE ANDALUCÍA, S. A. (ESECA)	Consejero
	CAJA DE SEGUROS REUNIDOS, S. A. (CASER)	Consejero
	CAJA GENERAL DE AHORROS DE GRANADA	Consejero
	CONFEDERACIÓN EMPRESARIOS DE ANDALUCÍA (CEA)	VOCAL
	CONFEDERACIÓN GRANADINA DE EMPRESARIOS	Vocal
	CONSORCIO PARQUE DE LAS CIENCIAS	Consejero
	FUNDACIÓN LA GENERAL PARA EL DESARROLLO SOLIDARIO	Patrono
	FUNDACIÓN ESCUELA DE NEGOCIO DE ANDALUCÍA	Patrono
	CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL DE GRANADA	Consejero
	CONSEJO ANDALUZ DEL MOVIMIENTO EUROPEO	Consejero

- **En relación con cualquiera de las personas mencionadas en las letras a) y d) de este apartado 14.1. y respecto a los 5 años anteriores a la fecha de este Folleto, la Sociedad hace constar que:**

De acuerdo con la información proporcionada por los miembros de los órganos de administración, gestión y supervisión, así como por los altos directivos de la Sociedad, dichas personas no han estado condenadas por razón de delitos de fraude; ni involucradas en un concurso; no han sido objeto de ninguna incriminación pública oficial y/o sanciones por autoridades estatutarias o reguladoras (incluidos los organismos profesionales designados), ni han sido descalificadas por un tribunal por su actuación como miembro de los órganos de administración, de gestión o de supervisión de un emisor o por su actuación en la gestión de los asuntos de un emisor.

14.2. Conflictos de intereses de los órganos de administración, de gestión y de supervisión, y altos directivos

- Posibles conflictos de intereses entre los deberes de cualquiera de las personas mencionadas en 14.1 con el emisor y sus intereses privados y/u otros deberes.

Tal como se hace referencia en el apartado 19 siguiente de la presente Información sobre el Emisor, ROVI ocupa su sede central en régimen de arrendamiento financiero, siendo la sociedad matriz de las sociedades arrendadoras Belin, de la que D. Juan López-Belmonte López, presidente del consejo de administración de ROVI, es titular del 57,8% de su capital social.

Según la información de que dispone la Sociedad, es conveniente mencionar que ROVI provee de productos a precio de mercado a las farmacias propiedad de (i) Dña. Rosana Pérez Navarro, casada con D. Javier López-Belmonte Encina en régimen de separación de bienes; (ii) Dña. Sidonia Ripoll Gómez, casada en régimen de separación de bienes con D. Rafael Garrido-Lestache López-Belmonte, director de operaciones industriales de ROVI; y (iii) Dña. María Dolores Yagüe Belmonte accionista de la Sociedad en 2004 y 2005.

Asimismo, el local en el que se encuentra la delegación comercial abierta en Portugal es propiedad de D. Iván López-Belmonte Encina, quien se lo arrienda a Laboratorios Farmacéuticos Rovi, S.A.-Representação em Portugal a precio de mercado.

Al margen de ello, y según manifestación personal de cada uno de los consejeros y de los altos directivos de ROVI, no existe ningún conflicto de interés real o potencial entre ellos y ROVI, ni realizan operaciones por cuenta propia ni ajena del mismo, análogo o complementario género de actividad del que constituye el objeto social de la Sociedad.

El consejo de administración de ROVI se ha dotado de un Reglamento que contiene previsiones específicas cuya finalidad es imponer determinadas obligaciones de conducta que los consejeros deben observar ante la aparición de un conflicto de interés, así como obligaciones de no competencia, recogidas en el artículo 29 y 28 de este Reglamento, respectivamente.

Conflicto de interés

El consejero deberá comunicar la existencia de conflictos de interés al consejo de administración y abstenerse de asistir e intervenir en las deliberaciones, y en su caso en las votaciones que afecten a asuntos en los que se halle interesado personalmente, de manera directa o indirecta. Asimismo, el consejero deberá abstenerse de realizar, directa o indirectamente, transacciones profesionales o comerciales con la Sociedad, sin previamente haber informado al consejo de administración y sin la aprobación de la transacción por este, de acuerdo con lo previsto en el artículo 127 ter de la Ley de Sociedades Anónimas.

Obligación de no competencia

Los consejeros no podrán desempeñar el cargo de administrador o directivo en sociedades que sean competidoras de la Sociedad, con excepción de los cargos que puedan ocupar, en su caso, en sociedades del grupo, salvo autorización expresa del consejo de administración, y sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 127 ter de la Ley de Sociedades Anónimas.

Asimismo, el consejero podrá prestar sus servicios profesionales a entidades que tengan un objeto social total o parcialmente análogo al de la Sociedad. No obstante lo anterior, deberá informar previamente de su propósito al consejo de administración, quien podrá denegar motivadamente su autorización a dicha actividad.

- Cualquier acuerdo o entendimiento con accionistas importantes, clientes, proveedores u otros, en virtud de los cuales cualquier persona mencionada en 14.1 hubiera sido designada miembro de los órganos de administración, de gestión o de supervisión, o alto directivo.

Ninguno de los miembros del consejo de administración ni del equipo de alta dirección de ROVI ha sido designado para su cargo en virtud de algún tipo de acuerdo o entendimiento con accionistas importantes, clientes, proveedores o cualquier otra persona.

- Detalles de cualquier restricción acordada por las personas mencionadas en 14.1 sobre la disposición durante un determinado periodo de tiempo de su participación en los valores del emisor.

Al margen de los compromisos de no transmisión de acciones (*lock up*) asumidos en el marco de la Oferta por los Accionistas Oferentes, algunos de los cuales son consejeros o altos directivos, y que se mencionan en los apartados 7.3 de la Nota sobre las Acciones, no existe restricción alguna sobre la disposición en determinado periodo de tiempo de su participación en los valores de la Sociedad.

15. REMUNERACIÓN Y BENEFICIOS

15.1. Importe de la remuneración pagada (incluidos los honorarios contingentes o atrasados) y prestaciones en especie concedidas a esas personas por el emisor y sus filiales por servicios de todo tipo prestados por cualquier persona al emisor y sus filiales.

15.1.1. Remuneraciones pagadas a los miembros del consejo de administración de la Sociedad

De conformidad con lo dispuesto en los Estatutos Sociales de la Sociedad aprobados por la junta general de accionistas en su reunión del 24 de octubre de 2007, la remuneración de los consejeros se compone de una cantidad anual fija. La remuneración, global y anual, para todo el Consejo tanto por el desempeño de sus funciones como consejeros como por el desempeño de sus funciones como miembros de cualquiera de sus comisiones o comités internos, en cualquiera de sus cargos, si procede, fijada por la Junta General de 24 de

octubre de 2007 para el ejercicio 2007 es de 420 miles de euros, que será objeto de revisión anual generalmente sobre la base del incremento del Índice de Precios al Consumo.

Asimismo, los miembros del consejo de administración percibirán también dietas por asistencia a cada sesión de los órganos de administración de la Sociedad y sus comités. La cuantía de dicha dieta será, como máximo, el importe que se determine como asignación fija mensual. El consejo de administración, dentro de este límite, establecerá la cuantía de las dietas.

El Reglamento del Consejo, por su parte, concreta los criterios de remuneración de los consejeros de la Sociedad.

Los consejeros no recibieron remuneración alguna por razón de su pertenencia a los órganos de administración de las sociedades del Grupo durante los ejercicios 2006, 2005 y 2004.

15.2. Remuneraciones pagadas a los altos directivos de la Sociedad

Las remuneraciones de los altos directivos de la Sociedad satisfechas en los ejercicios 2006, 2005 y 2004 en concepto de sueldos y salarios, incluyendo los miembros del consejo de administración que desarrollan funciones ejecutivas, ascendieron a 1.326, 1.223 y 1.608 miles de euros, respectivamente, no habiendo recibido dichos altos directivos ninguna otra cantidad por ningún concepto, a excepción de la retribución percibida por quienes son a su vez miembros del consejo de administración por razón de su pertenencia a dicho órgano, según ya se ha indicado anteriormente.

El siguiente cuadro recoge la retribución de los altos directivos de la Sociedad durante los ejercicios 2006, 2005 y 2004 por razón del desempeño de sus funciones en la Sociedad:

Concepto (datos en miles de euros)	Ejercicio 2006	Ejercicio 2005	Ejercicio 2004⁽¹⁾
Retribución fija	1.205	1.120	1.045
Retribución variable	119	130	561
Otros	2	2	2
Total	1.326	1.252	1.608

15.3. Importes totales ahorrados o acumulados por el emisor o sus filiales para prestaciones de pensión, jubilación o similares

La Sociedad no tiene ningún importe ahorrado o acumulado para prestaciones de pensión, jubilación o similar. Sin embargo, el Emisor realiza aportaciones anuales a planes de pensiones personales de ciertos directivos (véase apartado 20.1.2).

16. PRÁCTICAS DE GESTIÓN

16.1. Fecha de expiración del actual mandato, en su caso, y periodo durante el cual la persona ha desempeñado servicios en ese cargo

Los Consejeros de la Sociedad han desempeñado sus cargos en los periodos que se detallan a continuación:

Consejero	Fecha de nombramiento	Fecha de terminación de mandato actual
Juan López-Belmonte López	27/07/2007	27/07/2012
Juan López-Belmonte Encina	27/07/2007	27/07/2012
Javier López-Belmonte Encina	27/07/2007	27/07/2012
Iván López-Belmonte Encina	27/07/2007	27/07/2012
Alfonso Monfort Alcalá	24/10/2007	24/10/2012
Antonio Claret García García	24/10/2007	24/10/2012
Enrique Castellón Leal	24/10/2007	24/10/2012

De conformidad con el artículo 38 de los Estatutos Sociales de la Sociedad, los consejeros ejercerán su cargo durante el plazo establecido al efecto por la junta general, que deberá ser igual para todos ellos y no podrá exceder de 5 años, al término de los cuales podrán ser reelegidos una o más veces por periodos de igual duración máxima.

16.2. Información sobre los contratos de los miembros de los órganos de administración, de gestión o de supervisión con el emisor o cualquiera de sus filiales que prevean beneficios a la terminación de sus funciones, o la correspondiente declaración negativa

No existen contratos con los miembros de los órganos de administración, de gestión o de supervisión de la Sociedad o de cualquiera de sus filiales en los que se prevean beneficios para las citadas personas como consecuencia de la terminación de sus cargos o funciones.

16.3. Información sobre el comité de auditoría y el comité de retribuciones del emisor, incluidos los nombres de los miembros del comité y un resumen de su reglamento interno

16.3.1. Comité de Auditoría y Cumplimiento

El consejo de administración de ROVI, en su sesión de 24 de octubre de 2007 acordó la constitución del Comité de auditoría y cumplimiento (el “**Comité de Auditoría**”). Por su parte, la junta general de accionistas de ROVI celebrada el 24 de octubre de 2007, en previsión de la admisión a negociación de las acciones de la Sociedad en las Bolsas de Valores y con el fin de adaptar los estatutos sociales de la Sociedad a las exigencias legales de las sociedades cotizadas incluyendo, entre otros aspectos, la regulación del Comité de Auditoría de conformidad con lo previsto en la Ley 44/2002, de Medidas de Reforma del Sistema Financiero, aprobó un texto refundido de los Estatutos Sociales que en su artículo 47 establece la obligación de creación de un Comité de Auditoría con las facultades de

información, supervisión, asesoramiento y propuesta en las materias de su competencia previstas en el citado artículo 47, remitiéndose al Reglamento del Consejo en cuanto al desarrollo de las mismas. En consecuencia, los Estatutos Sociales en su artículo 47, así como el Reglamento del Consejo de Administración, en su artículo 13, regulan la composición, competencias y reglas de funcionamiento del Comité de Auditoría.

Composición del Comité de Auditoría y Cumplimiento

Los Estatutos Sociales y el Reglamento del Consejo de Administración prevén que el Comité de Auditoría y Cumplimiento estará formado por un mínimo de 3 consejeros, que en su mayoría no posean funciones directivas o ejecutivas en la Sociedad y que no mantengan además con la Sociedad relación contractual distinta de la condición por la que se les nombre. El Consejo de Administración nombrará a los miembros del Comité quienes, y de forma especial su Presidente, se designarán teniendo en cuenta sus conocimientos y experiencia en materia de contabilidad, auditoría o gestión de riesgos así como por sus conocimientos, aptitudes y experiencia teniendo en cuenta los demás cometidos del Comité. El Presidente del Comité de Auditoría será necesariamente un consejero independiente, debiendo ser sustituido cada cuatro años, y pudiendo ser reelegido una vez transcurrido un plazo de un año desde la fecha de su cese. Actuará como Secretario aquel que resulte designado de entre sus miembros.

En la actualidad, tal como se ha indicado anteriormente, el Comité de Auditoría está compuesto por:

Nombre	Cargo	Naturaleza del cargo
D. Enrique Castellón Leal	Presidente	Externo independiente
D. Javier López-Belmonte Encina	Secretario	Ejecutivo
D. Alfonso Monfort Alcalá	Vocal	Externo independiente

Reglas de funcionamiento del Comité de Auditoría

El Comité de Auditoría se reunirá, de ordinario, trimestralmente, a fin de revisar la información financiera periódica que haya de remitirse a las autoridades bursátiles así como la información que el consejo de administración ha de aprobar e incluir dentro de su documentación pública anual. Asimismo, se reunirá a petición de cualquiera de sus miembros y cada vez que lo convoque su Presidente, que deberá hacerlo siempre que el Consejo o su Presidente solicite la emisión de un informe o la adopción de propuestas y, en cualquier caso, siempre que resulte conveniente para el buen desarrollo de sus funciones.

El Comité de Auditoría deberá dar cuenta de su actividad y responder del trabajo realizado ante el primer pleno del consejo de administración posterior a sus reuniones. Asimismo el Comité deberá levantar Acta de sus reuniones, de la que remitirá copia a todos los miembros del Consejo. El Comité de Auditoría elaborará un informe anual sobre su funcionamiento destacando las principales incidencias surgidas, si las hubiese, en relación con las funciones que le son propias. Además, cuando el Comité de Auditoría lo considere

oportuno, incluirá en dicho informe propuestas para mejorar las reglas de gobierno de la Sociedad.

El consejo de administración deberá deliberar sobre las propuestas e informes que el Comité le presente.

El Comité de Auditoría podrá convocar a cualquiera de los miembros del equipo directivo o del personal de la Sociedad e incluso disponer que comparezcan sin presencia de ningún otro directivo. Estos sujetos estarán obligados a asistir a las sesiones del Comité de Auditoría y a prestarle su colaboración y acceso a la información de que dispongan. El Comité podrá igualmente requerir la asistencia a sus sesiones de los auditores de cuentas.

Para el mejor cumplimiento de sus funciones, el Comité de Auditoría podrá recabar el asesoramiento de expertos externos, cuando lo juzgue necesario para el adecuado cumplimiento de sus funciones.

La Sociedad dispondrá de una función de auditoría interna que, bajo la supervisión del Comité de Auditoría, vele por el buen funcionamiento de los sistemas de información y control internos. El responsable de la función de auditoría interna deberá presentar al Comité de Auditoría su plan anual de trabajo, asimismo deberá informarle directamente de las incidencias que se presenten en su desarrollo y deberá someter al Comité, al final de cada ejercicio, un informe de actividades.

Funciones del Comité de Auditoría

El Comité de Auditoría ejercerá, sin perjuicio de otras funciones que pudiera asignarle el consejo de administración en cada momento, las siguientes funciones básicas:

- (a) Informar en la junta general de accionistas sobre las cuestiones que en ella planteen los accionistas en materia de su competencia.
- (b) Proponer al consejo de administración, para su sometimiento a la junta general de accionistas, el nombramiento de los auditores de cuentas externos a que se refiere el artículo 204 de la Ley de Sociedades Anónimas, así como sus condiciones de contratación, el alcance de su mandato profesional y, en su caso, su revocación o no renovación.
- (c) Supervisar los sistemas internos de auditoría.
- (d) Revisar las cuentas de la Sociedad, vigilar el cumplimiento de los requerimientos legales y la correcta aplicación de los principios de contabilidad generalmente aceptados, contando para ello con la colaboración directa de los auditores externos e internos.
- (e) Supervisar la política de control y gestión de riesgos que inciden en la consecución de los objetivos corporativos.

- (f) Conocer el proceso de información financiera, los sistemas de control internos de la Sociedad, comprobar la adecuación e integridad de los mismos y revisar la designación o sustitución de sus responsables.
- (g) Llevar y supervisar las relaciones con los auditores externos.
- (h) Supervisar el cumplimiento del contrato de auditoría, procurando que la opinión sobre las cuentas anuales y los contenidos principales del informe de auditoría sean redactados de forma clara y precisa, así como evaluar los resultados de cada auditoría.
- (i) Examinar el cumplimiento del Reglamento Interno de Conducta, del presente Folleto y, en general, de las reglas de gobierno de la Sociedad y hacer las propuestas necesarias para su mejora.
- (j) Recibir información y, en su caso, emitir informe sobre las medidas disciplinarias que se pretendan imponer a miembros del alto equipo directivo de la Sociedad.

Asimismo corresponde al Comité de Auditoría:

En relación con los sistemas de información y control interno:

- (a) Supervisar el proceso de elaboración y la integridad de la información financiera relativa a la Sociedad y, en su caso, al grupo, revisando el cumplimiento de los requisitos normativos, la adecuada delimitación del perímetro de consolidación y la correcta aplicación de los criterios contables.
- (b) Revisar periódicamente los sistemas de control interno y gestión de riesgos, para que los principales riesgos se identifiquen, gestionen y den a conocer adecuadamente.
- (c) Velar por la independencia y eficacia de la función de auditoría interna; proponer la selección, nombramiento, reelección y cese del responsable del servicio de auditoría interna; proponer el presupuesto del servicio; recibir información periódica de sus actividades; y verificar que la alta de dirección tiene en cuenta las conclusiones y recomendaciones de sus informes.
- (d) Establecer y supervisar un mecanismo que permita a los empleados comunicar, de forma confidencial y, si se considera apropiado, anónima las irregularidades de potencial trascendencia, especialmente financieras y contables, que adviertan en el seno de la Sociedad.

En relación con el auditor externo

- (a) Elevar al Consejo las propuestas de selección, nombramiento reelección y sustitución del auditor externo, así como las condiciones de su contratación.
- (b) Recibir regularmente del auditor externo información sobre el plan de auditoría y los resultados de su ejecución, y verificar que la alta dirección tiene en cuenta sus recomendaciones.

- (c) Asegurar la independencia del auditor externo y, a tal efecto: (i) que la Sociedad comunique como hecho relevante a la CNMV el cambio de auditor y lo acompañe de una declaración sobre la eventual existencia de desacuerdos con el auditor saliente y, si hubieran existido, de su contenido; (ii) que se asegure que la Sociedad y el auditor respetan las normas vigentes sobre prestación de servicios distintos a los de auditoría y, en general las demás normas establecidas para asegurar la independencia de los auditores; y (iii) que en caso de renuncia del auditor externo examine las circunstancias que la hubieran motivado.
- (d) En el caso de grupos, favorecer que el auditor del grupo asuma la responsabilidad de las auditorías de las empresas que lo integren.

En relación con la política y la gestión de riesgos

- (a) Identificar los distintos tipos de riesgo (operativos, tecnológicos, financieros, legales, reputacionales) a los que se enfrenta la Sociedad, incluyendo entre los financieros o económicos, los pasivos contingentes y otros riesgos fuera de balance.
- (b) Identificar la fijación del nivel de riesgo que la Sociedad considere aceptable.
- (c) Identificar las medidas previstas para mitigar el impacto de los riesgos identificados, en caso de que llegaran a materializarse.
- (d) Identificar los sistemas de información y control interno que se utilizarán para controlar y gestionar los citados riesgos, incluidos los pasivos contingentes o riesgos fuera de balance.

En relación con las obligaciones propias de las sociedades cotizadas

Informar al consejo de administración, con carácter previo a que éste adopte las correspondientes decisiones sobre:

- (a) La información financiera que, por su condición de cotizada, la Sociedad deba hacer pública periódicamente. El Comité de Auditoría deberá asegurarse de que las cuentas intermedias se formulan con los mismos criterios contables que las anuales y, a tal fin, considerar la procedencia de una revisión limitada del auditor externo.
- (b) La creación o adquisición de participaciones en entidades de propósito especial o domiciliadas en países o territorios que tengan la consideración de paraísos fiscales, así como cualesquiera otras transacciones u operaciones de naturaleza análoga que, por su complejidad, pudieran menoscabar la transparencia del grupo.
- (c) Las operaciones vinculadas, salvo que esa función de informe previo haya sido atribuida a otra Comisión de las de supervisión y control.

16.3.2. Comisión de nombramientos y retribuciones

El consejo de administración de ROVI, en su sesión de 24 de octubre de 2007 acordó la constitución de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones. El Reglamento del Consejo de Administración, en su artículo 14, regula la composición, competencias y reglas de funcionamiento de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones.

Composición de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones

La Comisión de Nombramientos y Retribuciones estará formada por un mínimo de tres consejeros, que en la medida de lo posible serán externos y en su mayoría independientes, que serán nombrados por el Consejo de Administración, ello sin perjuicio de la asistencia de consejeros ejecutivos o altos directivos, cuando así lo acuerden de forma expresa los miembros de la Comisión. Los miembros de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones se designarán teniendo en cuenta sus conocimientos, aptitudes y experiencia así como los cometidos de la Comisión. Cualquier consejero podrá solicitar de la Comisión que tome en consideración, por si los considerara idóneos, potenciales candidatos para cubrir vacantes de consejero. El Presidente de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones será necesariamente un consejero independiente, elegido entre dichos consejeros externos, debiendo ser sustituido cada cuatro años, y pudiendo ser reelegido una vez transcurrido un plazo de un año desde la fecha de su cese. Actuará como Secretario de la Comisión, aquel que resulte designado de entre sus miembros.

En la actualidad, tal como se ha indicado anteriormente, la Comisión de Nombramientos y Retribuciones está compuesta por:

Nombre	Cargo	Naturaleza del cargo
D. Alfonso Monfort Alcalá	Presidente	Externo independiente
D. Juan López-Belmonte Encina	Secretario	Ejecutivo
D. Enrique Castellón Leal	Vocal	Externo independiente

Reglas de funcionamiento de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones

La Comisión de Nombramientos y Retribuciones se reunirá, de ordinario trimestralmente. Asimismo, se reunirá cada vez que la convoque su Presidente, que deberá hacerlo siempre que el Consejo o su Presidente solicite la emisión de un informe o la adopción de propuestas y, en cualquier caso, siempre que resulte conveniente para el buen desarrollo de sus funciones.

La Comisión deberá dar cuenta de su actividad y responder del trabajo realizado ante el primer pleno del consejo de administración posterior a sus reuniones. Asimismo la Comisión deberá levantar Acta de sus reuniones, de la que remitirá copia a todos los miembros del Consejo.

La Comisión deberá consultar al Presidente y al primer ejecutivo de la Sociedad, especialmente cuando se trate de materias relativas a los consejeros ejecutivos y altos directivos.

El consejo de administración deliberará sobre las propuestas e informes que la Comisión le presente.

Para el mejor cumplimiento de sus funciones, la Comisión de Nombramientos y Retribuciones podrá recabar el asesoramiento de expertos externos, cuando lo juzgue necesario para el adecuado cumplimiento de sus funciones.

La Comisión de Nombramientos y Retribuciones, sin perjuicio de otras funciones que pudiera asignarle el consejo de administración, ejercerá las siguientes funciones básicas:

- (a) Formular y revisar los criterios que deben seguirse para la composición del equipo directivo de la Sociedad y sus filiales y para la selección de candidatos.
- (b) Evaluar las competencias, conocimientos y experiencia necesarios en el Consejo, definir, en consecuencia, las funciones y aptitudes necesarias en los candidatos que deban cubrir cada vacante, y evaluar el tiempo y dedicación precisos para que puedan desarrollar bien su cometido.
- (c) Informar y elevar al consejo de administración los nombramientos y ceses de altos directivos y directivos que el primer ejecutivo proponga, para que el Consejo proceda a designarlos.
- (d) Informar al Consejo sobre las cuestiones de diversidad de género y cualificaciones de consejero.
- (e) Propondrá al consejo de administración: (i) la política de retribuciones de los consejeros y altos directivos; (ii) la retribución individual de los consejeros ejecutivos y las demás condiciones de sus contratos; (iii) las políticas de contratación y las condiciones básicas de los contratos de los altos directivos de la Sociedad.
- (f) Examinar u organizar, de la forma que se entienda adecuada, la sucesión del Presidente y del primer ejecutivo y, en su caso, hacer propuestas al Consejo, para que dicha sucesión se produzca de forma ordenada y bien planificada.
- (g) Velar por la observancia de la política retributiva establecida por la Sociedad y por la transparencia de las retribuciones.
- (h) Informar en relación a las transacciones que impliquen o puedan implicar conflictos de interés.

16.4. Declaración de si el emisor cumple el régimen o regímenes de gobierno corporativo de su país de constitución. En caso de que el emisor no cumpla ese régimen, debe incluirse una declaración a ese efecto, así como una explicación del motivo por el cual el emisor no cumple dicho régimen

Sin perjuicio de lo previsto en el presente apartado, el sistema de gobierno de la Sociedad cumple las directrices, recomendaciones y prácticas de gobierno corporativo generalmente aceptadas por los organismos y códigos internacionales y, muy particularmente, las del

Código Unificado de Buen Gobierno de las Sociedades Cotizadas que fue aprobado por el Consejo de la CNMV el 22 de mayo de 2006 (el “**Código Unificado**”).

A tal efecto, y con el fin de adaptar la Sociedad a las exigencias y prácticas de buen gobierno corporativo de las sociedades cotizadas, el consejo de administración de ROVI en su sesión celebrada el 24 de octubre de 2007 aprobó el Reglamento del Consejo de Administración y su Reglamento Interno de Conducta. En este mismo sentido, la junta general de accionistas, en su reunión celebrada el 24 de octubre de 2007 aprobó un nuevo texto refundido de los Estatutos Sociales de la Sociedad, así como un Reglamento de la Junta General de Accionistas, y tomó conocimiento del Reglamento Interno de Conducta y Reglamento del Consejo aprobados por este órgano.

No obstante, es necesario hacer las siguientes matizaciones en relación con el cumplimiento de las recomendaciones contenidas en el Código Unificado:

- El número de consejeros ejecutivos asciende en la actualidad a cuatro (esto es, un 62,5% del consejo de administración). La Sociedad, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 6 del Reglamento del Consejo de Administración y en el Código Unificado, considera que, en este momento, esta composición es coherente con el carácter familiar del accionariado de la Sociedad y su involucración directa en la gestión de la misma.
- El Comité de Auditoría y la Comisión de Nombramientos y Retribuciones están ambos compuestos por tres consejeros, de los cuales uno tiene la condición de consejero ejecutivo. Sin perjuicio de que el Código Unificado recomienda que ambos órganos estén formados exclusivamente por consejeros externos, la Sociedad ha considerado conveniente incorporar un consejero ejecutivo atendiendo a la especial complejidad del grupo y del sector de actividad en que la Sociedad desarrolla sus funciones, de modo que ello facilite un eficaz funcionamiento de estos órganos.
- En la actualidad no existe ninguna consejera en el Consejo de Administración de la Sociedad. No obstante lo anterior, durante los procesos de búsqueda de consejeros la Sociedad vela para que éstos no adolezcan de sesgos implícitos que obstaculicen la selección de mujeres. En todo caso, tal como establece el artículo 15.2 del Reglamento del Consejo de Administración, la Comisión de Nombramientos y Retribuciones informará al Consejo sobre las cuestiones de diversidad de género y cualificaciones de consejeros.
- El Presidente del Consejo ejerce también el cargo de Consejero Delegado de la Sociedad. El Consejo de Administración en su reunión del 24 de octubre de 2007 nombró a D. Enrique Castellón Leal, consejero independiente de la Sociedad, como Vicepresidente del Consejo de Administración. Está previsto que el Consejo de Administración de la Sociedad, en su próxima reunión, faculte a dicho consejero independiente para que éste pueda solicitar la convocatoria del Consejo o la inclusión de nuevos puntos en el orden del día; coordinar y hacerse eco de las preocupaciones de los consejeros externos; y dirigir la evaluación por el Consejo de su Presidente

La Sociedad tiene el firme compromiso de seguir las más estrictas prácticas de buen gobierno y por ello manifiesta su intención de adaptarse, en el plazo más breve posible, a las recomendaciones de gobierno corporativo que sean aplicables en cada momento, ponderando las mismas en función de las características de la Sociedad y de su grupo.

En este sentido, está previsto que, una vez que entre en vigor la comisión de nombramientos y retribuciones, ésta verifique el carácter ejecutivo, dominical o independiente de cada consejero, según corresponda, de acuerdo con los requisitos establecidos en el Código Unificado y, a propuesta de dicha comisión, que el nombramiento de aquellos consejeros que tengan la consideración de independientes sea sometido a la ratificación de la primera junta general que se celebre después de la reunión de dicha comisión.

A partir de la fecha de admisión a negociación de las acciones de la Sociedad en las Bolsas de Valores la página web de ROVI estará adaptada a los requisitos exigidos por la normativa del mercado de valores para atender el ejercicio, por parte de los accionistas, del derecho de información, y para difundir la información relevante.

17. EMPLEADOS

17.1. Número de empleados al final del periodo o la media para cada ejercicio durante el periodo cubierto por la información financiera histórica y hasta la fecha del documento de registro (y las variaciones de ese número, si son importantes) y, si es posible y reviste importancia, un desglose de las personas empleadas por categoría principal de actividad y situación geográfica. Si el emisor emplea un número significativo de empleados eventuales, incluir datos sobre el número de empleados eventuales por término medio durante el ejercicio más reciente

La plantilla de la Sociedad, desde su equipo de fabricación a su red de ventas, requiere de un alto nivel de especialización y experiencia. ROVI dispone de un equipo especializado en formación interna centrado en el desarrollo profesional. Su división de I+D dispone de personal sumamente cualificado y formado con un alto grado de experiencia en sus correspondientes campos de investigación.

El siguiente cuadro detalla el número de empleados por áreas en dicho periodo, así como el número promedio de empleados durante los ejercicios 2004, 2005 y 2006:

Categoría	2006	% s/t	2005	% s/t	2004⁽¹⁾	% s/t
Administrativo	72	14	65	13	62	15
Comercial (ventas)	209	40	198	40	174	42
Producción y fábrica	203	39	210	42	162	39
Investigación	34	7	24	5	19	4
Total	518	100	497	100	417	100

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

A 30 de septiembre de 2007, la plantilla del Grupo es de 518 personas, de las que 474 tienen contrato indefinido y 44 temporal. La edad media de la plantilla es de 38 años.

La Sociedad hace uso de las modalidades de contratación temporal que ofrece la legislación laboral vigente para adecuar su plantilla al volumen de producción demandado por sus clientes en cada momento. En todo caso la contratación temporal se realiza con cumplimiento estricto de las prescripciones legales.

A continuación se desglosa la distribución geográfica de la plantilla del Grupo ROVI:

Distribución geográfica de la plantilla	30 de septiembre de 2007
Andalucía	43
Aragón	6
Asturias	7
Canarias	5
Cantabria	1
Castilla La Mancha	4
Castilla León	13
Cataluña	37
Extremadura	4
Francia	1
Galicia	13
Islas Baleares	3
Madrid	324
Murcia	7
Navarra	2
País Vasco	15
Portugal	9
Valencia	24
TOTAL	518

Con carácter adicional a su plantilla de I+D formada por 36 investigadores altamente cualificados, y como resultado de su asociación con distintas universidades e instituciones de investigación, la Sociedad dispone del equivalente a 19 investigadores a tiempo completo, de los cuales una parte son doctores, dedicados exclusivamente a los proyectos de I+D de la Sociedad. El gasto en doctores contratados directamente por ROVI asciende a 125 miles de euros en 2005 y a 249 miles de euros en 2006.

ROVI considera que la Sociedad mantiene una buena relación con su plantilla. Durante los últimos tres años no ha tenido lugar huelga alguna, ni la Sociedad se ha visto involucrada en conflicto laboral de ninguna clase.

La Sociedad está obligada por los convenios colectivos existentes en España, en particular los correspondientes a empleados de industrias químicas y farmacéuticas. De conformidad

con tales convenios, los niveles salariales del sector son fijados y posteriormente objeto de revisión anual generalmente sobre la base del incremento del Índice de Precios al Consumo.

17.2. Acciones y opciones de compra de acciones

A la fecha del presente Folleto, D. Juan López-Belmonte López es titular directo de acciones de la Sociedad representativas del 39,9955% de su capital social. Asimismo, D. Juan López-Belmonte López es titular del 50,002% del capital social de Inversiones Clidia, S.L., que a su vez es titular del 60,0045% de la Sociedad. D. Juan, D. Javier y D. Iván López-Belmonte Encina son propietarios de un 16,666% cada uno de Inversiones Clidia, S.L.

Los altos directivos de ROVI, a excepción de los ya mencionados, no son titulares de acciones de la Sociedad.

Asimismo, ningún accionista, consejero o alto directivo de los referidos en el apartado 14.1 anterior de la presente Información sobre el Emisor tiene ninguna opción que les de derecho a adquirir ninguna acción de la Sociedad.

17.3. Descripción de todo acuerdo de participación de los empleados en el capital del emisor

No existe ningún acuerdo de participación de los empleados en el capital social de ROVI.

18. ACCIONISTAS PRINCIPALES

18.1. En la medida en que tenga conocimiento de ello el emisor, el nombre de cualquier persona que no pertenezca a los órganos de administración, de gestión o de supervisión que, directa o indirectamente, tenga un interés declarable, según el derecho nacional del emisor, en el capital o en los derechos de voto del emisor, así como la cuantía del interés de cada una de esas personas o, en caso de no haber tales personas, la correspondiente declaración negativa

El cuadro que se incluye a continuación refleja los accionistas que, de acuerdo con el registro de accionistas de la Sociedad, tienen a la fecha del presente Folleto, una participación directa en el capital social de ROVI:

	ANTES DE LA OFERTA			DESPUÉS DE LA OFERTA			
	Acciones directas	Acciones indirectas	% Capital	Acciones directas ⁽¹⁾	Acciones indirectas ⁽¹⁾	% capital antes “green shoe”	% capital después “green shoe”
D. Juan López-Belmonte López	19.997.753	30.002.247	100%	0	30.002.247	5,22%	0
Inversiones Clidia, S.L.	30.002.247	-	60,0045%	30.002.247		60,0045%	60,0045%
TOTAL	50.000.000	30.002.247		30.002.247	30.000.000		

(1) Asumiendo el ejercicio íntegro de la opción de compra “green shoe”.

Tal como se ha hecho referencia en el apartado 17.2 del presente Folleto, D. Juan López-Belmonte López, y D. Juan, D. Javier y D. Iván López-Belmonte Encina son los titulares del 100% de la sociedad Inversiones Clidia S.L., que a su vez es titular de un total de 30.002.247 acciones de la Sociedad, representativas del 60,0045% de su capital social. D. Juan López-Belmonte López es asimismo titular directo de 19.997.753 acciones de la Sociedad, representativas del 39,9955% de su capital social.

Por último, a la fecha de registro del presente Folleto y conforme a la información a disposición de la Sociedad, no hay ninguna persona que no pertenezca a los órganos de administración, de gestión o de supervisión que, directa o indirectamente, tenga un interés declarable, según el derecho nacional del emisor, en el capital o en los derechos de voto del emisor.

18.2. Si los accionistas principales del emisor tienen distintos derechos de voto, o la correspondiente declaración negativa

Los accionistas principales del Emisor no tienen distintos derechos de voto que el resto de accionistas de la Sociedad. Todas las acciones representativas del capital de la Sociedad gozan de los mismos derechos económicos y políticos. Cada acción da derecho a un voto, no existiendo acciones privilegiadas.

18.3. En la medida en que tenga conocimiento de ello el emisor, declarar si el emisor es directa o indirectamente propiedad o está bajo control y quién lo ejerce, y describir el carácter de ese control y las medidas adoptadas para garantizar que no se abusa de ese control

A fecha de este Folleto, D. Juan López-Belmonte López controla el 100% del capital social de la Sociedad de la siguiente manera:

- (c) el 39,9955% del capital social de la Sociedad, representativo de 19.997.753 acciones de la Sociedad, de forma directa; y
- (d) el 60,0045% restante, representativo de 30.002.247 acciones de la Sociedad, de forma indirecta, a través de Inversiones Clidia, S.L., sociedad de la que D. Juan López-Belmonte López es titular del 50,002%.

Tras la admisión a negociación de las acciones de la Sociedad, y asumiendo que se ejercita íntegramente la opción de compra “green shoe” referida en el apartado 5.2.5 de la Nota sobre las Acciones del presente Folleto, D. Juan López-Belmonte López controlará el 60,0045% del capital social de la Sociedad. El cuadro incluido en el apartado 18.1 anterior recoge la participación de D. Juan López-Belmonte López en la Sociedad a la fecha de este Folleto y una vez concluida la Oferta, contemplando la posibilidad de que se ejerza la opción de compra “green shoe” o no.

D. Juan López-Belmonte López ejerce el control de la Sociedad mediante la participación mayoritaria indirecta de la que es titular en la Sociedad a través de Inversiones Clidia, S.L.

18.4. Descripción de todo acuerdo, conocido del emisor, cuya aplicación pueda en una fecha ulterior dar lugar a un cambio en el control del emisor

A la fecha del presente Folleto Informativo no existe ningún acuerdo, conocido del Emisor, cuya aplicación pueda en una fecha ulterior dar lugar a un cambio en el control de la Sociedad. Asimismo, no existe ningún acuerdo o pacto parasocial en ROVI ni en Inversiones Clidia, S.L., del tipo referido en el artículo 112 de la Ley del Mercado de Valores ni de ningún otro tipo.

19. OPERACIONES DE PARTES VINCULADAS

Las operaciones con partes vinculadas de la Sociedad han sido realizadas en condiciones de mercado. Para el periodo cubierto por la información financiera histórica y hasta la fecha del presente Folleto, las referidas operaciones con partes vinculadas son las siguientes:

Operaciones realizadas con administradores y accionistas principales indirectos de la Sociedad

Salvo por las operaciones que se detallan a continuación, durante el periodo cubierto por la información financiera histórica hasta la fecha del presente Folleto no han tenido lugar operaciones realizadas que supongan una transferencia de recursos u obligaciones entre la Sociedad o su Grupo y sus accionistas principales o administradores.

- **Contratos de arrendamiento de la sede central:** La sede central de ROVI se encuentra ubicada en Madrid, junto con sus instalaciones de fabricación y envasado de la misma ciudad. ROVI mantiene sus instalaciones de Madrid en régimen de arrendamiento financiero, a través de distintos contratos de arrendamiento entre ROVI, Rovi Contract, Bemipharma o Pan Química, como arrendatarios y, las sociedades Borbollón o LyL como arrendadores. LyL y Borbollón están participadas en un 99,4% y un 100%, respectivamente, por Belin. Juan López-Belmonte López tiene una participación del 57,8% junto con María Antonieta López-Belmonte López, María Dolores Yagüe López-Belmonte y Encarnación Yagüe López-Belmonte que tienen el resto de las participaciones de Belin.

La duración de los arrendamientos es de 6 años en todos los contratos. Los contratos se prorrogan automática y sucesivamente por periodos de 1 o 2 años según los casos. Tanto el arrendatario como el arrendador pueden desistir del arrendamiento transcurrido el periodo inicial de 6 años o, en su caso, de cualquiera de sus prórrogas.

Los contratos se celebraron a precio de mercado según un informe emitido por la consultora Richard Ellis España, S.L. el 16 de mayo de 2006.

En el siguiente cuadro se detallan las características principales de todos los contratos de arrendamiento de la Sede Central:

Partes	Objeto	Precio	Duración	Tipo de Arrendamiento
Lobel y Losa, S.A./Laboratorios Farmacéuticos ROVI S.A.	Arrendamiento de inmueble para uso distinto de vivienda (Edificio B)	28.509 €/mes	1/01/2006 a 1/01/2012	Financiero
Lobel y Losa, S.A./Laboratorios Farmacéuticos ROVI S.A.	Arrendamiento de inmueble para uso distinto de vivienda (Edificio B)	180,30 €/mes	1/01/2006 a 1/01/2012	Financiero
Lobel y Losa, S.A./Bemipharma Manufacturing S.L.	Arrendamiento de inmueble para uso distinto de vivienda (Edificio B)	5.854 €/mes	1/01/2006 a 1/01/2012	Financiero
Lobel y Losa, S.A./ROVI Contract Manufacturing S.L.	Arrendamiento de inmueble para uso distinto de vivienda (Edificio B)	5.854 €/mes	1/01/2006 a 1/01/2012	Financiero
Lobel y Losa, S.A./ROVI Contract Manufacturing S.L.	Arrendamiento de inmueble para uso distinto de vivienda (Edificio G)	5.171 €/mes	1/01/2006 a 1/01/2012	Financiero
Inversiones Borbollón S.L./Pan Química Farmacéutica S.A.	Arrendamiento de inmueble para uso distinto de vivienda (Edificio D)	585 €/mes	1/01/2006 a 30/09/2007	Financiero
Inversiones Borbollón S.L./ROVI Contract Manufacturing S.L.	Arrendamiento de inmueble para uso distinto de vivienda (Edificio A, Edificio E, edificio F, Central Térmica, Grupo Electrónico, Centro de Transformación, Sala Compresores, Caseta Control)	31.806 €/mes	1/01/2006 a 1/01/2012	Financiero
Inversiones Borbollón S.L./ROVI Contract Manufacturing S.L.	Arrendamiento de inmueble para uso distinto de vivienda (Edificio C)	10.186 €/mes	1/01/2006 a 1/01/2012	Financiero
Inversiones Borbollón S.L./ROVI Contract Manufacturing S.L.	Arrendamiento de inmueble para uso distinto de vivienda (Edificio D)	7.981 €/mes	1/01/2006 a 1/01/2012	Financiero

- Con fecha 31 de julio de 2007, la Sociedad vendió los inmuebles situados en la calle Ferraz (Madrid) y calle Travessera de Gracia (Barcelona) a Betres, S.A., sociedad propiedad de la familia López-Belmonte.

- ROVI provee de productos a precio de mercado a las farmacias propiedad de (i) Dña. Rosana Pérez Navarro, casada en régimen de separación de bienes con D. Javier López-Belmonte Encina, director financiero y titular indirecto de un 10% de las acciones de la Sociedad; (ii) Dña. Sidonia Ripoll Gómez, casada en régimen de separación de bienes con D. Rafael Garrido-Lestache López-Belmonte, director de operaciones industriales de ROVI; y (iii) Dña. María Dolores Yagüe Belmonte que fue accionista de la Sociedad en 2004 y 2005. El suministro de productos a estas farmacias supuso un 3,1% en 2005 y un 3,1% en 2006 sobre el total de productos distribuidos directamente a farmacias durante estos dos años.
- Asimismo, el local en el que se encuentra la delegación comercial abierta en Portugal es propiedad de D. Iván López-Belmonte Encina, quien se lo arrienda a Laboratorios Farmacéuticos Rovi, S.A.-Representação em Portugal.
- Por otro lado, los locales donde están situados las delegaciones comerciales de ROVI en la calle Travesera de Gracia en Barcelona y de Pan Química en la Plaza de Santa Catalina de los Donados de Madrid están arrendados, respectivamente, a Beltrés S.A. y Jelch, S.L. (“**Jelch**”), siendo esta última una compañía perteneciente a Belin, al estar participada por Borbollón el un 14% y por LyL en el 86% restante.

Operaciones realizadas con sociedades del grupo

Durante el periodo cubierto por la información histórica y hasta la fecha del presente Folleto, las sociedades que forman parte de Grupo ROVI han realizado entre sí diversas operaciones propias del tráfico ordinario de las sociedades. Estas operaciones, todas ellas con filiales íntegramente participadas, se recogen en varios contratos cuyas características principales se resumen a continuación:

Contratos de arrendamientos de servicios			
Partes	Objeto	Precio (€)	Duración
Gineladius/ROVI	Prestación de servicios por parte de Gineladius (planificación de estrategias de marketing, lanzamiento y promoción de nuevos productos, supervisión de marcas etc.)	2.900.000	1/01/2007 a 1/01/2008
Gineladius/ROVI	Prestación de servicios por parte de Gineladius (planificación de estrategias de marketing, lanzamiento y promoción de nuevos productos, supervisión de marcas etc.)	2.550.000	1/01/2006 a 1/01/2007
Gineladius/ROVI	Prestación de servicios por parte de Gineladius (planificación de estrategias de marketing, lanzamiento y promoción de nuevos productos, supervisión de marcas etc.)	1.620.000	1/01/2005 a 1/01/2006
Gineladius/ROVI	Prestación de servicios por parte de Gineladius (planificación de estrategias de marketing, lanzamiento y promoción de nuevos productos, supervisión de marcas etc.)	1.650.000	1/01/2004 a 1/01/2005

Contratos de arrendamientos de servicios

Partes	Objeto	Precio (€)	Duración
Pan Química/ROVI	Prestación de servicios por parte de Pan Química (planificación de estrategias de marketing, lanzamiento y promoción de nuevos productos, supervisión de marcas etc.)	130.000	1/01/2007 a 1/01/2008
Pan Química/ROVI	Prestación de servicios por parte de Pan Química (planificación de estrategias de marketing, lanzamiento y promoción de nuevos productos, supervisión de marcas etc.)	210.000	1/01/2006 a 1/01/2007
Pan Química/ROVI	Prestación de servicios por parte de Pan Química (planificación de estrategias de marketing, lanzamiento y promoción de nuevos productos, supervisión de marcas etc.)	770.000	1/01/2005 a 1/01/2006
Pan Química/ROVI	Prestación de servicios por parte de Pan Química (planificación de estrategias de marketing, lanzamiento y promoción de nuevos productos, supervisión de marcas etc.)	1.150.433	1/01/2004 a 1/01/2005
ROVI/Bemipharma	ROVI presta a favor de Bemipharma y respecto de las actividades que ésta desempeñe en el ámbito de su objeto social, los servicios de dirección, gestión, administración y asesoramiento.	32.000	1/01/2007 a 1/01/2008
ROVI/Bemipharma	ROVI presta a favor de Bemipharma y respecto de las actividades que ésta desempeñe en el ámbito de su objeto social, los servicios de dirección, gestión, administración y asesoramiento.	138.000	1/01/2006 a 1/01/2007
ROVI/Rovi Contract	ROVI presta a favor de Rovi Contract y respecto de las actividades que ésta desempeñe en el ámbito de su objeto social, los servicios de dirección, gestión, administración y asesoramiento.	2.650.000	1/01/2007 a 1/01/2008
ROVI/Rovi Contract	ROVI presta a favor de Rovi Contract y respecto de las actividades que ésta desempeñe en el ámbito de su objeto social, los servicios de dirección, gestión, administración y asesoramiento.	1.520.000	1/01/2006 a 1/01/2007
ROVI/Gineladius	ROVI presta a favor de Gineladius y respecto de las actividades que ésta desempeñe en el ámbito de su objeto social, los servicios de dirección, gestión, administración y asesoramiento.	37.520	1/01/2007 a 1/01/2008
ROVI/Gineladius	ROVI presta a favor de Gineladius y respecto de las actividades que ésta desempeñe en el ámbito de su objeto social, los servicios de dirección, gestión, administración y asesoramiento.	36.534	1/01/2006 a 1/01/2007
ROVI/ Gineladius	ROVI presta a favor de Gineladius y respecto de las actividades que ésta desempeñe en el ámbito de su objeto social, los servicios de dirección, gestión, administración y asesoramiento.	34.795	1/01/2005 a 1/01/2006
ROVI/ Gineladius	ROVI presta a favor de Gineladius y respecto de las actividades que ésta desempeñe en el ámbito de su objeto social, los servicios de dirección, gestión, administración y asesoramiento.	46.394	1/01/2004 a 1/01/2005

Contratos de arrendamientos de servicios

Partes	Objeto	Precio (€)	Duración
	administración y asesoramiento.		
ROVI/ Pan Química	ROVI presta a favor de Pan Química y respecto de las actividades que ésta desempeñe en el ámbito de su objeto social, servicios de dirección y administración en áreas financiera, contable, fiscal, de Recursos Humanos, Médico y de Regulatory affairs	65.883	1/01/2007 a 1/01/2008
ROVI/ Pan Química	ROVI presta a favor de Pan Química y respecto de las actividades que ésta desempeñe en el ámbito de su objeto social, los servicios de dirección y administración en áreas financiera, contable, fiscal, de Recursos Humanos, Médico y de Regulatory affairs	87.990	1/01/2006 a 1/01/2007
ROVI/ Pan Química	ROVI presta a favor de Pan Química y respecto de las actividades que ésta desempeñe en el ámbito de su objeto social, los servicios de dirección y administración en áreas financiera, contable, fiscal, de Recursos Humanos, Médico y de Regulatory affairs	114.948	1/01/2005 a 1/01/2006
ROVI/ Pan Química	ROVI presta a favor de Pan Química y respecto de las actividades que ésta desempeñe en el ámbito de su objeto social, los servicios de dirección y administración en áreas financiera, contable, fiscal, de Recursos Humanos, Médico y de Regulatory affairs	247.360	1/01/2004 a 1/01/2005
PHIVOR/ Pan Química	PHIVOR presta a favor de Pan Química y respecto de las actividades que ésta desempeñe en el ámbito de su objeto social, los servicios de dirección y administración en áreas de estrategia, organización, imagen corporativa, comercial y de marketing.	23.621	1/01/2007 a 1/01/2008
PHIVOR/ Pan Química	PHIVOR presta a favor de Pan Química y respecto de las actividades que ésta desempeñe en el ámbito de su objeto social, los servicios de dirección y administración en áreas de estrategia, organización, imagen corporativa, comercial y de marketing.	23.000	1/01/2006 a 1/01/2007
PHIVOR/ Pan Química	PHIVOR presta a favor de Pan Química y respecto de las actividades que ésta desempeñe en el ámbito de su objeto social, los servicios de dirección y administración en áreas de estrategia, organización, imagen corporativa, comercial y de marketing.	33.800	1/01/2005 a 1/01/2006
PHIVOR/ Pan Química	PHIVOR presta a favor de Pan Química y respecto de las actividades que ésta desempeñe en el ámbito de su objeto social, los servicios de dirección y administración en áreas de estrategia, organización, imagen corporativa, comercial y de marketing.	32.500	1/01/2004 a 1/01/2005
PHIVOR/ ROVI	PHIVOR presta a favor de Pan Química y respecto de las actividades que ésta desempeñe en el ámbito de su objeto social, los servicios de dirección y administración en áreas de estrategia, organización, imagen corporativa, comercial y de marketing.	190.170	1/01/2007 a 1/01/2008

Contratos de arrendamientos de servicios

Partes	Objeto	Precio (€)	Duración
PHIVOR/ ROVI	PHIVOR presta a favor de Pan Química y respecto de las actividades que ésta desempeña en el ámbito de su objeto social, los servicios de dirección y administración en áreas de estrategia, organización, imagen corporativa, comercial y de marketing.	185.800	1/01/2006 a 1/01/2007
PHIVOR/ ROVI	PHIVOR presta a favor de Pan Química y respecto de las actividades que ésta desempeña en el ámbito de su objeto social, los servicios de dirección y administración en áreas de estrategia, organización, imagen corporativa, comercial y de marketing.	176.800	1/01/2005 a 1/01/2006
PHIVOR/ ROVI	PHIVOR presta a favor de Pan Química y respecto de las actividades que ésta desempeña en el ámbito de su objeto social, los servicios de dirección y administración en áreas de estrategia, organización, imagen corporativa, comercial y de marketing.	170.000	1/01/2004 a 1/01/2005

Contratos de suministro

Partes	Objeto	Precio (€)	Duración
Rovi Contract /Bemipharma	Bemipharma suministra especialidades farmacéuticas a Rovi Contract previo requerimiento de éstas.	Rovi Contract pagará a Bemipharma por unidad de producto.	1/01/2006 a 1/01/2008 (automáticamente prorrogables en periodos de un año)
Rovi Contract / ROVI	Rovi Contract suministra especialidades farmacéuticas a ROVI previo requerimiento de estas.	ROVI pagará a Rovi Contract por unidad de producto.	1/01/2006 a 1/01/2008 (automáticamente prorrogables en periodos de un año)

20. INFORMACIÓN FINANCIERA RELATIVA AL ACTIVO Y EL PASIVO DEL EMISOR, POSICIÓN FINANCIERA Y PÉRDIDAS Y BENEFICIOS

Este apartado contiene información financiera relativa a las cuentas anuales consolidadas de PHIVOR de los ejercicios finalizados a 31 de diciembre de 2006 y 2005, que incluyen el ejercicio 2004 con fines comparativos, elaboradas de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera adoptadas por la Unión Europea (“NIIF-UE”), auditadas por PwC.

El apartado 3 anterior de la presente Información sobre el Emisor recoge una explicación detallada sobre la comparabilidad del perímetro de consolidación a lo largo del periodo cubierto por la información financiera histórica, por lo que este apartado presenta información financiera relativa a las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR de

los ejercicios 2006 y 2005, que incluyen el ejercicio 2004 con fines comparativos (bajo NIIF-UE).

Asimismo, este apartado contiene información sobre los estados financieros intermedios condensados, combinados y consolidados del Grupo ROVI para el periodo de nueve meses finalizado el 30 de septiembre de 2007, elaborado de acuerdo con NIIF-UE, y objeto de revisión limitada por PwC.

Por último, se incorporan por referencia a esta Información sobre el Emisor: (i) las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR del ejercicio finalizado a 31 de diciembre de 2004, elaboradas de acuerdo con principios contables generalmente aceptados en España (“PCGAE”) y auditadas por PwC; (ii) las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR de los ejercicios finalizados a 31 de diciembre de 2006 y 2005 (incluyendo el ejercicio 2004 a efectos comparativos), elaboradas de acuerdo con las NIIF-UE, y auditadas por PwC; (iii) el estado consolidado de flujos de efectivo elaborado de acuerdo con PCGAE pero siguiendo el modelo establecido por la NIC 7 objeto de un informe especial emitido por PwC; (iv) los estados financieros intermedios condensados combinados y consolidados del Grupo ROVI para el periodo de nueve meses finalizado el 30 de septiembre de 2007 elaborados de acuerdo con las NIIF-UE, objeto de revisión limitada por PwC; y (v) las cuentas individuales de ROVI de los ejercicios finalizados a 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004, elaborados de acuerdo con los PCGAE y auditadas por PwC.

20.1. Información financiera histórica

20.1.1. Balance de situación

Balances de situación a 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006 (NIIF-UE)

A continuación se presentan los balances de situación a 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006 preparados conforme a las Normas Internacionales de Información Financiera adoptadas por la Unión Europea (NIIF-UE), indicando las variaciones interanuales.

BALANCE NIIF-UE (datos en miles de euros)	31/12/06	31/12/05	31/12/04 ⁽¹⁾	%Variación 06/05	Variación 05/04
ACTIVO					
ACTIVOS					
Activos no corrientes					
Inmovilizado material	14.034	11.332	5.549	24	104
Inversiones inmobiliarias	-	692	-	-	-
Activos biológicos	154	185	184	(17)	1
Fondo de comercio	1.441	1.441	1.441	-	-
Activos intangibles	28	19	8	47	138
Inversiones en asociadas	40	40	1.075	-	(96)
Activos por impuestos diferidos	1.930	2.836	2.751	(32)	3

BALANCE NIIF-UE (datos en miles de euros)	31/12/06	31/12/05	31/12/04⁽¹⁾	%Variación 06/05	Variación 05/04
ACTIVO					
Activos financieros disponibles para la venta	14.417	14.211	5.642	1	152
	32.044	30.756	16.650	4	85
Activos corrientes					
Existencias	18.748	14.039	8.740	34	61
Clientes y otras cuentas a cobrar	33.147	32.472	29.173	2	11
Instrumentos financieros derivados	275	-	-	-	-
Efectivo y equivalentes al efectivo	19.266	12.339	26.414	56	(53)
	71.436	58.850	64.327	21	(9)
Total activos	103.480	89.606	80.977	15	11

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

Comentario de variaciones más significativas en el activo (2004-2006) bajo NIIF-UE

A) *Activos no corrientes*

(datos en miles de euros)	31/12/06	% s/t	31/12/05	% s/t	31/12/04⁽¹⁾	% s/t	%Variación 06/05	%Variación 05/04
ACTIVOS								
Activos no corrientes								
Inmovilizado material	14.034	44	11.332	37	5.549	33	24	104
Inversiones inmobiliarias	-	-	692	2	-	-	(100)	-
Activos biológicos	154	-	185	1	184	1	(17)	1
Fondo de comercio	1.441	4	1.441	5	1.441	9	-	-
Activos intangibles	28	-	19	-	8	-	47	138
Inversiones en asociadas	40	-	40	-	1.075	6	0	(96)
Activos por impuestos diferidos	1.930	6	2.836	9	2.751	17	(32)	3
Activos financieros disponibles para la venta	14.417	45	14.211	46	5.642	34	1	152
Total Activos no Corrientes	32.044	100	30.756	100	16.650	100	4	85
Total activos	103.480		89.606		80.977		15	11
Total Activos no Corrientes / Activo Total %	31%		34%		21%			

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

La partida más importante cuantitativamente hablando dentro del capítulo de los activos no corrientes es la del inmovilizado material, que se analiza con más detalle a continuación.

A.1) Inmovilizado Material

La composición de dicha partida al 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004 es la siguiente:

Principales magnitudes del Balance de situación (Datos miles euros)	31/12/2006	31/12/05	31/12/04⁽¹⁾	%Variación 06/05	%Variación 05/04
Terrenos y construcciones	6.394	7.484	3.701	(1.090)	3.783
Instalaciones técnicas, maquinaria y utillaje	3.817	3.582	1.506	235	2.022
Otras instalaciones y mobiliario	121	134	124	(13)	10
Elementos informáticos y transportes	194	132	164	62	(32)
Inmovilizado en curso	3.508	-	-	3.508	-
Total	14.034	11.332	5.549	2.702	5.783

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

Inmovilizado en curso

El aumento a 31 de diciembre de 2006 en inmovilizado en curso por un importe de 3.508 miles de euros corresponde al Centro de Investigaciones y Desarrollo Tecnológico que ROVI está construyendo en Granada (véase apartado 5.2.2).

Terrenos y construcciones

Con fecha 20 de junio de 2005, una de las sociedades del Grupo LyL adquirió una nave industrial sita en el número 46 de la calle Rufino González Benito con una superficie total construida aproximada de 472 metros cuadrados, que aparece identificada en el apartado 8.1.1 como edificio G dedicado a Control de calidad, microbiología e ingeniería, por importe de 1.050 miles de euros. Con fecha 1 de enero de 2006, dicho inmueble salió del perímetro de consolidación con motivo de la escisión ya comentada.

A 31 de diciembre de 2006, en el epígrafe de “Terrenos y Construcciones” se encuentran edificios alquilados como arrendamiento financiero por un importe neto en libros de 3.130 miles de euros correspondientes a las instalaciones del Grupo en Madrid.

Durante los ejercicios 2005 y 2006 no se produjeron pérdidas de valor de los activos del inmovilizado material.

A 31 de diciembre de 2006 no hay activos afectos a garantías.

Instalaciones técnicas, maquinaria y utillaje

Durante el año 2005 se construyó una nueva línea de fabricación de inyectables en el centro de fabricación de Julián Camarillo, habiéndose incorporado a la fabricación mediante

arrendamiento financiero las máquinas más relevantes (véase apartado 5.2.2. Descripción de las principales inversiones).

En el epígrafe de “Instalaciones técnicas, maquinaria y utillaje” se encuentra maquinaria bajo arrendamiento financiero por un importe neto en libros de 1.296 y 1.474 miles de euros para el 2006 y 2005 respectivamente, correspondiente a una envasadora de jeringas marca Groninger.

Movimientos por cambios en el perímetro de consolidación

Por el cambio en el perímetro de consolidación a 1 de enero de 2006 se produjeron las siguientes bajas en el inmovilizado material durante el ejercicio 2006:

- Terrenos y construcciones: 3.792 miles de euros.
- Instalaciones técnicas, maquinaria y utillaje: 211 miles de euros.
- Otras instalaciones y mobiliarias: 26 miles de euros.
- Total : 4.029 miles de euros.

Además, se dieron de baja por la escisión de las sociedades LyL y Borbollón 692 miles de euros en inversiones inmobiliarias y 24 miles de euros en activos financieros disponibles para la venta.

A.2) Inversiones Inmobiliarias

La composición de dicha partida a 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004 es la siguiente:

(datos en miles de euros)	2006	2005	2004⁽¹⁾
Coste al inicio del ejercicio	763	-	-
Amortización acumulada al inicio del ejercicio	(71)	-	-
Altas	-	763	-
Dotación a la amortización	-	(71)	-
Bajas por escisión	(692)	-	-
Cierre del ejercicio	-	692	-

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

En la cuenta de resultados se han reconocido los siguientes importes:

(datos en miles de euros)	2006	2005	2004⁽¹⁾
Ingresos por arrendamiento	-	147	
Gastos directos de explotación	-	(17)	

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

Los inmuebles de inversión del Grupo a 31 diciembre de 2005 pertenecen a la sociedad LyL y consisten en los locales de las calles Ferraz y Alfonso Gómez (Madrid) que se tienen en alquiler. La sociedad LyL se escindió con fecha 1 de enero de 2006 con unas bajas por escisión de 4.029 miles de euros por lo que desde el ejercicio 2006 el grupo no posee inmuebles de inversión; en consecuencia, no se generan ingresos por arrendamiento desde entonces.

A.3) Activos Biológicos

La composición de dicha partida a 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004 es la siguiente:

(datos en miles de euros)	2006	2005	2004⁽¹⁾
Inicio del ejercicio	185	184	161
Incrementos debidos a adquisiciones	192	185	177
Pérdida surgidas en el valor razonable menos costes estimados en el punto de venta atribuibles a cambios físicos	(20)	(14)	(6)
Disminución debida a ventas	(203)	(170)	(148)
Cierre del ejercicio	154	185	184

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

Los activos biológicos que el Grupo mantiene a 31 de diciembre de 2005 y 2006 están valorados a valor razonable y está compuesto por piezas de ganado avileño, charolaise y ovino, que el Grupo mantiene en la finca de la Parra del Soberal. La Parra del Soberal ha salido del perímetro de consolidación con fecha 1 de agosto de 2007 con motivo de la escisión de todos los activos y pasivos de PHIVOR a favor de ROVI y por tanto la partida desaparece de balance (véase apartado 20.6.1. Estados financieros intermedios preparados bajo NIIF-UE, relativos al tercer trimestre de 2007, comparativos con el mismo periodo del ejercicio anterior).

A.4) Fondo de Comercio

Respecto al Fondo de Comercio hay que señalar que la totalidad del fondo de comercio se originó en la adquisición de una participación de ROVI por parte de Phivor en el año 2002 por un importe de 3.700 miles de euros cuya actividad es la investigación, desarrollo y comercialización de productos farmacéuticos y constituye una Unidad Generadora de Efectivo (UGE) al efecto del análisis de deterioro de dicho fondo de comercio.

El importe recuperable de la UGE se ha determinado mediante el cálculo de su valor en uso, utilizando proyecciones de flujos de efectivo consistentes con los presupuestos financieros aprobados por la Dirección del Grupo que cubren un periodo de cinco años y se basan en el rendimiento histórico de la UGE y las expectativas de desarrollo del mercado. Los flujos de efectivo más allá del periodo de cinco años se han extrapolado usando tasas de crecimiento de la inflación esperada a largo plazo. Los flujos se han descontado a una tasa del 10% que tiene en cuenta los riesgos relacionados con la UGE. No obstante, una

variación razonable de dicha tasa de descuento no daría lugar a deterioro del fondo de comercio.

El siguiente cuadro detalla el importe del fondo de comercio:

Fondo de comercio. Miles de euros. Valor neto contable.	31/12/2006	31/12/05	31/12/04⁽¹⁾	Variación 06/05	Variación 05/04
Fondo de comercio	1.441	1.441	1.441	-	-
Total	1.441	1.441	1.441	-	-

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005. A fecha de 30 de septiembre de 2007 tras la escisión de PHIVOR, el Fondo de comercio desaparece (véase apartado 20.6).

A.5) Activos Intangibles

El siguiente cuadro detalla el importe de los activos intangibles:

Marcas y registro. Miles de euros. Valor neto contable.	31/12/2006	31/12/05	31/12/04⁽¹⁾	Variación 06/05	Variación 05/04
Marcas y registro	28	19	8	9	11
Total	28	19	8	9	11

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

En el epígrafe de Marcas y Registros se recogen, entre otros, los importes pagados por ROVI por la adquisición de la marca Biolid, que en la actualidad no es un producto muy relevante en términos de ventas, y los registros sanitarios asociados a la misma, por un importe de 601 miles de euros, adquisición que se produjo en el 2002. Biolid es un fármaco que se encuadra dentro del negocio gastrointestinal y que actúa como un efectivo tratamiento del estreñimiento por sus potentes efectos laxantes.

A.6) Inversiones en Asociadas

El movimiento de este epígrafe del balance de situación consolidado a 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004 es el siguiente:

Datos en miles de euros	2006	2005	2004⁽¹⁾
Saldo inicial	40	1.075	1.093
Participación en resultados	-	-	31
Amortización plusvalías	-	-	(49)
Cambio en el perímetro de consolidación	-	(1.035)	-
Saldo final	40	40	1.075

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

El 1 de enero de 2004 el Grupo tenía una participación en la entidad asociada Sister, S.A. del 28,7%, un 33,93% en la sociedad LyL y un 14% en Jelch, de la que LyL tenía el restante 86% de la propiedad. Todas estas sociedades están constituidas en España y ninguna de ellas cotiza en bolsa.

Esta situación se mantiene hasta julio del 2005, momento en el que el Grupo adquirió hasta el 99,14% de LyL, por lo que pasó a consolidarla por integración global, al igual que su dependiente Jelch. Con fecha 30 de junio de 2005 se llevó a cabo una escisión parcial del Grupo a favor de la sociedad Belin, desapareciendo del perímetro del actual Grupo ROVI la sociedad LyL y Jelch como dependiente de esta, como consecuencia de esta escisión.

Por lo tanto, a 31 de diciembre de 2005 y de 2006 la única participación en asociadas que tenía el Grupo era de un 28,70% en Sister, S.A. Esta sociedad tiene por objeto la prestación de servicios auxiliares de la industria a empresas ya establecidas, que no les interese crear su propio servicio, así como a la manufacturación e industrialización de toda clase de fármacos, incluyendo su promoción y comercialización. El 28 de septiembre de 2007 dicha participación de la Sociedad fue vendida en su totalidad.

La participación del Grupo en sus principales asociadas es la siguiente:

Miles de euros	País de constitución	Activos	Pasivos	% de participación
2004⁽¹⁾				
Jelch S.L.	España	284	-	14,0%
Sister, S.A.	España	214	75	28,7%
Lobel y Losa, S.A.	España	3.130	198	33,9%
Totales		3.628	273	
2005				
Sister, S.A.	España	225	87	28,7%
Totales		225	87	
2006				
Sister, S.A.	España	225	87	28,7%
Totales		225	87	

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

A.7) Activos Financieros disponibles para la venta

El saldo de este epígrafe del balance de situación consolidado a 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004 es el siguiente:

Datos en miles de euros	2006	2005	2004 ⁽¹⁾
Saldo inicial	14.211	5.642	1.040
Altas	4.904	11.967	4.592
Bajas	(4.883)	(3.477)	-

Datos en miles de euros	2006	2005	2004 ⁽¹⁾
Ganancias / (Pérdidas) netas en patrimonio neto	185	79	10
Saldo final	14.417	14.211	5.642

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

No ha habido provisiones por pérdidas por deterioro del valor en los activos financieros disponibles para la venta ni en 2006, 2005 y 2004. Los activos financieros disponibles para la venta incluyen:

Datos en miles de euros	2006	2005	2004 ⁽¹⁾
Títulos con cotización oficial:			
– Renta fija	7.792	8.571	-
– Renta variable	910	74	-
– Fondos de inversión	5.715	5.566	5.642
Totales	14.417	14.211	5.642

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

Los activos financieros disponibles para la venta están denominados principalmente en euros. Al 31 de diciembre de 2006 las inversiones denominadas en moneda extranjera (dólares norteamericanos) correspondían a renta variable con un valor razonable de 200 miles de euros.

La exposición máxima al riesgo de crédito a la fecha de presentación de la información es el valor razonable de los títulos de deuda clasificados como disponibles para la venta.

Ninguno de los activos financieros está vencido ni ha sufrido un deterioro de valor.

A.8) Activos por impuestos diferidos

Véase apartado D.2 siguiente.

B) *Activos corrientes*

(datos en miles de euros)	31/12/06	% s/t	31/12/05	% s/t	31/12/04 ⁽¹⁾	% s/t	%Variación 06/05	%Variación 05/04
Activos corrientes								
Existencias	18.748	26	14.039	24	8.740	14	34	61
Clientes y otras cuentas a cobrar	33.147	47	32.472	55	29.173	45	2	11
Instrumentos financieros derivados	275	-	-	-	-	-	-	-
Efectivo y equivalentes al efectivo	19.266	27	12.339	21	26.414	41	56	(53)
Total Activos Corrientes	71.436	100	58.850	100	64.327	100	21	(9)
Total activos	103.480		89.606		80.977		15	11
Total Activos Corrientes / Activo Total %	69%		66%		79%			

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

B.1) Existencias

El detalle de este epígrafe al 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004 es el siguiente:

(datos en miles de euros)	2006	2005	2004⁽¹⁾
Materias primas y materiales para el consumo utilizados	7.836	5.341	3.274
Productos en curso y semiterminados	2.752	3.092	798
Productos terminados	3.312	1.908	1.874
Comerciales	4.848	3.698	2.794
Totales	18.748	14.039	8.740

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

El incremento de las existencias se debe fundamentalmente a la acumulación de materias primas y productos semiterminados necesarios para la fabricación, ya que la fuerte evolución de las ventas en el periodo de 2004 a 2006 ha obligado a la Sociedad a aumentar la producción para hacer frente a la evolución de la demanda de los clientes.

Los compromisos de compra/venta de existencias al cierre del ejercicio corresponden a los normales del negocio, estimando la Dirección que el cumplimiento de estos compromisos no dará lugar a pérdidas para el Grupo.

El Grupo tiene contratada pólizas de seguro para cubrir los riesgos a que están sujetas las existencias. La cobertura de estas pólizas se considera suficiente.

B.2) Deudores comerciales y otros activos

La composición de este epígrafe a 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004 es la siguiente:

(datos en miles de euros)	2006	2005	2004⁽¹⁾
Clientes	26.455	26.578	26.844
Menos: Provisión por pérdidas por deterioro de valor de cuentas a cobrar	(1.193)	(630)	(634)
Clientes – Neto	25.262	25.948	26.210
Otras cuentas a cobrar	1.096	1.741	213
Cuentas a cobrar a partes vinculadas	861	661	1.186
Depósitos	3.778	3.106	1.137
Personal	195	128	367
Administraciones Públicas	1.955	888	60
Total	33.147	32.472	29.173

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

Los valores razonables de clientes y otras cuentas a cobrar no difieren significativamente de sus valores corrientes.

El incremento de las ventas en el canal Mayorista y Terceros, que cuentan con periodos medios de cobro inferiores al resto de canales, es lo que explica que a pesar del crecimiento tan significativo experimentado por las ventas de la Sociedad, el saldo de clientes se ha mantenido estable a lo largo del periodo de 2004 a 2006 (véase apartado 10.2.4).

Los importes en libros de las cuentas a cobrar a partes vinculadas están denominados en euros. Al 31 de diciembre de 2006, se produjo un incremento de la provisión por deterioro de las cuentas a cobrar por importe de 563 miles de euros. Las cuentas a cobrar que han sufrido una pérdida por deterioro corresponden principalmente a aquellos clientes distintos a Instituciones públicas, en los que las facturas pendientes tienen una morosidad superior a seis meses, siendo no demasiado importante ya que se estima que gran parte de ellos harán frente a sus obligaciones. Las cuentas de clientes de Instituciones Públicas no se provisionan ya que a pesar de los largos periodos de cobro, su transformación en efectivo está garantizada, además del cobro por intereses de demora en la mayoría de los casos. Sólo clientes privados sobre los que existen dudas acerca de su viabilidad financiera o con los que existe una disputa total o parcial sobre el derecho de cobro, se incluyen por tanto dentro de la Provisión por deterioro de valor de cuentas a cobrar.

En el caso de los Depósitos se incluyen imposiciones a plazo fijo con una duración actual inferior a doce meses por importe de 3.724 miles de euros en el 2006, 3.004 miles de euros en 2005 y 1.092 miles de euros en 2004, a un tipo de interés que oscila entre el 2% y 3%. Se ha incluido en clientes y otras cuentas a cobrar a efectos de su presentación bajo NIIF-UE.

Bajo el epígrafe de Administraciones Públicas se incluyen todos los saldos a cobrar frente a la Hacienda Pública por diversos impuestos con un vencimiento en el corto plazo. Su crecimiento lo explica el mayor volumen de negocio de la Sociedad.

El movimiento de la provisión por pérdidas por deterioro de valor de las cuentas a cobrar es el siguiente:

(datos en miles de euros)	2006	2005	2004⁽¹⁾
Saldo inicial	630	634	417
Provisión por deterioro de valor de cuentas a cobrar	563	-	217
Cuentas a cobrar dadas de baja por incobrables	-	-4	-
Saldo final	1.193	630	634

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

El resto de las cuentas incluidas en las cuentas a cobrar no contienen activos que hayan sufrido un deterioro de valor. La exposición máxima al riesgo de crédito a la fecha de presentación de la información es el valor razonable de cada una de las categorías de cuentas a cobrar indicadas anteriormente. El Grupo no mantiene ninguna garantía como seguro.

B.3) Instrumentos financieros derivados

El saldo de este epígrafe del balance de situación consolidado al 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004 es el siguiente:

(datos en miles de euros)	2006		2005		2004 ⁽¹⁾	
	Activos corrientes	Pasivos corrientes	Activos	Pasivos	Activos	Pasivos
Opciones de compra – mantenidas para su negociación	275	123	-	-	-	-
Total	275	123	-	-	-	-

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

La cuantía del importe de las opciones de compra es poco relevante y tan sólo representa un 0,27% del total de activo del ejercicio de 2006. Dichas operaciones se han constituido con una finalidad especulativa, como mero vehículo de inversión ante la perspectiva de una evolución positiva de los mercados bursátiles europeos. Hasta la fecha, no ha sido práctica habitual del Grupo la utilización de instrumentos derivados, ni como instrumentos de cobertura ni como instrumentos especulativos.

El detalle de las opciones adquiridas es el siguiente:

Tipo (datos en miles de euros)	Subyacente	Valor nominal	Vencimiento	Valor razonable
Opciones call compradas	Euro Stoxx 50	3.600	16/03/2007	113
Opciones call compradas	Euro Stoxx 50	3.900	21/02/2007	162
Total activo				275
Opciones call vendidas	Euro Stoxx 50	3.950	16/03/2007	(50)
Opciones call vendidas	Euro Stoxx 50	4.300	21/12/2007	(73)
Total pasivo				(123)

B.4) Efectivo y equivalentes al efectivo

El saldo de este epígrafe del balance de situación consolidado a 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004 es el siguiente:

(datos en miles de euros)	2006	2005	2004 ⁽¹⁾
Caja y bancos	4.071	5.781	4.865
Depósitos en entidades de crédito a corto plazo	15.195	6.558	21.549
Total	19.266	12.339	26.414

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

Los epígrafes de “Efectivo y equivalentes al efectivo” es una de las partidas más significativas del activo del balance de situación con un peso relativo sobre el total activo del Grupo PHIVOR del 19%, 14% y un 33% para los ejercicios 2006, 2005 y 2004 respectivamente, y corresponde, principalmente, a inversiones realizadas en depósitos en entidades de crédito a un plazo original de 3 meses o menos de los excedentes de tesorería mantenidos por el Grupo PHIVOR durante el periodo 2004-2006.

PASIVO

BALANCE NIIF-UE (datos en miles de euros)	31/12/06	31/12/05	31/12/04 ⁽¹⁾	%Variación 06/05	%Variación 05/04
PASIVO					
Capital y reservas atribuibles a los accionistas de la Sociedad					
Capital social	3.454	9.936	10.674	(65)	(7)
Prima de emisión	-	938	-	(100)	-
Reserva legal	541	269	189	101	42
Reserva inversiones disponibles para la venta	193	58	7	233	729
Ganancias acumuladas	37.163	34.082	30.044	9	13
	41.351	45.283	40.914	(9)	11
Intereses minoritarios	3	15	25	(80)	(40)
Total patrimonio neto	41.354	45.298	40.939	(9)	11
PASIVOS					
Pasivos no Corrientes					
Recursos ajenos	18.087	8.887	6.209	104	43
Pasivos por impuestos diferidos	1.641	1.469	4.009	12	(63)
Ingresos diferidos no corrientes	2.130	2.048	2.198	4	(7)
Provisiones para otros pasivos y gastos	19	-	1.554	-	(100)
	21.877	12.404	13.970	76	(11)
Pasivos corrientes					
Proveedores y otras cuentas a pagar	27.080	21.525	18.966	26	13
Pasivos por impuesto corriente	2.294	2.234	1.008	3	122
Recursos ajenos	6.725	2.178	2.409	209	(10)
Ingresos diferidos	267	267	318	-	(16)
Instrumentos financieros derivados	123	-	-	-	-
Provisiones para otros pasivos y gastos	3.760	5.700	3.367	(34)	69
	40.249	31.904	26.068	26	22
Total pasivos	62.126	44.308	40.038	40	11
Total patrimonio neto y pasivos	103.480	89.606	80.977	15	11

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

Comentario de variaciones más significativas en el pasivo (2004-2006) bajo NIIF-UE

C) *Patrimonio neto*

Ver apartado 20.1.4. siguiente de la presente Información sobre el Emisor.

D) *Pasivo no corriente*

(datos en miles de euros)	31/12/2006	% s/t	31/12/2005	% s/t	31/12/2004 ⁽¹⁾	% s/t	%Variación 06/05	%Variación 05/04
Pasivos no Corrientes								
Recursos ajenos	18.087	17	8.887	10	6.209	8	104	(43)
Pasivos por impuestos diferidos	1.641	2	1.469	2	4.009	5	12	(63)
Ingresos diferidos no corrientes	2.130	2	2.048	2	2.198	3	4	(7)
Provisiones para otros pasivos y gastos	19	-	-	-	1.554	2	-	(100)
Subtotal	21.877	21	12.404	14	13.970	17	76	(11)
Total patrimonio neto y pasivos	103.480	100	89.606	100	80.977	100	15	11

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

D.1) Recursos Ajenos – No Corrientes

El saldo de este epígrafe del balance de situación consolidado al 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004 es el siguiente:

(datos en miles de euros)	2006	2005	2004 ⁽¹⁾
No corriente			
Préstamos con entidades de crédito	2.500	392	-
Deudas con organismos oficiales	8.849	5.105	4.551
Fianzas recibidas a largo plazo	-	25	3
Deudas con partes vinculadas por compra acciones	3.411	1.531	-
Deudas con terceros por compra de acciones	426	1.000	1.579
Pasivos por arrendamientos financieros	2.901	834	76
Total	18.087	8.887	6.209

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

a) Préstamos con entidades de crédito

A 31 de diciembre de 2006 existe contratado un préstamo de la entidad financiera Caja Granada por un importe de 2.500 miles euros. El tipo de interés devengado por este préstamo ha sido 4,361% nominal anual hasta el 31 de julio de 2007, y a partir de dicha fecha hasta su vencimiento se le aplica el Euribor + 0,5%. Este tipo de interés está subvencionado por la Junta de Andalucía por un importe de 487 miles de euros que se aplica como reducción del principal. El plazo de amortización es de 10 años, existiendo un periodo de carencia para la amortización del capital de 24 meses.

El vencimiento de este préstamo es el siguiente:

Datos en miles de euros	2006
Año	
2006	-
2007	-
2008	-
2009	417
2010	417
2011	417
2012 en adelante	1.249
	2.500
Largo plazo	2.500
Corto plazo	-

El Grupo estima que no existen diferencias relevantes entre el importe en libros y el valor razonable de sus deudas con entidades de crédito, tanto corrientes como no corrientes.

b) Deudas con organismos oficiales

- Desde el ejercicio 2001 hasta la actualidad, ROVI recibe anticipos reembolsables concedidos por el Ministerio de Ciencia y Tecnología para la financiación de diferentes proyectos de I+D. Este tipo de ayudas se enmarcan dentro de los planes PROFIT y consisten en préstamos a tipo cero avalados por la Sociedad. A efectos de la IAS39 “Instrumentos Financieros, reconocimiento y medición” (por la cual los anticipos reembolsables se deben registrar a valor razonable) y aunque financieramente no devengan intereses, las operaciones han sido reconocidas a su valor razonable en el momento de su inicio y contablemente se reconoce que devengan tipo de interés de mercado.

En el apartado 10.3 se presenta un desglose por proyectos de estos préstamos PROFIT.

- Durante el ejercicio 2006 la Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa de la Junta de Andalucía ha concedido a la Sociedad un incentivo para la construcción de la Planta de fabricación y desarrollo de Bemiparina en Granada. Este incentivo devenga un tipo de interés del 0,25%. El importe concedido es de 2.500 miles de euros y el plazo de amortización será de 8 años, existiendo un periodo de carencia de 24 meses. A 31 de diciembre de 2006 este préstamo ha sido amortizado por un importe de 343 miles de euros estando, por tanto, contabilizado en 2.157 miles de euros.

En el ejercicio 2006 los vencimientos de estas dos deudas con organismos oficiales son los siguientes:

Datos en miles de euros	Anticipos reembolsables		TOTAL 2006
	Ministerio Ciencia y Tecnología (PROFIT)	Incentivos reembolsables Junta Andalucía	
Año			
2007	556	-	556
2008	738	-	738
2009	854	545	1.399
2010	1.266	427	1.693
2011	1.416	411	1.827
2012 en adelante	2.418	774	3.192
	7.248	2.157	9.405
Largo plazo	6.692	2.157	8.849
Corto plazo	556	-	556

c) Deudas con partes vinculadas por adquisición de acciones

A 31 de diciembre de 2006 se encuentran pendiente de pago las siguientes adquisiciones de acciones realizadas tanto a partes vinculadas como a terceros durante los ejercicios 2002 y 2005:

- (i) La más antigua que se realizó en junio de 2001 con un plazo de amortización de 7 años y que finaliza el 2008, que se denomina deuda por adquisición de acciones a terceros.
- (ii) La otra operación se realizó en el año 2005 y se ejecutó en el 2006, habiéndose pactado tres años de periodo de pago. A fecha de 30 de septiembre de 2007 la sociedad ha cancelado completamente esa deuda, ya que disponía de tesorería excedentaria.

Los vencimientos de estas deudas a 31 de diciembre de 2006 son los siguientes:

Miles de euros	Deuda por adquisición de acciones a partes vinculadas	Deuda por adquisición de acciones a terceros	TOTAL
Año			
2007	3.265	574	3.839
2008	3.411	426	3.837
	6.676	1.000	7.676
Largo plazo	3.411	426	3.837
Corto plazo	3.265	574	3.839

d) Deudas por arrendamientos financieros

Con el fin de llevar a cabo su actividad productiva, ROVI arrienda determinado tipo de inmovilizado material. Los arrendamientos de inmovilizado material cuando el arrendatario tiene sustancialmente todos los riesgos y ventajas derivados de la propiedad se clasifican como contratos de arrendamiento financiero. Los activos por arrendamiento financiero se capitalizan al inicio del contrato de arrendamiento al valor razonable de la propiedad arrendada o al valor presente de los pagos mínimos por el arrendamiento, el menor de los dos.

Cada pago por arrendamiento se distribuye entre el pasivo y las cargas financieras para conseguir un tipo de interés constante sobre el saldo pendiente de la deuda. Las correspondientes obligaciones por arrendamiento, netas de cargas financieras, se incluyen en otras cuentas a pagar a largo plazo. El elemento de interés del coste financiero se carga en la cuenta de resultados durante la duración del arrendamiento de forma que se obtenga una tasa periódica constante de interés sobre el saldo restante del pasivo. El inmovilizado adquirido en régimen de arrendamiento financiero se deprecia durante su vida útil o la duración del contrato, el menor de los dos. Cuando el arrendamiento incluye terrenos y construcciones, la parte del alquiler del terreno se considera arrendamiento operativo si el contrato no incluye una opción de compra del terreno a precios sustancialmente inferiores a su valor razonable estimado en la fecha de ejercicio de la opción o se transfiera la propiedad al término del contrato siempre y cuando el valor del mismo se pueda separar del valor de la construcción. En el caso de ROVI, no se tiene opción de compra sobre los terrenos con lo que la parte del alquiler correspondiente a terrenos se considera como arrendamiento operativo.

(datos en miles de euros)	2006	2005	2004 ⁽¹⁾
Pasivos arrendamiento financiero; pagos mínimos por arrendamiento:			
Hasta un año	1.254	659	483
De uno a cinco años	3.086	903	69
Cargos financieros futuros por arrendamientos financieros	(296)	(69)	(10)
Valor actual de los pasivos por arrendamiento financiero	4.044	1.493	542
El valor presente de los pasivos por arrendamiento financiero es el siguiente:			
Hasta un año	1.143	659	466
De uno a cinco años	2.901	834	76
Total	4.044	1.493	542

⁽¹⁾ Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

El saldo a 2006 de 4.044 miles de euros corresponde en su totalidad a la sede central de Madrid y como se ha explicado anteriormente está alquilado en régimen de arrendamiento financiero.

D.2) Activos y Pasivos por impuestos diferidos

Los activos y pasivos por impuestos diferidos se compensan si se tiene legalmente reconocido el derecho a compensar los activos y pasivos por impuestos corrientes y los impuestos diferidos se refieren a la misma autoridad fiscal.

Activos

Un detalle por plazos de reversión es como sigue:

(Datos en miles de euros)	2006	2005	2004 ⁽¹⁾
Activos por impuestos diferidos:			
– Activos por impuestos diferidos a recuperar en más de 12 meses	1.571	2.149	2.491
– Activos por impuestos diferidos a recuperar en 12 meses	359	687	260
	1.930	2.836	2.751
Pasivos por impuestos diferidos:			
– Pasivos por impuestos diferidos a recuperar en más de 12 meses	895	760	411
– Pasivos por impuestos diferidos a recuperar en 12 meses	746	709	3.598
	1.641	1.469	4.009

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

Activos por Impuestos Diferidos. Miles de Euros. Valor Neto Contable	31/12/2006	31/12/2005	31/12/2004⁽¹⁾	%Variación 06-05	%Variación 05-04
Crédito fiscal por I+D	1.556	2.142	2.489	(586)	(347)
Provisiones	229	427	-	(198)	427
Otros	145	267	262	(122)	4
Total	1.930	2.836	2.751	(906)	84

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

La principal partida corresponde al crédito fiscal por I+D que la Sociedad se reconoce anualmente por sus gastos de I+D y que anualmente utiliza para compensar la cuota resultante del impuesto de sociedades.

A 31 de diciembre de 2006 los incentivos fiscales pendientes de deducción, generados por ROVI, son:

	Importe	Vencimiento
Investigación y desarrollo (05)	1.540	2019
Investigación y desarrollo (06)	16	2020
Total Deducciones Pendientes	1.556	

Pasivos

Cabe destacar que el pasivo por impuesto diferido por el resultado extraordinario 2005 corresponde al efecto impositivo de dicho ajuste de conversión a NIIF-UE. El Grupo siguiendo el criterio de prudencia registró una provisión en el año 2003. En el 2005, al no recibirse los servicios para los cuales se dotó la provisión, el Grupo revertió la provisión contra la cuenta de resultados extraordinarios de ejercicios anteriores. Bajo NIIF dicha eliminación del pasivo se ha registrado a fecha de transición.

Pasivos por impuestos diferidos	Resultado extraordinario 2005	Plusvalía diferimiento reinversión	Préstamos a tipo cero a valor razonable	Amortización Fondo de Comercio	Otros	Total
Al 1 de enero de 2004⁽¹⁾	2.800	959	322	-	145	4.226
Cargo / (abono) a cta. Resultados	-	(195)	(8)	126	(143)	(220)
Cargo a patrimonio neto	-	-	-	-	3	3
Al 31 de diciembre de 2004⁽¹⁾	2.800	764	314	126	5	4.009
Cargo / (abono) a cta. Resultados	(2.800)	(122)	147	126	81	(2.568)
Cargo a patrimonio neto	-	-	-	-	28	28
Al 31 de diciembre de 2005	-	642	461	252	114	1.469
Cargo / (abono) a cta. Resultados	-	(222)	13	72	259	122
Cargo a patrimonio neto	-	-	-	-	50	50
Al 31 de diciembre de 2006	-	420	474	324	423	1.641

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

Los cargos y abonos a resultados de los impuestos diferidos por activos y pasivos de las sociedades españolas incluyen los ajustes correspondientes para ajustar dichos saldos a los cambios de tipo impositivo al 32,5% en 2007 y 30% a partir de 2008. Dichos saldos se han ajustado en función de la fecha estimada de reversión.

D.3) Ingresos Diferidos

El saldo de este epígrafe del balance de situación consolidado al 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004 es el siguiente:

(datos en miles de euros)	2006	2005	2004⁽¹⁾
No corriente			
Ingreso diferido por concesión de licencias de distribución	1.652	1.886	2.120
Ingreso diferido por subvenciones	478	162	78
Subtotal	2.130	2.048	2.198
Corriente			

(datos en miles de euros)	2006	2005	2004 ⁽¹⁾
Ingreso diferido por concesión de licencias de distribución	234	234	234
Ingreso diferido por subvenciones	33	33	84
Subtotal	267	267	318
Total	2.397	2.315	2.516

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

Dentro del epígrafe de ingresos diferidos por concesión de licencias de distribución, el Grupo tiene registrados los importes ya cobrados por la venta los derechos de comercialización de *Hibor* para Reino Unido, Italia y Alemania para los años 2004, 2005 y 2006. El Grupo periodifica estos ingresos a lo largo de la vida de los contratos.

El Grupo ha recibido ciertas subvenciones oficiales, las cuales se incluyen en pasivos no corrientes y se abonan en la cuenta de resultados a lo largo de la vida útil de los activos subvencionados. Cuando las subvenciones están referidas a activos, éstas se aplican a la cuenta de resultados al mismo ritmo que las amortizaciones de los bienes. El incremento del saldo de las subvenciones de 2005 a 2006 se explica por el incremento de la actividad inversora de ROVI en ese periodo, que ha venido acompañada por un incremento de las ayudas de diferentes organismos públicos.

D.4) Provisiones para otros pasivos y gastos

El saldo de este tipo de provisiones es muy poco significativo y asciende en 2006 a 19 miles de euros.

E) *Pasivo corriente*

(datos en miles de euros)	31/12/2006	% s/t	31/12/2005	% s/t	31/12/2004 (1)	% Variación 06/05	% Variación 05/04
Pasivos corrientes							
Proveedores y otras cuentas a pagar	27.080	26	21.525	24	18.966	26	13
Pasivos por impuesto corriente	2.294	2	2.234	3	1.008	3	122
Recursos ajenos	6.725	7	2.178	3	2.409	209	(10)
Ingresos diferidos	267	-	267	-	318	-	(16)
Instrumentos financieros derivados	123	-	-	-	-	-	-
Provisiones para otros pasivos y gastos	3.760	4	5.700	6	3.367	(34)	69
Total Pasivos Corrientes	40.249	39	31.904	36	26.068	26	22
Total patrimonio neto y pasivos	103.480	100%	89.606	100%	80.977	15	11

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

E.1) Proveedores y otras cuentas a pagar

El saldo de este epígrafe del balance de situación consolidado al 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004 es el siguiente:

(datos en miles de euros)	2006	2005	2004⁽¹⁾
Proveedores	22.277	18.077	12.135
Remuneraciones pendientes de pago	2.708	2.739	4.211
Administraciones Públicas	1.082	640	2.542
Deudas con partes vinculadas	821	27	77
Otras cuentas a pagar	192	42	1
Total	27.080	21.525	18.966

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

La partida más significativa es la de los proveedores, que ha experimentado un crecimiento significativo como consecuencia de un creciente negocio fruto de una mayor actividad productiva y de venta.

E.2) Pasivos por impuesto corriente

En este epígrafe se recogen las obligaciones tributarias de la sociedad frente a la Hacienda Pública como consecuencia de la generación de beneficios en cada uno de los ejercicios económicos. Su saldo se ha mantenido estable en el rango de los 1.000 a 2.300 miles de euros en el periodo 2004-06.

E.3) Recursos ajenos - Corrientes

El saldo de este epígrafe del balance de situación consolidado al 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004 corresponde a:

Corriente	2006	2005	2004⁽¹⁾
Intereses devengados	9	-	-
Deudas con entidades de crédito	1.178	376	815
Deudas con organismos oficiales	556	561	543
Deudas con partes vinculadas por compra acciones	3.265	3	-
Deudas con terceros por compra de acciones	574	579	585
Pasivos por arrendamientos financieros	1.143	659	466
Total	6.725	2.178	2.409

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

Las deudas con entidades de crédito a corto plazo que figuran en el balance de situación al 31 de diciembre de 2006 por importe de 1.178 miles de euros corresponden a efectos en

gestión de cobro cuyos importes han sido anticipados a muy corto plazo por las entidades financieras encargadas de la gestión del cobro.

El resto de partidas del presente epígrafe se explican en el D.1) anterior.

E.4) Otros ingresos diferidos

La composición de este epígrafe del balance de situación consolidado adjunto al 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004 es la siguiente:

	2006	2005	2004 ⁽¹⁾
Ingreso diferido por concesión de licencias de distribución	234	234	234
Ingreso diferido por subvenciones	33	33	84
Total	267	267	318

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

Dentro del epígrafe de ingresos diferidos por concesión de licencias de distribución, el Grupo tiene registrados los importes ya cobrados por la venta los derechos de comercialización de *Hibor* para Reino Unido, Italia y Alemania para los años 2004, 2005 y 2006. El Grupo periodifica estos ingresos a lo largo de la vida de los contratos y aquellas cantidades que se van a reconocer como ingresos en el ejercicio siguiente se recogen como ingresos diferidos corrientes.

E.5) Provisiones para riesgos y gastos

La composición de este epígrafe del balance de situación consolidado adjunto al 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004 es la siguiente:

(datos en miles de euros)	Devoluciones	Pacto estabilidad	Farmaindustria	Otras Remuneraciones ptos. pago	Otros	Total
Al 1 de enero de 2004⁽¹⁾	263	-	163	700	-	1.126
Adiciones	578	2.142	647	350	504	4.221
Aplicaciones	(263)	-	(163)	-	-	(426)
Al 31 de diciembre de 2004⁽¹⁾	578	2.142	647	1.050	504	4.921
Adiciones	1.206	-	272	2.671	1	4.150
Aplicaciones	(578)	(2.142)	(647)	-	(4)	(3.371)
Al 31 de diciembre de 2005	1.206	-	272	3.721	501	5.700
Adiciones	651	-	195	-	19	865
Aplicaciones	(1.206)	-	(272)	(807)	(501)	(2.786)
Al 31 de diciembre de 2006	651	-	195	2.914	19	3.779

(datos en miles de euros)	2006	2005	2004⁽¹⁾
No corriente	19	-	1.554
Corriente	3.760	5.700	3.367
Total	3.779	5.700	4.921

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

El saldo de Provisiones para riesgos y gastos comprende fundamentalmente las obligaciones de ROVI para con terceros en virtud del pacto firmado por la patronal Farmaindustria, remuneraciones pendientes de pago, y una provisión que la Sociedad calcula de forma recurrente para hacer frente a devoluciones de productos.

Pacto de Estabilidad

El Pacto de Estabilidad era un acuerdo entre Farmaindustria, patronal de los laboratorios farmacéuticos, y el Ministerio de Sanidad, por el cual los laboratorios se comprometían de forma voluntaria a reintegrar al Ministerio de Sanidad ciertas cantidades en función del volumen de las ventas financiadas por el Sistema Nacional de Salud y el crecimiento de estas ventas, y Farmaindustria por su parte, pactaba unos crecimientos del sector con el Ministerio de Sanidad. Estuvo vigente hasta el año 2004.

Tasa Farmacéutica (Farmaindustria)

La política del Grupo ROVI ha sido mantener una provisión en base a las cantidades que se estimaba pagar con respecto a la Ley 29/2006 de 26 de julio, de garantías y uso racional de los medicamentos y productos sanitarios, que modificaba parcialmente la disposición adicional novena de la Ley 25/1990, de 20 de diciembre, del Medicamento –tasa farmacéutica- aprobada por la Ley 2/2004, de 27 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2005.

Estas leyes obligan a ingresar al Estado unas cantidades basadas en unos porcentajes establecidos fijados en la ley para cada nivel de ventas del ejercicio anterior.

Otras remuneraciones pendientes de pago

El importe que recoge este epígrafe está compuesto por un bonus para determinados empleados. Este bonus se acordó en base a la consecución de unos objetivos acumulados desde el 1 de enero de 2003 hasta el 31 de diciembre de 2005 y pagadero en el ejercicio 2006. En el año 2006 se acordó alargar este plan hasta incluir los resultados del ejercicio 2006 para la consecución de los objetivos y hacer el bonus pagadero en 2007. Por ello esta provisión se ha considerado a largo plazo a 31 de diciembre de 2004 y a corto plazo a 31 de diciembre de 2005 y 2006

El detalle por asunto de cada una de las partidas es que el se muestra en la siguiente tabla:

Provisiones para riesgos y gastos. Miles de Euros. Valor Neto contable	31/12/2006	31/12/2005	31/12/2004⁽¹⁾	%Variación 06-05	%Variación 05-04
Devoluciones	651	1.206	578	(555)	628
Pacto estabilidad	-	-	2.142	-	(2.142)
Farmaindustria	195	272	647	(77)	(375)
Remuneraciones ptes. pago	2.914	3.721	1.050	(807)	2.671
Otros	19	501	504	(482)	(3)
Total	3.779	5.700	4.921	(1.921)	(779)

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

20.1.2. Cuentas de pérdidas y ganancias

Cuentas de pérdidas y ganancias a 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006 (NIIF-UE)

A continuación se presentan las cuentas de resultados a 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006 preparadas conforme a las Normas Internacionales de Información Financiera adoptadas por la Unión Europea (NIIF-UE), indicando las variaciones interanuales.

Cuenta de Pérdidas y Ganancias NIIF-UE (datos en miles de euros)	31/12/06	31/12/05	31/12/04⁽¹⁾	%Variación n 06/05	%Variación n 05/04
Importe Neto de la Cifra de Negocios	102.832	80.357	62.924	28	28
Otros ingresos	2.158	2.277	763	(5)	198
Ingresos de explotación	104.990	82.634	63.687	27	30
Variación de existencias de productos terminados y en curso	(1.515)	2.988	(934)	(151)	(420)
Materias primas y materiales para el consumo utilizados	(28.076)	(26.174)	(19.023)	7	38
Margen Bruto	75.399	59.448	43.730	27	36
<i>Margen Bruto % (M. Bruto Ingresos de explotación)</i>	72%	72%	69%	-	-
Gasto por prestaciones a los empleados	(26.717)	(27.133)	(21.903)	(2)	24
Amortizaciones	(1.594)	(1.643)	(1.116)	(3)	47
Costes de publicidad, propaganda y relaciones públicas	(14.963)	(9.577)	(5.407)	56	77
Servicios profesionales independientes	(4.889)	(7.457)	(2.932)	(34)	154
Gastos de suministros	(3.827)	(3.762)	(3.098)	2	21
Gastos de transporte y almacenamiento	(2.353)	(1.610)	(1.538)	46	5
Reparaciones y conservación	(1.475)	(807)	(1.203)	83	33
Gastos por arrendamientos operativos	(1.214)	(669)	(544)	81	23
Tributos	(688)	(597)	(287)	15	108

Cuenta de Pérdidas y Ganancias NIIF-UE (datos en miles de euros)	31/12/06	31/12/05	31/12/04⁽¹⁾	%Variación n 06/05	%Variación n 05/04
Otros gastos de explotación	(3.903)	(2.957)	(2.098)	32	41
Otras ganancias / (pérdidas) netas	(442)	76	(102)	(682)	(175)
Resultado de explotación	13.334	3.312	3.502	303	(5)
<i>Margen de Explotación % (Resultado Explotación / Ingresos de explotación)</i>	13%	4%	6%		
Gastos financieros	(921)	(310)	(308)	197	1
Ingresos financieros	1.325	698	311	90	124
Beneficio por participaciones en asociadas	-	-	(18)	-	-
Resultado antes de impuestos	13.738	3.700	3.487	271	6
Impuesto sobre las ganancias	(3.146)	418	2.201	(853)	(81)
Resultado del ejercicio de las actividades continuadas	10.592	4.118	5.688	157	(28)
Actividades interrumpidas:					
Resultado del ejercicio de las actividades interrumpidas	325	-	8.810	325	(100%)
Resultado del ejercicio	10.917	4.118	14.498	165	(72)
% Resultado del ejercicio/Importe Neto Cifra Negocios	10%	5%	23%		

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

Comentario de variaciones significativas en las cuentas de pérdidas y ganancias a 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006 (NIIF-UE)

- Ingresos de explotación, aprovisionamientos y Margen Bruto: La evolución del margen bruto del Grupo PHIVOR durante los ejercicios 2006, 2005 y 2004 así como cada una de las partidas que lo componen son los siguientes:

(datos en miles de euros)	31/12/06	31/12/05	31/12/04⁽¹⁾	%Variación n 06/05	%Variación n 05/04
Importe Neto de la Cifra de Negocios	102.832	80.357	62.924	28	28
Otros ingresos	2.158	2.277	763	(5)	198
Ingresos de explotación	104.990	82.634	63.687	27	30
Variación de existencias de productos terminados y en curso	(1.515)	2.988	(934)	(151)	(420)
Materias primas y materiales para el consumo utilizados	(28.076)	(26.174)	(19.023)	7	38
Margen Bruto	75.399	59.448	43.730	27	36
<i>Margen Bruto % (M. Bruto / Ingresos de explotación)</i>	72%	72%	69%		
Mejora en Margen Bruto	(0,1%)	3,2%			

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

Durante el periodo 2004-2006 se ha producido un crecimiento del importe neto de la cifra de negocios de 22.475 miles de euros en el ejercicio 2006 y 17.433 miles de euros durante el ejercicio 2005 que corresponden a incrementos del 28% y del 28%, respectivamente.

En dicho periodo se han producido seis lanzamientos: *Ketesse*, *EnerZona*, *Osseor*, *Multihance*, *Glufan* y *Levrison*, destacando el de *Osseor* que se ha convertido en el segundo producto más vendido por ROVI por detrás de *Hibor* con unas ventas de 6.239 miles de euros en 2006.

El mercado farmacéutico nacional se ha visto afectado por las distintas medidas de contención del gasto farmacéutico adoptadas por el gobierno español. A pesar de ello, el negocio del Grupo PHIVOR ha mostrado una evolución positiva durante el periodo 2004-2006 debido al poco impacto que dichas medidas de reducción de precios en el mercado nacional han tenido sobre la cartera de productos de la Sociedad, al tratarse de una cartera de productos de lanzamiento cercano en el tiempo en muchos casos, productos innovadores bajo patente, muy dirigidos a médicos especialistas, los cuales gozan de una mayor libertad en la prescripción de fármacos. El mecanismo del Sistema de Precios de Referencia sólo es de aplicación para aquellos productos cuyos principios activos poseen genéricos en el mercado.

Con respecto a las partidas “Materias primas y materiales para el consumo utilizados” se ha producido un ligero incremento del 7% en 2006 que contrasta con el alza del 28% de las ventas en el mismo periodo. Esto ha sido debido al incremento extraordinario de inventario de ROVI producido en 2005 (para mantener un nivel de seguridad apropiado de heparina sódica y apoyar los nuevos lanzamientos de productos) que ha rebajado las necesidades de consumo en 2006.

Con todo ello el Margen Bruto para los ejercicios 2006, 2005 y 2004 se sitúa en el 71,8%, 71,9% y del 68,7%, respectivamente. Esta evolución del Margen muestra una estabilización del mismo en los dos últimos ejercicios en el entorno del 71%-72%.

- Otros ingresos: El detalle de los principales conceptos incluidos en dicho epígrafe en los ejercicios 2006, 2005 y 2004 es el siguiente:

Datos en miles de euros	2006	2005	2004 ⁽¹⁾
Ingresos por subvenciones	2.155	1.433	403
Otros ingresos accesorios	3	844	360
Total	2.158	2.277	763

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

La partida de otros ingresos es cuantitativamente poco relevante, ya que representa para 2006, 2005 y 2004 un 2,1%, 2,8% y un 1,2%, respectivamente, de los ingresos de explotación del Grupo.

En el caso del epígrafe de Ingresos por subvenciones hay que señalar que hay distintos organismos otorgantes de las mismas. Las subvenciones del Gobierno se reconocen por su valor razonable cuando hay una seguridad razonable de que la subvención se cobrará y el Grupo ROVI cumplirá con todas las condiciones establecidas.

Las subvenciones oficiales relacionadas con costes se diferencian y se reconocen en resultados durante el periodo necesario para correlacionarlas con los costes que pretenden compensar.

Las subvenciones oficiales relacionadas con la adquisición de inmovilizado material se incluyen en pasivos no corrientes como subvenciones oficiales diferidas y se abonan en la cuenta de resultados sobre una base lineal durante las vidas esperadas de los correspondientes activos.

Los anticipos reembolsables sin tipo de interés o con tipo de interés subvencionado se reconocen por su valor razonable. La diferencia entre el valor razonable y el valor nominal se registra como “otros ingresos” si los préstamos están financiando gastos incurridos o se incluye en pasivos no corrientes como subvenciones oficiales diferidas y se abonan en la cuenta de resultados sobre una base lineal durante las vidas esperadas de los activos que se hayan financiado con dichos préstamos.

El incremento de la partida de ingresos por subvenciones se debe a las diversas inversiones llevadas a cabo por la Sociedad (véase apartado 5.2.2. Principales inversiones).

La cuenta de otros ingresos accesorios en 2005 recoge fundamentalmente ingresos por la prestación de servicios de administración y cesión de fuerza de ventas a terceros. En el 2005 el saldo era significativo porque como consecuencia de la venta de la línea de genéricos hospitalarios a Mayne Pharma S.L., ROVI estuvo promocionando dichos productos con su propia fuerza de ventas hasta que Mayne Pharma, S.L. se hizo cargo en su totalidad de los productos adquiridos. Durante el periodo de transición, ROVI prestaba ese servicio de promoción y administración por el que se cobró unos honorarios que son los que se detallan en dicha cuenta de “otros ingresos accesorios”

- Gastos de personal: Los gastos de personal representan un 25,45%, 32,84% y un 34,39% sobre los ingresos de explotación de los ejercicios 2006, 2005 y 2004 respectivamente, siendo la composición para dichos periodos la siguiente:

(datos en miles de euros)	31/12/06	31/12/05	31/12/04 ⁽¹⁾	%Variación 06/05	%Variación 05/04
Sueldos y salarios	22.029	23.239	18.445	(5)	26
Gasto de seguridad social	4.576	3.819	3.365	20	13
Coste por pensiones – planes de aportación definida (*)	112	75	93	49	(19)
Total	26.717	27.133	21.903	(2)	24

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

* Es un compromiso de aportación de ciertas cantidades a ciertos directivos a los planes de pensiones personales de cada empleado

Las variaciones de la partida de “Sueldos y salarios” se ha debido principalmente a la evolución de la plantilla, que ha ido ajustándose a las necesidades de producción que marcaba la demanda de los clientes en cada momento. El importe de “Sueldos y salarios” incluye indemnizaciones por despido por 477 miles de euros en 2006 y 426 miles de euros en 2005. El total de gastos de personal en el periodo de 2004 a 2006 ha experimentado un fuerte incremento debido al aumento de la plantilla como consecuencia del crecimiento del negocio como se señala en el párrafo anterior.

Hasta el año 2005, ROVI estuvo invirtiendo para convertirse en referente en la industria farmacéutica española teniendo que realizar numerosas incorporaciones en todas las áreas. Desde el 2005 la estructura comercial, de fabricación y administración ha estado consolidada y no han sido necesarias tantas incorporaciones como en años anteriores.

- Amortizaciones: La partida amortizaciones de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada de los ejercicios 2006, 2005 y 2004 se mantiene en torno a los 1,6 millones de euros, que suponen un 1,5%, 2,0% y un 1,8% del los ingresos de explotación, respectivamente. Del gasto total por amortización de dichos periodos, la práctica totalidad de dicho importe corresponde a amortización de inmovilizado material.
- Otros gastos de explotación: El detalle de los principales conceptos incluidos en dicho epígrafe en los ejercicios 2006, 2005 y 2004 es el siguiente:

(datos en miles de euros)	31/12/06	31/12/05	31/12/04 ⁽¹⁾	%Variación 06/05	%Variación 05/04
Costes de publicidad, propaganda y relaciones públicas	14.963	9.577	5.407	56	77
Servicios profesionales independientes	4.889	7.457	2.932	(34)	154
Gastos de suministros	3.827	3.762	3.098	2	21
Gastos de transporte y almacenamiento	2.353	1.610	1.538	46	5
Reparaciones y conservación	1.475	807	1.203	83	(33)
Gastos por arrendamientos operativos	1.214	669	544	81	23
Tributos	688	597	287	15	108

(datos en miles de euros)	31/12/06	31/12/05	31/12/04 ⁽¹⁾	%Variación 06/05	%Variación 05/04
Otros gastos de explotación	3.903	2.957	2.098	32	41
Otras ganancias / (pérdidas) netas	442	(76)	102	(682)	(175)
Total otros gastos de explotación	33.754	27.360	17.209	23	59
% Total otros gastos de explotación / Ingresos de explotación	32,1%	33,1%	27,0%		

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

El saldo global del resto de gastos operativos medido como porcentaje sobre los ingresos de explotación se ha mantenido en 2006 y 2005 en el rango del 32%-33%. La ligera caída de 2006 se debe fundamentalmente a la disminución en la partida de “Servicios profesionales independientes” que se explica a continuación en este apartado.

Un análisis más detallado de las diferentes partidas de gasto que componen los gastos operativos, revela que el cargo que más peso tienen es el de los “Costes de publicidad, propaganda y relaciones públicas”. Este incremento de los Costes de publicidad, propaganda y relaciones públicas se explica por los esfuerzos de marketing realizados en ese periodo de 2004 a 2006 como consecuencia del lanzamiento de nuevos productos al mercado, en total seis, entre los que destaca el lanzamiento de *Osseor*.

El resto de partidas analizadas individualmente tienen menos importancia, y son reseñables cuantitativamente sólo las partidas de “Servicios profesionales independientes” y “Gastos de suministros”. En ambos casos la mejor explicación a su comportamiento en el periodo 2004-2006 es el crecimiento de los ingresos de explotación del Grupo PHIVOR, ya que en ese mismo periodo el crecimiento medio del negocio ha sido del 28%, lo que ha llevado asociado un mayor consumo de servicios por parte de profesionales externos y una mayor demanda de suministros externos. Sin embargo en el año 2005 la cifra de servicios prestados por parte de profesionales externos creció de forma irregular debido a unos servicios no recurrentes de brokerage que sirvió puntualmente de apoyo para la renovación de un importante contrato. El dato del año 2006 es más recurrente y refleja mejor el gasto habitual de estos servicios.

Los gastos por arrendamientos aumentan en el año 2006 por la salida de LyL del Grupo y el alquiler de las instalaciones. En este apartado figura el valor asignado del arrendamiento financiero a los terrenos que no son amortizables.

Los gastos de reparación y conservación son gastos recurrentes del mantenimiento de las instalaciones, habiéndose producido un repunte del 83% con respecto al 2005, como resultado del aumento de nuestras instalaciones productivas.

El resto de gastos incluidos en el epígrafe “Otros gastos de explotación” hacen referencia a gastos generales y de administración del Grupo, donde se incluyen estudios de mercado, primas de seguros, simposios, colaboraciones, congresos nacionales e internacionales, etc.

- Resultado financiero: La composición del resultado financiero del Grupo PHIVOR en los ejercicios 2006, 2005 y 2004 es la siguiente:

(datos en miles de euros)	2006	2005	2004 ⁽¹⁾
Ingreso por intereses	1.239	674	311
Ingreso por instrumentos derivados	55	-	-
Ingreso de valores disponibles para la venta	31	24	-
Total ingresos financieros	1.325	698	311
Diferencias de cambio	(22)	(2)	-
Gasto de valores mobiliarios	-	(25)	-
Gastos por intereses	(899)	(283)	(308)
Total gastos financiero	(921)	(310)	(308)
Resultado financiero neto*	404	388	3

- (1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

- (*) Ingresos financieros - Gastos financieros

La variación del ejercicio 2006 supone una mejora del resultado financiero de 16 miles de euros. Dicho incremento se debe principalmente al aumento de los saldos medios mantenidos en “Activos financieros”, “Inversiones financieras temporales” y “Efectivo y otros activos líquidos”.

- Impuesto sobre beneficios: La evolución del gasto por impuesto sobre sociedades, así como de la tasa efectiva del impuesto del Grupo PHIVOR durante los ejercicios 2006, 2005 y 2004 es la siguiente:

Datos en miles de euros	2006	2005	2004 ⁽¹⁾
Impuesto corriente operaciones continuadas	(2.119)	(2.234)	3.736
Impuesto corriente operaciones interrumpidas	(175)	-	(4.744)
Impuesto diferido	(1.027)	2.652	(1.535)
Total gasto por impuestos operaciones continuadas e interrumpidas	(3.321)	418	(2.543)

- (1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

El impuesto sobre el beneficio del Grupo antes de impuestos difiere del importe teórico que se habría obtenido empleando el tipo impositivo medio ponderado aplicable a los beneficios de las sociedades consolidadas como sigue:

Datos en miles de euros	2006	2005	2004 ⁽¹⁾
Beneficio antes de impuestos*	14.238	3.700	17.042
Impuesto calculado al tipo impositivo nacional del 35%	(4.983)	(1.295)	(5.965)
Diferencia en tipo de gravamen sobre los beneficios de Guerfal de Inversiones, S.A. (1%)	127	65	-
Ingresos no tributables a efectos fiscales	208	74	289
Gastos no deducibles a efectos fiscales	(713)	(484)	(670)
Utilización de pérdidas fiscales no reconocidas anteriormente	-	21	317
Ajuste por tipo impositivo	109	-	-
Deducciones aplicadas por I+D	1.797	1.985	3.406
Otras deducciones aplicadas	134	52	80
Gasto por impuesto	(3.321)	418	(2.543)

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

(*) Beneficio antes de impuestos sumando actividades continuadas y discontinuadas

– Resultado del ejercicio procedente de operaciones discontinuadas: durante los ejercicios de 2006 y 2005 no se han producido transacciones significativas que hayan supuesto la desinversión en algunos negocios o productos relevantes para la Sociedad. Sin embargo, en 2004 se produjo la desinversión en el negocio de genéricos, un negocio no estratégico para el Grupo PHIVOR, que arrojó un resultado de 8.810 miles de euros.

ROVI, en virtud de contrato de compra-venta con fecha de 14 de diciembre de 2004, vendió a Mayne Pharma, S.L., sus productos y actividad de genéricos hospitalarios, incluyendo el uso en exclusiva de las marcas, derechos de comercialización registros sanitarios, contratos con clientes, know-how y cualquier otro activo asociado a los productos y a su actividad. El precio de venta ascendió a 15,7 millones de euros, que incluyen 1,1 millones de euros correspondientes a la cancelación de un contrato con Mayne Pharma, S.L. de comercialización de dos de los productos incluidos en la operación e inventarios de existencias valorados a 3,5 millones de euros. Los activos que se dieron de baja se encontraban totalmente amortizados y eran inmateriales.

Adicionalmente, en el contrato de compra-venta se incluyó una provisión por posible variación en el precio fijado en 500 miles de euros. La Sociedad registró una provisión por el citado importe, tras evaluar la evolución de las variables consideradas en el contrato. Durante el ejercicio 2006 se consideró que dicha obligación había desaparecido procediendo a cancelar la provisión, que después de impuestos, aporta 325 miles de euros a la cuenta de resultados del 2006 como actividad discontinuada.

20.1.3. Cambios en el neto patrimonial

A continuación se presentan los cambios en los fondos propios o patrimonio neto a 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006 preparados conforme a las Normas Internacionales de Información Financiera adoptadas por la Unión Europea (NIIF-UE).

	Atribuible a los accionistas de la Sociedad					Intereses minoritarios	Total patrimonio neto
	Capital social	Prima de emisión	Reserva legal	Reserva activos disp para venta	Ganancias acumuladas		
Saldo a 1 de enero de 2004⁽¹⁾	10.674	-	179	7	15.557	24	26.441
Traspaso de reservas por reparto resultado 2003	-	-	10	-	(10)	-	-
Beneficio del ejercicio	-	-	-	-	14.497	1	14.498
Saldo a 1 de enero de 2005	10.674	-	189	7	30.044	25	40.939
Ganancias brutas en el valor razonable de activos financieros disponibles para la venta	-	-	-	79	-	-	79
Efecto impositivo	-	-	-	(28)	-	-	(28)
Ingreso neto reconocido directamente en patrimonio neto	-	-	-	51	-	-	51
Beneficio del ejercicio	-	-	-	-	4.118	-	4.118
Total ingreso reconocido para 2005	-	-	-	51	4.118	-	4.169
Reducción de capital 21 de febrero de 2005	(997)	-	-	-	-	-	(997)
Traspaso de reservas por reparto resultado 2004	-	-	80	-	(80)	-	-
Ampliación de capital 29 de julio de 2005	259	938	-	-	-	-	1.197
Compra intereses minoritarios	-	-	-	-	-	(10)	(10)
Saldo a 31 de diciembre de 2005	9.936	938	269	58	34.082	15	45.298
Ganancias brutas en el valor razonable de activos financieros disponibles para la venta	-	-	-	185	-	-	185
Efecto impositivo	-	-	-	(50)	-	-	(50)
Ingreso neto reconocido directamente en patrimonio neto	-	-	-	135	-	-	135
Beneficio del ejercicio	-	-	-	-	10.917	-	10.917
Total ingreso reconocido para 2006	-	-	-	135	10.917	-	11.052
Escisión de sociedades	(2.089)	-	-	-	(2.163)	(12)	(4.264)
Adquisición y amortización de acciones propias	(3.191)	(938)	-	-	(5.401)	-	(9.530)
Traspaso de reservas por reparto resultado 2005	-	-	272	-	(272)	-	-
Reducción de capital 25/7/06	(1.202)	-	-	-	-	-	(1.202)
Saldo a 31 de diciembre de 2006	3.454	-	541	193	37.163	3	41.354

(1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

Los principales movimientos habidos en las cuentas de patrimonio neto durante los ejercicios 2006, 2005 y 2004 son los siguientes:

- i) Movimientos en la estructura accionarial de PHIVOR durante los ejercicios de 2006, 2005 y 2004, respectivamente.

	Nº Participaciones	Valor nominal (en euros)	Total Capital social (en miles de euros)	Prima de emisión (en miles de euros)
Al 1 de enero de 2004 ⁽¹⁾	2.076.602	5,14	10.674	-
Saldo al 31 de diciembre de 2004⁽¹⁾	2.076.602	5,14	10.674	-
Reducción de capital (a)	-	(0,48)	(997)	-
Ampliación de capital (b)	55.508	4,66	259	938
Saldo al 31 de diciembre de 2005	2.132.110	4,66	9.936	938
Reducción de capital (c)	-	(0,98)	(2.089)	-
Compraventa de acciones propias (d)	(867.053)	3,68	(3.191)	(938)
Reducción de capital (e)	-	(0,95)	(1.202)	-
Saldo al 31 de diciembre de 2006	1.265.057	2,73	3.454	-

- (1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

El número total de participaciones ordinarias autorizado a 31 de diciembre de 2006 era de 1.265.057 participaciones (2005: 2.132.110 participaciones y 2004: 2.076.602) con un valor nominal de 2,73 euros por participación (2005: 4,66 euros por participación, 2004: 5,14 euros por participación). Todas las participaciones emitidas han sido totalmente desembolsadas.

(a) El 21 de febrero de 2005 la Junta General de socios acordó la reducción de capital social con distribución a los socios, mediante la reducción del valor nominal de las participaciones sociales en 0,48 euros. La finalidad de la misma era únicamente reintegrar fondos a los accionistas. La Sociedad ha utilizado esta vía en diversas ocasiones para reintegrar saldos a sus accionistas debido a la mejor fiscalidad de la misma respecto al reparto de dividendos

(b) El 30 de junio de 2005 la Junta General de socios de PHIVOR acordó la escisión parcial de la sociedad con la creación de una nueva entidad Belin con efectos legales el 1 de enero de 2006, según consta en la escritura de fecha 22 de diciembre de 2005. Como consecuencia de la escisión se reduce el capital social en 2.089 miles de euros mediante la reducción del valor nominal de todas las participaciones sociales en 0,98 euros cada una. La diferencia entre el valor neto de los activos y pasivos traspasados a la nueva entidad (4.264 miles de euros) y el valor de la reducción de capital producida como consecuencia de la escisión se ha registrado como una reducción en las reservas por importe de 2.163 miles de euros y una reducción de intereses minoritarios por importe de 12 miles de euros.

(c) El 29 de julio de 2005 la Junta General de socios acordó por unanimidad ampliar el capital social en la cantidad de 259 miles de euros con una prima de asunción total y conjunta de 938 miles de euros, mediante la creación de un total de 55.508 nuevas participaciones sociales de 4,66 euros de valor nominal cada una y una prima de asunción por participación de 16,90 euros por participación. La ampliación de capital fue suscrita por todos los accionistas en su misma proporción mediante aportación no dineraria de 3.788 acciones de la sociedad LyL valoradas a 315,99 euros por acción. Como contrapartida los socios de PHIVOR recibieron 55.508 nuevas participaciones y 214,73 euros en metálico.

(d) El 3 de abril de 2006 la Junta Universal de socios acordó la compraventa y posterior amortización de 867.053 participaciones. Los propietarios de las participaciones propias adquiridas y amortizadas son: Dña. Rosario López-Belmonte (343.373 participaciones), Dña. Antonieta López-Belmonte (343.144 participaciones), Dña. Dolores Yagüe López-Belmonte (90.268 participaciones) y Dña. Encarnación Yagüe López-Belmonte (90.268 participaciones). Se acuerda que el precio unitario de cada participación sea 10,99110296 euros, ascendiendo el precio total de la compra a 9.530 miles de euros. El pago se aplaza en 3 plazos abril de 2006, abril de 2007 y abril de 2008, devengando intereses de Euribor + 1. A 31 de diciembre de 2006 se encontraban pendientes de pago 6.353 miles de euros de los que 3.177 son pagaderos en 2007 y 3.176 en 2008. Las participaciones propias son amortizadas reduciéndose el capital social en el valor nominal de las participaciones propias adquiridas: 3.191 miles de euros (valor nominal de cada participación a fecha de la operación 3,68 euros) y las reservas en 6.339 miles de euros.

Tras esta operación D. Juan López-Belmonte López se convierte en socio único de la sociedad. Posteriormente se escrituran, con fecha 25 de julio de 2006 y 4 de diciembre de 2006, donaciones de 379.518 participaciones del socio único a favor de cada uno de sus hijos D. Juan, D. Iván y D. Javier López-Belmonte Encina.

(e) El 25 de julio de 2006, la Junta General Universal de socios aprobó la reducción de capital con distribución a los socios, mediante la reducción del valor nominal de cada participación en 0,95 euros.

El detalle de los socios con participación igual o superior al 10% en el Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 es el siguiente:

D. Juan López-Belmonte López	70%
D. Juan López-Belmonte Encina	10%
D. Iván López-Belmonte Encina	10%
D. Javier López-Belmonte Encina	10%

ii) Generación de resultados en cada uno de los años comprendidos en el periodo 2004-06 como consecuencia de una positiva evolución del negocio.

Los resultados alcanzados tal como se detalla en la cuenta de pérdidas y ganancias han sido de 10.917, 4.118 y 14.498 miles de euros para 2006, 2005 y 2004 respectivamente.

- iii) Movimientos de la estructura accionarial desde el 31 de diciembre de 2006 hasta el 30 de septiembre de 2007.

Con fecha 1 de agosto de 2007 la Junta General Universal de socios de PHIVOR acordó la escisión total de la sociedad, en virtud de la cual todos los activos y sociedades de PHIVOR fueron aportados a ROVI, salvo un activo inmobiliario, La Parra del Soberal que es una explotación agropecuaria a la que se hace referencia en el apartado 3 de la presente Información sobre el Emisor. La escisión total fue inscrita en el Registro Mercantil de Madrid el día 5 de octubre de 2007 y tiene efectos contables bajo PCGAE desde el 1 de enero de 2007. Sin embargo, bajo NIIF-UE los efectos contables se producen a partir del día 5 de octubre de 2007 momento en que se otorga escritura pública de escisión y se considera la existencia de información consolidada.

La composición accionarial de la nueva ROVI es por tanto la misma que PHIVOR, siendo su composición accionarial a 1 de agosto de 2007 la que aparece a continuación:

D. Juan López-Belmonte López	70%
D. Juan López-Belmonte Encina	10%
D. Iván López-Belmonte Encina	10%
D. Javier López-Belmonte Encina	10%

20.1.4. Estados flujo efectivo

De forma resumida, los flujos generados por el negocio durante los ejercicios de 2006, 2005 y 2004 son los siguientes:

Detalle flujos de efectivo y equivalentes generados	Variación				
	2006	2005	2004 ⁽¹⁾	06-05	05-04
Datos en miles de euros					
Efectivo y equivalentes al principio del periodo	12.339	26.414	8.816	(53%)	200%
De las actividades de explotación	10.369	(888)	22.578	(1.268%)	(104%)
De las actividades de inversión	(6.679)	(13.164)	(4.728)	(49%)	178%
De las actividades de financiación	3.237	(23)	(252)	(14.174%)	(91%)
Incremento neto de efectivo y equivalentes	6.927	(14.075)	17.598	(149%)	(180%)
Efectivo y equivalentes al final del periodo	19.266	12.339	26.414	56%	(53%)

- (1) Datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR a 31 de diciembre de 2006 y 2005.

Para un análisis exhaustivo de los estados de flujos efectivo véase el apartado 10.2 anterior.

20.1.5. Principales políticas contables

Para la revisión de las políticas contables que aplican a PHIVOR y las notas explicativas, véanse las cuentas anuales consolidadas preparadas bajo NIIF-UE correspondientes a los ejercicios 2006 y 2005, que incluyen el ejercicio 2004 con fines comparativos, depositadas en la CNMV, en el domicilio social de la Sociedad y en la página web de la Sociedad.

20.2. Información financiera pro-forma

En el presente Folleto no se incluye información financiera pro forma.

20.3. Estados financieros

No procede.

20.4. Auditoría de la información financiera histórica anual

20.4.1. Declaración de que se ha auditado la información financiera histórica

Las cuentas anuales individuales de ROVI preparadas bajo PCGAE y consolidadas de PHIVOR preparadas bajo NIIF-UE para los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006, han sido objeto de informe de auditoría emitido por PwC. Los informes de auditoría correspondientes contienen todos ellos una opinión favorable sin salvedades. Asimismo, el estado consolidado de flujos de efectivo, preparado conforme a PCGAE y elaborados utilizando el formato de la NIC 7 correspondientes al ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2004, han sido objeto de una revisión especial que ha sido llevada a cabo por PwC.

20.4.2. Indicación de cualquier otra información en el documento de registro que haya sido auditada por los auditores

No aplicable.

20.4.3. Cuando los datos financieros del documento de registro no se hayan extraído de los estados financieros auditados del emisor, éste debe declarar la fuente de los datos y declarar que los datos no han sido auditados

A excepción de los datos extraídos de las cuentas anuales objeto de los informes de auditoría que se citan en el apartado 20.4.1 anterior y de los datos extraídos de la información financiera intermedia correspondiente al periodo finalizado el 30 de septiembre de 2007, comparativo con el mismo periodo del ejercicio anterior, así como aquellos otros en los que se cita expresamente la fuente, el resto de datos e información contenida en el presente Folleto han sido extraídos de la contabilidad interna y de gestión con la que cuenta ROVI.

20.5. Edad de la información financiera más reciente

El último periodo al que corresponde la información financiera de ROVI corresponde al

cierre del tercer trimestre de 2007, finalizado el 30 de septiembre de 2007.

20.6. Información intermedia y demás información financiera

Tal como se explica en el apartado 3 de la presente Información del Emisor, ROVI ha sustituido a PHIVOR como cabecera del grupo empresarial, consecuencia de la operación de escisión total de PHIVOR en favor de ROVI. La escritura de escisión total fue presentada ante el Registro Mercantil el 1 de agosto de 2007, fecha en la que se considera que tuvo efectos económicos la reorganización, resultando la operación finalmente inscrita el día 5 de octubre de 2007.

La escisión ha provocado dos ajustes a la baja en el balance (se dan de baja dos activos) de las cuentas anuales auditadas a 31 de diciembre de 2006, por importe de 3.931 miles de euros, pasando de 103.480 a 99.549 miles de euros. Han sido:

- 2.490 miles euros por los activos de La Parra del Soberal, ya que esta finca desaparece del perímetro.
- 1.441 miles euros por el Fondo de comercio existente a 31/12/2006. Este fondo de comercio surgió por la adquisición de un porcentaje de participación de PHIVOR en ROVI. Al ser ahora ROVI la cabecera, éste desaparece.

20.6.1. Estados financieros intermedios preparados bajo NIIF-UE, relativos al tercer trimestre de 2007, comparativos con el mismo periodo del ejercicio anterior

Con la finalidad de presentar información comparativa, se han preparado estados financieros intermedios condensados, combinados (para las operaciones anteriores a la fecha de la escisión de PHIVOR en favor de ROVI) y consolidados (para las operaciones posteriores a dicha fecha). La información financiera presentada en este apartado no está auditada, sino que ha sido objeto de una revisión limitada por parte de PwC.

- Balances de situación consolidados al 30 de septiembre de 2007 y combinado y consolidado al 31 de diciembre de 2006

Datos en miles de euros	30/09/2007	31/12/2006	% Variación 07/06
ACTIVOS			
Activos no corrientes			
Inmovilizado material	17.863	12.005	49
Activos intangibles	731	-	-
Inversiones en asociadas	-	40	(100)
Activos por impuestos diferidos	1.756	1.930	(9)
Activos financieros disponibles para la venta	8.518	14.417	(41)
Clientes y otras cuentas a cobrar	893	-	-
	29.761	28.392	5

Activos corrientes			
Existencias	23.779	18.748	27
Clientes y otras cuentas a cobrar	44.173	33.217	33
Instrumentos financieros derivados	308	275	12
Efectivo y equivalentes al efectivo	17.715	18.917	(6)
	85.975	71.157	21
Total activos	115.736	99.549	16

Datos en miles de euros	30/09/2007	31/12/2006	% Variación 07/06
PATRIMONIO NETO			
Capital y reservas atribuibles a los accionistas de la Sociedad			
Capital social	147	147	-
Reserva legal	43	43	-
Reserva activos disponibles para la venta	54	193	(72)
Ganancias acumuladas	50.131	36.858	36
	50.375	37.241	35
Intereses minoritarios	1	1	-
Total patrimonio neto	50.376	37.242	35

PASIVOS

Pasivos no corrientes

Recursos ajenos	22.269	18.087	23
Pasivos por impuestos diferidos	849	1.552	(45)
Ingresos diferidos no corrientes	2.119	2.130	(1)
Provisiones para otros pasivos y gastos	-	19	(100)
	25.237	21.788	16

Pasivos corrientes

Proveedores y otras cuentas a pagar	29.761	27.356	9
Pasivos por impuesto corriente	4.116	2.288	80
Recursos ajenos	3.066	6.725	(54)
Ingresos diferidos	223	267	(16)
Instrumentos financieros derivados	108	123	(12)
Provisiones para otros pasivos y gastos	2.849	3.760	(24)
	40.123	40.519	(1)

Total pasivos	65.360	62.307	5
Total patrimonio neto y pasivos	115.736	99.549	16

Las principales variaciones acontecidas en el balance de situación combinado y consolidado de ROVI entre 31 de diciembre de 2006 y 30 de septiembre de 2007 son las siguientes:

A) Activos no corrientes

- Inmovilizado material: La evolución de dicha partida se encuentra explicada, en su mayor parte por adiciones de activos por importe de 7.195 miles de euros, principalmente relacionados con las inversiones efectuadas en relación con activos físicos precisos para las instalaciones productivas de la fábrica en construcción de Granada (véase apartado 5.2.2 Inversiones).
- Activos intangibles: Con fecha de 31 de agosto de 2007 ROVI adquirió activos intangibles por importe de 580 miles de euros relacionados con investigación y desarrollo, patentes y propiedad intelectual. Esta adquisición se realizó a través de la adquisición del 100% de las acciones de la compañía alemana Bertex Pharma GmbH, cuyo activo está conformado principalmente por dichos activos, sin tener ningún otro activo relevante ni actividad alguna.
- Activos financieros disponibles para la venta: La disminución de los activos financieros se debe a los vencimientos y/o venta de algunos de los activos financieros mantenidos en cartera por importe de 11.618 miles de euros. Dicha tesorería fue reinvertida parcialmente durante los nueve primeros meses de 2007 por un importe de 5.887 miles de euros. La diferencia, en su mayoría, ha sido destinada a la financiación de la construcción de la planta de fabricación de Granada.
- Activos y pasivos por impuestos diferidos: La disminución de los activos de esta partida es consecuencia de la evolución de los distintos activos por impuestos diferidos y créditos fiscales que mantiene el Grupo en su balance consolidado, siendo la evolución más significativa la disminución de los créditos fiscales por deducciones pendientes de compensación por importe de 174 miles de euros, aplicados en la previsión del impuesto.

Con respecto a los pasivos los movimientos con cargos al patrimonio neto corresponden al efecto impositivo que surge al reconocer a valor de mercado los activos financieros disponibles para la venta. Los cargos contra la cuenta de resultados provienen fundamentalmente del efecto impositivo al actualizar a valor razonable los préstamos a tipo cero.

datos en miles de euros	Activos por impuestos diferidos	Pasivos por impuestos diferidos	Impuestos diferidos netos
Al 1 de enero de 2007	1.930	(1.552)	378
(Cargo) / abono a cta. Resultados	(174)	674	500
Impuesto abonado a patrimonio neto	-	29	29
Al 30 de septiembre de 2007	1.756	(849)	907

B) Activos corrientes

- Existencias: Las existencias reflejan el incremento de facturación que ROVI ha experimentado en los nueve primeros meses del año respecto al mismo periodo del año anterior. Esto se hace especialmente notable a nivel de las Materias Primas y otros aprovisionamientos, como reflejo de que la Sociedad espera continuar durante todo el resto de 2007 con un fuerte nivel de actividad fabril con el fin de generar las existencias necesarias para atender la fuerte demanda externa de productos de la Sociedad.

	30/09/2007	31/12/2006	% Variación 07/06
Materias primas y materiales para el consumo utilizados	9.091	7.836	16
Productos en curso y semiterminados	2.569	2.752	(7)
Productos terminados	4.667	3.312	41
Comerciales	7.452	4.848	54
	23.779	18.748	27

- Clientes y otras cuentas a cobrar: De igual forma, la cifra de Clientes es un reflejo de ese aumento de las ventas, ya que como se aprecia en la siguiente tabla, el saldo de clientes en los nueve primeros meses del año ha aumentado un 37%. Este incremento se ha acuciado por el hecho de que la campaña de la gripe tanto en servicios de fabricación como en venta de producto se ha facturado, pero todavía no se ha cobrado. El resto de partidas no han experimentado variaciones muy significativas.

	30/09/20 07	31/12/20 06	% Variación 07/06
Clientes	36.460	26.525	37
Menos: Provisión por pérdidas por deterioro de cuentas a cobrar	(1.370)	(1.193)	15
Clientes – Neto	35.090	25.332	39
Otras cuentas a cobrar	1.449	1.096	32
Cuentas a cobrar a partes vinculadas	661	861	(23)
Depósitos	3.642	3.778	(4)
Personal	631	195	224
Administraciones públicas	2.700	1.955	38
Total	44.173	33.217	33

- Efectivo y equivalentes al efectivo: El saldo muestra una ligera reducción del efectivo y equivalentes de un 6%, si bien es cierto cambia de manera importante su composición. Se produce un significativo aumento del efectivo como consecuencia del vencimiento de activos financieros y depósitos y por el contrario, se produce una reducción del saldo de los depósitos en entidades de crédito a corto plazo. Estos movimientos sólo responden a las estrategias normales de gestión de las puntas de tesorería generadas por el negocio.

	30/09/2007	31/12/2006	% Variación 07/06
Caja y bancos	13.984	2.838	393
Depósitos en entidades de crédito a corto plazo	3.731	16.079	(77)
Total	17.715	18.917	(6)

C) Patrimonio neto

Véase tabla “Estado consolidado combinado condensado de cambios en el patrimonio neto correspondiente al periodo de nueve meses finalizado el 30 de septiembre de 2007” siguiente.

D) Pasivos no corrientes

– Recursos ajenos:

Recursos Ajenos No Corrientes	30/09/2007	31/12/2006	%Variación 07/06
Intereses devengados		-	
Deudas con entidades de crédito	8.500	2.500	240
Deudas con organismos oficiales	11.635	8.849	31
Deudas con partes vinculadas por compra acciones o participaciones	-	3.411	(100)
Deudas con terceros por compra de acciones o participaciones	-	426	(100)
Pasivos por arrendamientos financieros	2.134	2.901	(26)
Total	22.269	18.087	23

a) Deudas con entidades de crédito

Dentro de las adiciones se recogen un préstamo de la entidad financiera Espirito Santo por un importe de 6.000 miles de euros con la finalidad de repartir un dividendo por la misma cuantía. El tipo de interés por este préstamo es del 5,289% nominal anual hasta el 24 de septiembre de 2008, después se le aplicará la tasa Euribor más 0,6%. El plazo de amortización es de 6 años (con pagos trimestrales).

b) Deudas con organismos oficiales

Desde el ejercicio 2001 hasta la actualidad, la Sociedad recibe anticipos reembolsables concedidos por distintos ministerios para la financiación de diferentes proyectos de I+D. Estas operaciones no devengan intereses por lo que han sido reconocidas a su valor razonable en el momento de su inicio y la diferencia entre el valor razonable al inicio y el valor nominal se devenga en base a tipos de interés de mercado (Euribor y tipo de interés de la deuda del tesoro español más un “spread” en función del riesgo del Grupo).

En el periodo ROVI ha recibido cuatro anticipos reembolsables, dos de ellos concedidos por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo y los otros dos concedidos por el Ministerio de Educación y Ciencia, todos ellos para el desarrollo de terapias innovadoras y nuevas aplicaciones terapéuticas y derivados de heparina y

otros. El importe nominal de estos cuatro anticipos asciende a 3.034 miles de euros, encontrándose contabilizados a un valor razonable de 2.075 miles de euros.

Adicionalmente la sociedad ha recibido un anticipo reembolsable del Ministerio de Educación y Ciencia para la Fundación Parque Tecnológico Ciencias de la Salud. El importe nominal de este anticipo asciende a 1.635 miles de euros, habiéndose contabilizado a un valor razonable de 1.227 miles de euros. El plazo de amortización es de 15 años, existiendo un periodo de carencia de 3 años.

c) Deudas con partes vinculadas por compra de acciones o participaciones

Con fecha 29 de mayo de 2007 se ha procedido al pago de los saldos pendientes con socios como consecuencia de la adquisición y posterior amortización en el ejercicio 2006 de participaciones propias de PHIVOR y la reducción de capital de la Sociedad el 25 de julio de 2006.

d) Pasivos por arrendamientos financieros

Los pagos corresponden a los arrendamientos financieros por maquinaria y por edificios.

- Pasivos por impuestos diferidos: Véase apartado A) Activos no corrientes anterior.
- Ingresos diferidos: La principal variación en esta partida surge del movimiento de las subvenciones, correspondiendo el grueso de la variación, es decir, 411 miles de euros de un total de 427 miles de euros, a una subvención recibida del Ministerio de Educación y Ciencia por valor de 1.635 miles de euros, utilizada para financiar activos fijos de la planta de Granada.

El otro componente de los ingresos diferidos son los ingresos por concesión de licencias de distribución. El movimiento a 30 de septiembre de 2007 se ha debido al traspaso a la cuenta de resultados de una parte de los ingresos diferidos por las concesiones para la distribución de productos farmacéuticos.

	30/09/2007	31/12/2006	% Variación 07/06
No corriente			
Ingreso diferido por concesión de licencias de distribución	1.214	1.652	(27)
Ingreso diferido por subvenciones	905	478	89
Total Pasivo no corriente	2.119	2.130	(1)

Durante el periodo de nueve meses finalizado el 30 de septiembre de 2007 el Grupo ha inscrito dos nuevos registros de comercialización de Hibor para Hungría y Polonia. El Grupo periodifica los ingresos durante la vida de los contratos de 10 años.

Adicionalmente, durante el periodo de nueve meses finalizado el 30 de septiembre de 2007 el Grupo ha rescindido el contrato con el distribuidor de Hibor en el Reino Unido.

E) Pasivos corrientes

- Proveedores y otras cuentas a pagar: Las partidas de proveedores y otras cuentas a pagar apenas ha experimentado una variación significativa (incremento del 9%).

	30/09/2007	31/12/ 2006	%Variación 07/06
Proveedores	23.776	22.553	5
Remuneraciones pendientes de pago	3.321	2.708	23
Administraciones públicas	1.975	1.082	83
Deudas con partes vinculadas	219	821	(73)
Otras cuentas a pagar	470	192	145
Total	29.761	27.356	9

- Pasivos por impuesto corriente: hacen referencia a los saldos acreedores con la Hacienda Publica por el Impuesto de Sociedades.
- Recursos ajenos corrientes:

Recursos Ajenos Corrientes	30/09/2007	31/12/2006	%Variación 07/06
Intereses devengados	-	9	(100)
Deudas con entidades de crédito	699	1.178	(41)
Deudas con organismos oficiales	872	556	(57)
Deudas con partes vinculadas por compra acciones o participaciones	-	3.265	(100)
Deudas con terceros por compra de acciones o participaciones	426	574	(26)
Pasivos por arrendamientos financieros	1.069	1.143	(6)
Total	3.066	6.725	(54)

Las deudas corrientes con entidades de crédito corresponden al saldo vivo de los efectos descontados.

Las deudas con partes vinculadas por compra acciones o participaciones hacen referencia a que con fecha 29 de mayo de 2007 se procedió al pago de los saldos pendientes con socios como consecuencia de la adquisición y posterior amortización durante el ejercicio 2006 de participaciones propias de PHIVOR (véase partida anterior Recursos ajenos no corrientes).

- Ingresos diferidos corrientes: La principal variación en esta partida surge del movimiento de las subvenciones y por los cambios en los ingresos diferidos por las concesiones para la distribución de productos farmacéuticos (véase partida anterior Ingresos diferidos no corrientes).

Corriente	30/09/2007	31/12/2006	%Variación 07/06
Ingreso diferido por concesión de licencias de distribución	135	234	(42)
Ingreso diferido por subvenciones	88	33	167
Total Pasivo corriente	223	267	(16)

- Provisiones para otros pasivos y gastos: La única partida de todas las que integran el saldo de provisiones que ha experimentado una variación significativa ha sido la partida de otras remuneraciones pendientes de pago, que corresponden al devengo del bonus de determinados empleados por objetivos acumulados que deberán cumplir entre los ejercicios 2007 a 2009. La aplicación corresponde al pago de parte del bonus devengado en los años 2004, 2005 y 2006 y la reversión se debe a importes de este mismo bonus que finalmente no serán abonados.

	Devoluciones Farmaindustria	Otras remuner.	Otros	Total	Corrientes	No Corrientes	Total	
		remuner.	ptes. pago					
Al 1 de enero de 2007	651	195	2.914	19	3.779	3760	19	3.779
Adiciones	655	169	750	75	1.649	1.649		1.649
Aplicaciones	(651)	(195)	(865)	(19)	(1.730)	(1.711)	(19)	(1.730)
Reversiones	-	-	(849)	-	(849)	(849)		(849)
Al 30 de sept de 2007	655	169	1.950	75	2.849	2.849	-	2.849

- Cuentas de resultados combinadas y consolidadas correspondientes a los periodos de nueve meses terminados el 30 de septiembre de 2007 y el 30 de septiembre de 2006

	Periodo de nueve meses finalizado el 30 de septiembre		Variación 07/06	
	2007	2006	Total	%
Ingresos ordinarios	84.440	75.310	9.130	12
Otros ingresos	2.329	1.076	1.253	116
Variación de existencias de productos terminados y en curso	1.172	1.658	(486)	(29)
Materias primas y materiales para el consumo utilizados	(23.134)	(22.276)	(858)	4
Gasto por prestaciones a los empleados	(20.514)	(21.344)	830	(4)
Amortizaciones	(888)	(1.217)	329	(27)
Costes de publicidad, propaganda y relaciones públicas	(6.921)	(9.358)	2.437	(26)
Servicios profesionales independientes	(4.371)	(4.436)	65	(1)
Gastos de suministros	(1.733)	(2.315)	582	(25)
Gastos de transporte y almacenamiento	(1.735)	(1.474)	(261)	18
Reparaciones y conservación	(665)	(896)	231	(26)

	Periodo de nueve meses finalizado el 30 de septiembre		Variación 07/06	
	2007	2006	Total	%
Gastos por arrendamientos operativos	(938)	(688)	(250)	36
Tributos	(652)	(557)	(95)	17
Otros gastos de explotación	(4.152)	(3.921)	(231)	6
Otras ganancias / (pérdidas) netas	882	(204)	1.086	(532)
Resultado de explotación	23.120	9.358	13.762	147
Gastos financieros	(728)	(724)	(4)	1
Ingresos financieros	2.042	1.068	974	91
Resultado antes de impuestos	24.434	9.702	14.732	152
Impuesto sobre las ganancias	(5.161)	(1.890)	(3.271)	173
Resultado del periodo	19.273	7.812	11.461	147
Resultado del periodo atribuible a:				
Accionistas de la sociedad	19.273	7.812	11.461	147
Intereses minoritarios	-	-	-	-
Ganancias por acción totales atribuibles a los accionistas de la sociedad				
Básicas y diluidas (en Euros)	541	219	322	147

Comentario de variaciones significativas de las Cuentas de resultados combinadas y consolidadas correspondientes a los periodos de nueve meses terminados el 30 de septiembre de 2007 y el 30 de septiembre de 2006

- Importe neto de la cifra de negocios: La evolución de esta partida refleja que, globalmente, las ventas del Grupo han tenido un comportamiento de crecimiento en 2007, alcanzando los 84.440 miles de euros a 30 de septiembre de 2007, lo que supone un crecimiento del 12% respecto al mismo periodo del año anterior.

Datos en miles de euros	30/09/2007	% s/t	30/09/2006	% s/t
1.Venta de bienes	62.916	75	53.691	71
<i>Productos propios</i>	30.599	36	29.526	39
Ventas en España	27.582	33	24.991	33
Ventas en Portugal	217	0	112	0
Ventas en el exterior (Licencias out)	2.800	3	4.423	6
<i>Productos de terceros (Licencias in)</i>	32.317	39	24.165	32
Ventas en España	30.830	37	22.974	30
Ventas en Portugal	1.487	2	1.191	2
2.Prestación de servicios	20.587	25	21.443	29
Total	83.503	100	75.134	100

No están incluidos ingresos por concesión de licencias de distribución, que asciendieron a 937 miles de euros y 176 miles de euros a 30 de septiembre de 2007 y 30 de septiembre de 2006, respectivamente.

Tal como se aprecia en el desglose anterior, el grueso del crecimiento proviene de la venta de productos farmacéuticos.

La venta de bienes supuso el 74,5% y 71,3% del importe neto de la cifra de negocios en el periodo 30-09-2007/30-09-2006, respectivamente. La venta de bienes se incrementó en un 17,2% hasta alcanzar los 62.916 miles de euros en los nueve primeros meses del 2007 fundamentalmente debido al lanzamiento de la vacuna anti-gripal *Levrison* en octubre de 2006 y a un incremento generalizado de los productos de ROVI. En particular, cabe destacar:

- La vacuna anti-gripal *Levrison* generó unas ventas de 3,1 millones de euros entre la fecha de su lanzamiento y el 30 de septiembre de 2007.
- Un incremento de 1,7 millones de euros en las ventas de *Osseor*.
- Un aumento de 1,1 millones en la venta total de Bemiparina.

La prestación de servicios bajó un 4,0% hasta los 20.587 miles de euros a 30 septiembre 2007, principalmente debido a la disminución en 2,7 millones de euros en órdenes del principal cliente de ROVI, Sanofi-Aventis, S.A., que a 30 septiembre 2006 realizó un pedido excepcional. Esta bajada se ha visto contrarrestada por el incremento de 2,3 millones en órdenes de la vacuna anti-gripal.

El incremento del ingreso por concesión de licencias de distribución proviene de la rescisión del contrato con el distribuidor de Hibor en Reino Unido. Como consecuencia de esta rescisión el Grupo ha registrado unos ingresos de 836 miles de euros.

- Otros ingresos: Corresponde principalmente a subvenciones recibidas por empresas del Grupo que se incrementan hasta los 2.329 miles de euros a 30 de septiembre del 2007, lo que supone un crecimiento del 116% principalmente debido a la participación de ROVI en los consorcios CENIT. La Sociedad periodifica estos ingresos sobre una base lineal durante la vida esperada de los correspondientes activos.

datos en miles de euros	30/09/2007	30/09/2006	%Variación 07/06
Importe Neto de la Cifra de Negocios	84.440	75.310	12
Otros ingresos	2.329	1.076	116
Ingresos de explotación	86.769	76.386	14

- Margen bruto: La evolución de dicha partida, que pasa de un 73,0% sobre los ingresos de explotación en el periodo 2006 a un 74,7% en el periodo 2007, es debido, por un lado, al apalancamiento operativo del negocio y a mejoras de eficiencia en el sistema productivo de la Sociedad. Además contribuyó de forma considerable el aumento en la fabricación de vacuna de la gripe y el incremento de las ventas de Bemiparina.

datos en miles de euros	30/09/2007	30/09/2006	%Variación 07/06
Ingresos de explotación	86.769	76.386	14
Variación de existencias de productos terminados y en curso	1.172	1.658	(29)
Materias primas y materiales para el consumo utilizados	(23.134)	(22.276)	4
Margen Bruto	64.807	55.768	16
<i>Margen Bruto % (M. Bruto / Ingresos de explotación)</i>	75%	73%	-
Mejora en Margen Bruto (%)	2,30%	-	-

- Gastos de personal: Se redujeron un 4% debido fundamentalmente a que a 30/09/2007 se ha revertido una provisión por importe (neto) de 1.357 miles € (resultante de revertir 2.305 miles de euros en relación al plan de incentivos plurianual 2003-2006 y dotar 948 miles de euros por el nuevo plan de incentivos plurianual). Esta provisión fue dotada durante los años 2003 a 2006 alcanzando un importe de 4.500 miles de euros a 31 de diciembre de 2006, con motivo de la implantación de un Plan de Incentivos plurianual a empleados, el cual ha finalizado en 2006 y se ha producido la citada reversión porque, tras finalizar el Plan, ha dado como resultado un exceso en la dotación.

	30/09/2007	30/09/2006	%Variación 07/06
Sueldos y salarios	16.727	17.887	(6)
Gasto de seguridad social	3.740	3.371	11
Coste por pensiones – planes de aportación definida	47	86	(45)
Total	20.514	21.344	(4)

- Gastos de explotación diversos: Los gastos de explotación diversos representaron un 23% de los ingresos de explotación a 30 de septiembre de 2007 frente al 31% a 30 de septiembre de 2006, con un descenso en términos absolutos de 3.564 miles de euros. Lo más significativo es la evolución de los costes de publicidad, propaganda y relaciones públicas que se han reducido un 26% hasta los 6.921 miles de euros fundamentalmente porque los lanzamientos de productos realizados durante 2006 eran productos que requerían mucha actividad de marketing y que por tanto, llevaron aparejados un significativo volumen de inversión publicitaria. Destacar además que durante los nueve primeros meses del 2007 se produjo la venta de un inmueble que arrojó unas plusvalías de 1,0 millones de euros, lo que supuso la obtención de unas ganancias netas durante el periodo de 882 miles de euros.

	Periodo de nueve meses finalizado el 30 de septiembre		Variación 07/06	
(datos en miles de euros)	2007	2006	Total	%
Costes de publicidad, propaganda y relaciones públicas	6.921	9.358	(2.437)	(26)
Servicios profesionales independientes	4.371	4.436	(65)	(1)

(datos en miles de euros)	Periodo de nueve meses finalizado el 30 de septiembre		Variación 07/06	
	2007	2006	Total	%
Gastos de suministros	1.733	2.315	(582)	(25)
Gastos de transporte y almacenamiento	1.735	1.474	261	18
Reparaciones y conservación	665	896	(231)	(26)
Gastos por arrendamientos operativos	938	688	250	36
Tributos	652	557	95	17
Otros gastos de explotación	4.152	3.921	231	6
Otras (ganancias) / pérdidas netas	(882)	204	(1.086)	(532)
Total Gastos de explotación diversos	20.285	23.849	(3.564)	(15)
% Total Gastos de explotación diversos / Ingresos de explotación	23%	31%	-	-

- Resultados de explotación: El resultado de explotación a 30 de septiembre de 2007 se ha incrementado en 13.762 miles de euros respecto al mismo periodo del año anterior, fundamentalmente debido a la bajada del 4 % experimentada en los gastos de personal y del 15% experimentada en gastos de explotación diversos ya comentados anteriormente.

	30/09/2007	30/09/2006	%Variación 07/06
Margen Bruto	64.807	55.768	16
Amortizaciones	(888)	(1.217)	(27)
Gastos de Personal	(20.514)	(21.344)	(4)
Gastos de explotación diversos	(20.285)	(23.849)	(15)
Resultado de explotación	23.120	9.358	147

- Resultados financieros: El incremento entre ambos periodos, por 970 miles de euros viene originado, principalmente, por la realización de plusvalías latentes en inversiones financieras que mantenía el Grupo por ejemplo en fondos de inversión, así como la mejora en los resultados obtenidos a través de Guerfal Inversiones SICAV S.A.

	30/09/2007	30/09/2006	%Variación 07/06
Ingreso por intereses	839	594	41
Ingreso por instrumentos derivados	57	38	50
Ingreso por valores mobiliarios	1.146	436	163
Total ingresos financieros	2.042	1.068	91
Diferencias de cambio	53	2	2.550
Gasto de valores mobiliarios	12	-	
Gasto por instrumentos derivados	-	19	
Gastos por intereses	663	703	(6)
Total gastos financiero	728	724	1
Resultado financiero neto	1.314	344	282

- Resultado antes de impuestos: El incremento de esta partida entre ambos periodos (152%) viene explicado, básicamente, por las variaciones mencionadas en los párrafos anteriores. Cabe destacar, de entre todas ellas, la buena marcha del negocio cuyo reflejo está en el resultado de explotación de la empresa que ha registrado un crecimiento del 147%.
- Impuesto sobre beneficios: El tipo impositivo aplicado a 30 de septiembre de 2007 ha sido del 32,5%, frente al 35% aplicado al 30 de septiembre de 2006. El detalle del gasto por impuesto sobre sociedades en la cuenta de resultados es el siguiente:

	30/09/2007	30/09/2006
Impuesto corriente del ejercicio	5.661	1.585
Impuesto diferido del ejercicio	(500)	305
	5.161	1.890

La tasa efectiva por el periodo de nueve meses finalizado el 30 de septiembre de 2007 y el 30 de septiembre de 2006 es del 21,1% y 19,5%, respectivamente. La tasa efectiva ha aumentado a pesar del cambio en los tipos impositivos debido a una menor deducción proporcional de los gastos de I+D al aumentar la base imponible.

- Resultado del periodo: Se incrementa de 7.812 miles de euros a 30 de septiembre de 2006 a 19.273 miles de euros a 30 de septiembre de 2007. Dicho incremento, en línea con el resultado de explotación, se ha explicado convenientemente en los apartados anteriores.
- Estado consolidado combinado condensado de cambios en el patrimonio neto correspondiente al periodo de nueve meses finalizado el 30 de septiembre de 2007

Datos en miles de euros	Atribuible a los accionistas de la Sociedad					TOTAL PATRIMONIO NETO
	Capital social	Reserva legal	Reserva activos disponibles para la venta	Ganancias acumuladas	Intereses minoritarios	
Saldo a 1 de enero de 2007	147	43	193	36.858	1	37.242
Ganancias en el valor razonable de activos financieros disponibles para la venta	-	-	(168)	-	-	(168)
Efecto impositivo	-	-	29	-	-	29
Ingreso neto reconocido directamente en patrimonio	-	-	(139)	-	-	(139)
Beneficio del periodo	-	-	-	19.273	-	19.273
Total ingreso reconocido	-	-	(139)	19.273	-	19.134
Dividendos pagados	-	-	-	(6.000)	-	(6.000)
Saldo a 30 de septiembre de 2007	147	43	54	50.131	1	50.376

Los principales movimientos habidos en las cuentas de patrimonio neto durante el periodo de nueve meses terminado el 30 de septiembre de 2007 son los siguientes:

- i) Incorporación del resultado consolidado de ROVI por importe de 19.273 miles de euros durante los nueve primeros meses del ejercicio de 2007.
 - ii) Reparto de dividendos de la Sociedad Dominante por importe de 6.000 miles de euros durante los nueve primeros meses del ejercicio de 2007.
- Estados combinados y consolidados de flujos de efectivo correspondientes a los periodos de nueve meses finalizado el 30 de septiembre de 2007

	Periodo de nueve meses finalizado el 30 de septiembre de		Variación 07/06	
	2007	2006	Total	%
FLUJO DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN				
Beneficios antes de impuestos	24.434	9.702	14.732	152
Ajustes de partidas que no implican movimientos de tesorería:				
Amortizaciones	888	1.217	(329)	(27)
Ingresos por intereses	(2.042)	(1.068)	(974)	91
Ingresos por derivados	(57)	(38)	(19)	50
Gasto por valores mobiliarios	-	19	(19)	(100)
Gastos por intereses	728	724	4	1
Variación neta de provisiones	(930)	(894)	(36)	4
Pérdida de venta asociadas	40	-	-	-
Ingresos diferidos	124	(200)	324	(162)
Cambios en capital circulante:				
Cientes y otras cuentas a cobrar	(9.654)	434	(10.088)	(2.324)
Existencias	(5.031)	(6.849)	1.818	(27)
Proveedores y otras cuentas a pagar	594	3.524	(2.930)	(83)
Pago por intereses	(366)	(200)	(166)	83
Flujo de efectivo por impuestos	(4.013)	(2.700)	(1.313)	49
Flujos netos de efectivo generados en las actividades de explotación	4.715	3.671	1.044	28
FLUJO DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE INVERSIÓN				
Adquisición de inmovilizado material	(7.195)	(2.762)	(4.433)	160
Adquisición de activos intangibles	(738)	-	-	-
Venta de inmovilizado material	456	-	-	-
Adquisición de activos disponibles para la venta	(5.887)	(3.721)	(2.166)	58
Venta de inversiones disponibles para la venta	11.618	3.591	8.027	224
Compra derivados	(53)	(153)	100	(65)
Venta derivados	62	57	5	9
Intereses cobrados	740	833	(93)	(11)
Flujos netos de efectivo (utilizados) en actividades de inversión	(997)	(2.155)	1.158	(54)
FLUJO DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN				
Pago de recursos ajenos	(3.936)	(3.381)	(555)	16
Recursos ajenos recibidos	11.369	3.892	7.477	192
Reducción de patrimonio neto a favor de accionistas	(6.353)	(4.379)	(1.974)	45
Distribución de dividendos	(6.000)	-	-	-

<i>Flujos netos de efectivo generados en actividades de financiación</i>	<i>(4.920)</i>	<i>(3.868)</i>	<i>(1.052)</i>	<i>27</i>
Variación neta de efectivo y equivalentes	(1.202)	(2.352)	1.150	(49)
Efectivo y equivalentes al inicio del ejercicio	18.917	12.103	6.814	56
Efectivo y equivalentes al final del periodo	17.715	9.751	7.964	82

Durante los periodos de nueve meses terminados el 30 de septiembre de 2006 y 30 de septiembre de 2007 se produce una reducción del “Efectivo y equivalentes de efectivo” por importe de 1.202 y 2.352 miles de euros debido a:

- Flujos netos de efectivo de actividades de explotación:

El aumento de la tesorería neta procedente de las actividades de explotación por importe de 4.715 miles de euros al 30 de septiembre de 2007 es atribuible a:

- i) una muy buena evolución del negocio que se refleja en un crecimiento de los beneficios de un 152% comparativamente en los nueve primeros meses del año.
- ii) un incremento en los ingresos por intereses, casi duplicándose su importe hasta los 2.042 miles registrados en los nueve primeros meses de 2007.
- iii) un aumento del circulante como consecuencia del crecimiento del negocio, sin que se hayan producido cambios significativos en las políticas de cobro y pago de la sociedad. Significativo es el incremento de la cuenta de clientes, que pasa de una reducción de 434 miles de euros a 30 de septiembre de 2006 a un incremento de 9.654 miles de euros a 30 de septiembre el 2007. Parte de este aumento se ha debido a las ventas de vacuna anti-gripal, que a diferencia del año pasado, se han facturado en septiembre por un importe de 3.145 miles de euros y que están pendientes de cobro. También cabe destacar el incremento de 2.876 miles de euros por saldo pendiente con mayoristas. Las ventas a través de este canal han aumentado pero existe un ligero empeoramiento del periodo de cobro.

- Flujos netos de efectivo de actividades de inversión:

La disminución de la tesorería neta procedente de las actividades de inversión por importe de 997 miles de euros a 30 de septiembre de 2007 se debe fundamentalmente al esfuerzo inversor realizado en términos de activo fijo, y principalmente debido a la construcción de la capacidad productiva adicional de Granada.

- Flujos netos de efectivo de actividades de financiación:

La reducción de la tesorería neta procedente de las actividades de financiación por importe de 4.920 miles de euros a 30 de septiembre de 2007 se explica fundamentalmente por el pago de deuda por importe de 3.936 miles de euros, la distribución de dividendos por importe de 6.000 miles de euros, una nueva financiación externa por importe de 11.369 miles de euros y 6.353 miles de euros por reducción de patrimonio neto a favor de los accionistas.

20.6.2. Información financiera intermedia adicional

No procede.

20.7. Política de dividendos

20.7.1. Importe de los dividendos por acción en cada ejercicio para el periodo cubierto por la información financiera histórica, ajustada si ha cambiado el número de acciones del emisor, para que así sea comparable

La Sociedad no ha repartido dividendos con cargo al resultado de los ejercicios 2006, 2005 y 2004. Con fecha de 29 de septiembre de 2007, la Junta General de ROVI ha acordado por unanimidad repartir entre los accionistas de la Sociedad un dividendo por importe total de 6.000 miles de euros con cargo a reservas de libre disposición de la Sociedad.

Una vez se admitan a cotización las acciones de la Sociedad, la intención es llevar a cabo una política activa de reparto de dividendos para satisfacer el interés de todos los accionistas. De este modo, ROVI ha establecido una política de reparto de dividendos en torno al 30-40% del resultado consolidado del ejercicio, sujeto a potenciales variaciones como consecuencia de los requerimientos y circunstancias del negocio y cuando la coyuntura económica de ROVI así lo aconsejen y no existan impedimentos legales o estatutarios para ello.

En este sentido, en el momento de registro del presente Folleto, no existen restricciones estatutarias o pactos entre accionistas a la libre distribución de dividendos. Asimismo, la reserva legal de la sociedad dominante se encuentra íntegramente constituida sobre la base del capital social a 31 de diciembre de 2006.

20.8. Procedimientos judiciales y de arbitraje

No existe ni ha existido procedimiento gubernamental, legal, judicial o de arbitraje (incluidos, los que están en curso o pendientes de resolución o aquellos que la Sociedad tenga conocimiento que afectan a ROVI o a las sociedades de su Grupo), que haya tenido en el pasado reciente, o pueda tener, efectos significativos en ROVI o la posición o rentabilidad financiera del Grupo ROVI.

No obstante lo anterior, ROVI ha presentado diversas reclamaciones frente a varios servicios regionales de salud en España por intereses de demora debidos al pago atrasado de productos adquiridos a la Sociedad por distintos hospitales públicos. Generalmente la Sociedad ha obtenido resultados favorables en este tipo de acciones, habiendo recuperado hasta la fecha un importe de 987 miles de euros en concepto de intereses de demora, existiendo reclamaciones adicionales en curso por un importe adicional de 7.399 miles de euros, cifra que incluye la deuda, los intereses de demora y los intereses de demora sobre pagos recibidos.

ROVI ha seguido los procedimientos legales adecuados para recuperar el total de las cantidades reclamadas.

Por último, y siguiendo las recomendaciones de *Farmaindustria* (la asociación patronal farmacéutica española), la Sociedad está incurso en diversos procedimientos administrativos y contencioso-administrativos contra las liquidaciones giradas por la Dirección General de Farmacia y Productos Sanitarios del Ministerio de Sanidad y Consumo en 2005 y 2006 en relación con las cantidades a ingresar en concepto de aportaciones por volumen de ventas al Sistema Nacional de Salud derivada de lo dispuesto en la disposición adicional novena de la Ley 25/1990, de 20 de diciembre, del Medicamento, en su redacción dada por la disposición adicional cuadragésimo octava de la Ley 2/2004, de 27 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para 2005. Se trata de cantidades no relevantes a recuperar por la Sociedad.

20.9. Cambios significativos en la posición financiera o comercial del emisor

Tal como se hace referencia en el apartado 21.1.1 siguiente, con fecha 5 de noviembre de 2007, la Sociedad ha realizado una ampliación de capital social con cargo a reservas por importe de 2.852.934,83 euros.

Al margen de lo anterior, no se han producido cambios significativos en la posición financiera o comercial del Grupo ROVI desde el 30 de septiembre de 2007 hasta la fecha de registro del presente Folleto.

21. INFORMACIÓN ADICIONAL

21.1. Capital social

21.1.1. Importe del capital emitido

(a) número de acciones autorizadas;

La junta general de accionistas de la Sociedad acordó en fecha 24 de octubre de 2007 proceder a realizar una operación de reducción del valor nominal de las acciones (*split*), en virtud de la cual se redujo el valor nominal de 4,13 euros a 0,01 euros por acción. Como consecuencia de dicha operación, el capital social ha pasado de estar representado por 35.609 acciones a estar representado por 14.706.517 acciones.

La junta general de accionistas de la Sociedad acordó, asimismo, en fecha 5 de noviembre de 2007 aumentar el capital social con cargo a reservas mediante (i) la emisión de 35.293.483 acciones nuevas; y (ii) la elevación del valor nominal de las 14.706.517 acciones existentes y las 35.293.483 nuevas de 0,01 euros a 0,06 euros. Como consecuencia de esta operación de aumento de capital, el capital social ha pasado de estar representado por 14.706.517 acciones a estar representado por 50.000.000 acciones. Por tanto, el importe nominal del capital social de ROVI emitido a la fecha del presente Folleto asciende a 3.000.000 euros, representado mediante 50.000.000 acciones, con un valor nominal de 0,06 euros cada una de ellas, todas ellas de la misma serie y clase, íntegramente suscritas y desembolsadas.

Sin perjuicio de los referidos acuerdos, la referida junta general de accionistas de 24 de octubre de 2007 también acordó delegar en el consejo de administración de la Sociedad la

facultad de, dentro de los límites y con los requisitos establecidos en la Ley de Sociedades Anónimas, aumentar el capital social, en una sola vez por la totalidad o en varias parciales y sucesivas, en cualquier momento, dentro del plazo de 5 años a contar desde la fecha de adopción de dicho acuerdo, siendo el importe nominal máximo en que podrá aumentarse el capital social al amparo de esta delegación la mitad del capital social de la Sociedad a la fecha del acuerdo, esto es, 73.532,58 euros. En todo caso, dicho acuerdo será efectivo desde la fecha de admisión a negociación oficial de las acciones de la Sociedad en las Bolsas de Valores de Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia y quedará sin vigor ni efecto alguno automáticamente en el caso de que el 30 de junio de 2008 no se hubiera obtenido la admisión a negociación oficial de las acciones de la Sociedad en las citadas Bolsas de Valores de Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia y su inclusión en el Sistema de Interconexión Bursátil (S.I.B.E. o Mercado Continuo). Asimismo, el referido acuerdo de capital social autorizado debe entenderse en conjunción con el compromiso de *lock-up* asumido por ROVI y los accionistas oferentes frente a las Entidades Coordinadoras Globales a las que se hace referencia en el apartado 7.3. de la Nota sobre las Acciones del presente Folleto.

(b) número de acciones emitidas e íntegramente desembolsadas y las emitidas pero no desembolsadas íntegramente;

No existen dividendos pasivos, por encontrarse el capital social de ROVI totalmente suscrito y desembolsado.

(c) valor nominal por acción, o que las acciones no tienen ningún valor nominal; y

Todas las acciones en que se divide el capital social de ROVI tienen un valor nominal de 0,06 euros cada una.

(d) una conciliación del número de acciones en circulación al principio y al final del año. Si se paga más del 10 % del capital con activos distintos del efectivo dentro del periodo cubierto por la información financiera histórica, debe declararse este hecho.

A 1 de enero de 2006 el número de acciones en circulación de la Sociedad era de 35.609 acciones nominativas.

Desde el 31 de diciembre de 2006 y hasta la fecha del presente Folleto, el número de acciones de la Sociedad en circulación se ha incrementado hasta 50.000.000 acciones, como consecuencia de (i) la operación de desdoblamiento (*split*) aprobada por la junta general de accionistas de la Sociedad el 24 de octubre de 2007; y (ii) el aumento de capital aprobado por junta general de accionistas de la Sociedad el 5 de noviembre de 2007. Ambas operaciones corporativas se describen en el apartado 21.1.1. anterior de la presente Información sobre el Emisor.

21.1.2. Si hay acciones que no representan capital, se declarará el número y las principales características de esas acciones

No existen acciones que no sean representativas del capital social.

21.1.3. Número, valor contable y valor nominal de las acciones del emisor en poder o en nombre del propio emisor o de sus filiales

ROVI no posee acciones en autocartera, ni directamente, ni a través de sociedades filiales. Sin embargo, la junta general de accionistas celebrada el 24 de octubre de 2007 autorizó al consejo de administración para la adquisición derivativa de acciones propias directamente o a través de sociedades del grupo y para la enajenación de las mismas, con posterioridad a la fecha de admisión a negociación bursátil.

21.1.4. Importe de todo valor convertible, valor canjeable o valor con warrants, indicando las condiciones y los procedimientos que rigen su conversión, canje o suscripción

A la fecha de registro del presente Folleto, la Sociedad no ha emitido empréstito alguno ni existen valores canjeables ni convertibles en acciones o con garantía.

No obstante, la junta general de accionistas de la Sociedad, celebrada el 24 de octubre de 2007 autorizó al consejo de administración de ROVI para que pudiese proceder a la emisión de dichos valores de conformidad con los requisitos legales establecidos en la Ley de Sociedades Anónimas. En concreto, la emisión de dichos valores que podrán ser obligaciones, bonos, y demás valores de renta fija de análoga naturaleza, tanto simples como canjeables por acciones de la Sociedad, de cualquier otra sociedad, pertenezca o no a su Grupo, y/o convertibles en acciones de la Sociedad así como pagarés, participaciones preferentes (en caso de que resulte legalmente admisible) y warrants (opciones para suscribir acciones nuevas o para adquirir acciones viejas de la Sociedad), podrá efectuarse en una o en varias veces desde la fecha en que queden admitidas a negociación oficial las acciones de la Sociedad en las Bolsas de Valores de Madrid, Barcelona Bilbao y Valencia e incluidas en el Sistema de Interconexión Bursátil Español (S.I.B.E. o Mercado Continuo) y hasta transcurridos 5 años desde la fecha del acuerdo. El importe máximo total de la emisión o emisiones de valores que se acuerden al amparo de la presente delegación será de 200 millones de euros. En el caso de los warrants, a efectos del cálculo del anterior límite, se tendrá en cuenta la suma de primas y precio de ejercicio de los warrants de cada emisión que se apruebe al amparo de la presente delegación. El acuerdo será efectivo desde la fecha de admisión a negociación oficial de las acciones de la Sociedad en las Bolsas de Valores de Madrid, Barcelona Bilbao y Valencia y quedará sin vigor ni efecto alguno automáticamente en el caso de que el 30 de junio de 2008 no se hubiera obtenido la admisión a negociación oficial de las acciones de la Sociedad en las citadas Bolsas de Valores de Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia y su inclusión en el Sistema de Interconexión Bursátil Español (S.I.B.E. o Mercado Continuo).

21.1.5. Información y condiciones de cualquier derecho de adquisición y/o obligaciones con respecto al capital autorizado pero no emitido o sobre un compromiso de aumentar el capital

Salvo por lo indicado en el apartado 21.1.1 de la Información sobre el Emisor del presente Folleto y en los apartados 5.1 y 5.2.5 de la Nota sobre las Acciones del presente Folleto en relación con la Oferta, a la fecha del presente Folleto, no existen derechos de adquisición u

obligaciones con respecto al capital autorizado pero no emitido o sobre la decisión de aumentar el capital.

21.1.6. Información sobre cualquier capital de cualquier miembro del grupo que esté bajo opción o que se haya acordado condicional o incondicionalmente someter a opción y detalles de esas opciones, incluidas las personas a las que se dirigen esas opciones

A la fecha del presente Folleto, no existe ningún acuerdo de opción sobre el capital de la Sociedad o de su Grupo, salvo por lo indicado en el apartado 21.1.1 de la Información sobre el Emisor del presente Folleto y en los apartados 5.1 y 5.2.5 de la Nota sobre las Acciones del presente Folleto en relación con la opción de compra (“green shoe”).

21.1.7. Evolución del capital social, resaltando la información sobre cualquier cambio durante el periodo cubierto por la información financiera histórica

La evolución del capital social de ROVI desde la escisión total de PHIVOR se describe en el apartado 21.1.1 anterior.

21.2. Estatutos y escritura de constitución

Véase apartado 20.1.3.

21.2.1. Descripción del objeto social y fines del emisor y dónde pueden encontrarse en los estatutos y escritura de constitución

En previsión de la admisión a negociación de las acciones de la Sociedad en las Bolsas de Valores y con el fin de adaptar los estatutos sociales de la Sociedad a las exigencias legales y prácticas de buen gobierno corporativo de las acciones cotizadas la junta general de accionistas de ROVI celebrada el 24 de octubre de 2007 aprobó el texto refundido de los Estatutos Sociales (los “**Estatutos Sociales**”).

De conformidad con el artículo 2 de los Estatutos Sociales:

“Artículo 2.- La Sociedad tiene por objeto social:

- a) *La compra, fabricación, almacenamiento, comercialización y mediación en la venta de toda clase de medicamentos, productos sanitarios y productos farmacéuticos y de todo tipo de materias primas empleadas en la elaboración de dichos medicamentos, productos sanitarios y farmacéuticos, incluyendo cualquier otra actividad complementaria, subsidiaria, derivada o conducente a esas actividades.*
- b) *La compra, fabricación, almacenamiento, comercialización y mediación en la venta de cosméticos, productos químicos, biotecnológicos, alimenticios y de diagnóstico para uso humano, veterinario, agroquímico y alimenticio, así como de toda clase de utensilios, complementos y accesorios para la industria química, farmacéutica y clínica, incluyendo cualquier otra actividad complementaria, subsidiaria, derivada o conducente a esas actividades.*

- c) *La investigación de principios y productos referidos en los apartados a) y b) anteriores.*
- d) *La compra, venta, alquiler, parcelación y urbanización de solares, terrenos y fincas de cualquier naturaleza, pudiendo proceder a la edificación de los mismos y la enajenación, íntegramente, en forma parcial o en régimen de propiedad horizontal.*
- e) *Dirigir y gestionar la participación de la Sociedad en el capital social de otras entidades, mediante la correspondiente organización de medios personales y materiales.*

La Sociedad podrá desarrollar, total y parcialmente, las actividades que integran su objeto social, de modo directo, por sí misma o de modo indirecto, mediante la titularidad de acciones, participaciones o cualesquiera otros derechos o intereses en sociedades u otro tipo de entidades, con o sin personalidad jurídica, residentes en España o en el extranjero, dedicadas a actividades idénticas o análogas a las incluidas en el objeto de la Sociedad.”

La escritura de constitución de ROVI está a disposición del público y puede ser consultada en el domicilio social de la Sociedad antes indicado, así como en el Registro Mercantil de Madrid.

21.2.2. Breve descripción de cualquier disposición de las cláusulas estatutarias o reglamento interno del emisor relativa a los miembros de los órganos de administración, de gestión y de supervisión

Los Estatutos Sociales, establecen los siguientes aspectos más relevantes respecto de los miembros de los órganos de administración, gestión y supervisión de la Sociedad:

- El consejo de administración estará formado por un número de miembros no inferior a cinco ni superior a quince, que será determinado por la junta general de accionistas.
- La Junta General deberá procurar que, en la medida de lo posible, el Consejo de Administración tenga una composición tal que los consejeros externos o no ejecutivos representen mayoría sobre los consejeros ejecutivos, con presencia de consejeros independientes. Ello no obstante, se entenderá en todo caso a la realidad accionarial de la Sociedad y, en particular, al porcentaje de participación directa o indirecta de los consejeros ejecutivos en el capital de la Sociedad.
- Las definiciones de las diferentes clases de consejeros serán las que se establezcan en las recomendaciones de buen gobierno corporativo aplicables en cada momento.
- En caso de que existiera algún consejero externo que no pueda ser considerado dominical ni independiente, la Sociedad explicará tal circunstancia y sus vínculos, ya sea con la Sociedad o sus directivos, ya con sus accionistas. A estos efectos, se entenderá que son ejecutivos los consejeros que por cualquier título desempeñen responsabilidades de gestión dentro de la Sociedad o de sociedades del grupo.
- El Consejo procurará igualmente que, en la medida de lo posible, dentro del grupo

mayoritario de los consejeros externos se integren a los titulares o los representantes de los titulares de participaciones significativas estables en el capital de la Sociedad (consejeros dominicales) y personas de reconocido prestigio que no se encuentren vinculadas al equipo ejecutivo o a los accionistas significativos (consejeros independientes).

- El consejo de administración nombrará de su seno al Presidente y a uno o varios Vicepresidentes, quienes de acuerdo con el orden que establezca el Consejo, sustituirán al Presidente en caso de vacante, ausencia o enfermedad. También designará a la persona que ejerza el cargo de Secretario. Para ser nombrado Presidente o Vicepresidente será necesario que la persona designada sea miembro del consejo de administración, circunstancia que no será necesaria en la persona que se designe para ejercer el cargo de Secretario, en cuyo caso éste tendrá voz pero no voto. El consejo de administración podrá también nombrar potestativamente a un Vicesecretario que podrá no ser consejero.
- El consejo de administración se reunirá con la frecuencia precisa para desempeñar sus funciones, siguiendo el programa de fechas y asuntos que establezca al inicio del ejercicio, pudiendo cada consejero proponer otros puntos del orden del día inicialmente no previstos cuando dicha petición se hubiese formulado con una antelación no inferior a cinco días de la fecha prevista para la celebración de la sesión. Asimismo el Consejo se reunirá a iniciativa del Presidente, cuantas veces éste lo estime oportuno para el buen funcionamiento de la Sociedad y también cuando lo pidan, al menos, dos de sus miembros, en cuyo caso se convocará por el Presidente para reunirse dentro de los quince días siguientes a la petición.
- La convocatoria de las sesiones ordinarias se efectuará por carta certificada, fax, telegrama o correo electrónico y estará autorizada con la firma del Presidente o la del Secretario o Vicesecretario por orden del Presidente. La convocatoria se cursará con una antelación mínima de tres días. La convocatoria incluirá siempre el orden del día de la sesión y se acompañará de la información relevante debidamente preparada y resumida. Sin perjuicio de lo anterior, el consejo de administración se entenderá válidamente constituido sin necesidad de convocatoria si, presentes o representados todos sus miembros, aceptasen por unanimidad la celebración de sesión y los puntos a tratar en el orden del día.
- El Consejo quedará válidamente constituido cuando concurran a la reunión, presentes o representados por otro consejero, la mitad más uno de sus miembros. La representación se conferirá por escrito, necesariamente a favor de otro consejero, y con carácter especial para cada sesión mediante carta dirigida al Presidente.
- Los acuerdos se adoptarán por mayoría absoluta de los asistentes a la reunión, salvo en los supuestos en los que la Ley o los presentes Estatutos hayan establecido mayorías reforzadas. En caso de empate en las votaciones, el voto del Presidente será dirimente.

- La remuneración del consejo de administración consistirá en una cantidad anual, fija y en metálico que será determinada por la Junta General y que el Consejo distribuirá entre sus miembros teniendo en cuenta las funciones y responsabilidades ejercidas por cada uno de ellos dentro del propio Consejo o de sus Comisiones Delegadas.
- Los miembros de la administración social desempeñarán su cargo con la diligencia de un ordenado empresario y representante legal. Los consejeros y, en mayor medida, los consejeros independientes, aportarán en todo momento su visión estratégica, así como conceptos, criterios y medidas innovadoras para el óptimo desarrollo y evolución del negocio de la Sociedad.
- El consejo de administración podrá designar de su seno una Comisión Ejecutiva o uno o más Consejeros Delegados, sin perjuicio de los apoderamientos que pueda conferir a cualquier persona, pudiendo delegar en ellos, total o parcialmente, con carácter temporal o permanente, todas las facultades que no sean indelegables conforme a la Ley. La delegación y la designación de los miembros del Consejo que hayan de ocupar tales cargos requerirán para su validez el voto favorable de los dos tercios de los componentes del Consejo, y no producirán efecto alguno hasta su inscripción en el Registro Mercantil.
- Asimismo, el Consejo podrá constituir otras comisiones con funciones consultivas o asesoras sin perjuicio de que excepcionalmente se les atribuya alguna facultad de decisión.
- En todo caso, el Consejo deberá constituir un Comité de Auditoría, con las facultades de información, supervisión, asesoramiento y propuesta en las materias de su competencia que se especifican en el artículo 47 de los Estatutos Sociales siguiente y que se desarrollan en el Reglamento del Consejo de Administración. Asimismo, el Consejo podrá constituir una Comisión de Nombramientos y Retribuciones

Por su parte, en su sesión celebrada el 24 de octubre de 2007 el consejo de administración, en previsión de la admisión a negociación de las acciones de la Sociedad en las Bolsas de Valores, aprobó el Reglamento de Consejo de Administración que fue tomado en conocimiento por la junta general de accionistas de 24 de octubre de 2007 (el “**Reglamento del Consejo de Administración**”).

El Reglamento del Consejo de Administración tiene por objeto determinar los principios de actuación del consejo de administración de ROVI, las reglas básicas de su organización y funcionamiento y las normas de conducta de sus miembros, siendo sus aspectos más relevantes los siguientes:

- El consejo de administración desarrollará sus funciones con unidad de propósito e independencia de criterio, dispensando el mismo trato entre los accionistas y guiándose por el interés de la Sociedad, entendido como hacer máximo de forma sostenida, el valor económico de la Sociedad. Asimismo velará para que en sus relaciones con los grupos de interés la Sociedad respete las leyes y reglamentos, cumpla de buena fe sus obligaciones y contratos, respete los usos y buenas prácticas de los sectores y territorios donde ejerza su actividad; y observe aquellos principios

adicionales de responsabilidad social que hubiere aceptado voluntariamente. Salvo en las materias reservadas a la junta general de accionistas, el consejo de administración es el máximo órgano de decisión de la Sociedad, siendo de su competencia las funciones que le atribuye la Ley de Sociedades Anónimas.

- El consejo de administración como núcleo de su misión aprueba la estrategia de la Sociedad y la organización precisa para su puesta en práctica, así como supervisa y controla que la Dirección cumpla con los objetivos marcados y respeta el objeto e interés social de la sociedad. A tal fin el consejo de administración en pleno se reserva la competencia de aprobar las políticas y estrategias generales de la Sociedad y, en particular, (i) el plan estratégico o de negocio, así como los objetivos de gestión y presupuesto anuales; (ii) la política de inversiones y financiación; (iii) la definición de la estructura del grupo de sociedades; (iv) la política de gobierno corporativo; (v) la política de responsabilidad social corporativa; (vi) la política de control y gestión de riesgos, así como el seguimiento periódico de los sistemas internos de información y control; (vii) la política de dividendos, así como la de autocartera y, en especial, sus límites
- La política del Consejo es delegar la gestión ordinaria de la Sociedad en el equipo de dirección y concentrar su actividad en la función general de supervisión y en la adopción de las decisiones más relevantes para la administración de la Sociedad.
- El consejo de administración, en el ejercicio de sus facultades de propuesta a la junta general y de cooptación para la cobertura de vacantes, deberá procurar que, en la medida de lo posible, en la composición del órgano, los consejeros externos o no ejecutivos representen mayoría sobre los consejeros ejecutivos. Ello no obstante, se entenderá en todo caso a la realidad accionarial de la Sociedad y, en particular, al porcentaje de participación directa o indirecta de los consejeros ejecutivos en el capital de la Sociedad. Finalmente, se procurará que el número de consejeros independientes represente, al menos, un tercio (1/3) del total de consejeros. Las definiciones de las diferentes clases de consejeros serán las que se establezcan en las recomendaciones de buen gobierno corporativo aplicables en cada momento.
- El Consejo procurará que dentro de los consejeros externos, la relación entre el número de consejeros dominicales y el de independientes refleje, la proporción existente entre el capital de la Sociedad representado por los consejeros dominicales y el resto del capital. En caso de que existiera algún consejero externo que no pueda ser considerado dominical ni independiente, la Sociedad explicará tal circunstancia y sus vínculos, ya sea con la Sociedad o sus directivos, ya con sus accionistas.
- El carácter de cada consejero deberá explicarse por el consejo de administración ante la junta general de accionistas que deba efectuar o ratificar su nombramiento, y se confirmará o, en su caso, revisará anualmente en el Informe Anual de Gobierno Corporativo, previa verificación por la Comisión de Nombramientos y Retribuciones
- Los consejeros cesarán en el cargo cuando haya transcurrido el periodo para el que fueron nombrados y cuando lo decida la junta general de accionistas en uso de las

atribuciones que tiene conferidas legal o estatutariamente. En el caso de que, por dimisión o por cualquier otro motivo, un consejero cese en su cargo antes del término de su mandato, deberá explicar las razones en una carta que remitirá a todos los miembros del Consejo.

- Los consejeros deberán poner su cargo a disposición del consejo de administración y formalizar, si éste lo considera conveniente, la correspondiente dimisión en los siguientes casos: (i) cuando cesen en los puestos ejecutivos a los que estuviere asociado su nombramiento como consejero; (ii) cuando se vean incurso en alguno de los supuestos de incompatibilidad o prohibición legalmente previstos; (iii) cuando resulten gravemente amonestados por el consejo de administración por haber infringido sus obligaciones como consejeros; (iv) cuando su permanencia en el consejo de administración pueda poner en riesgo o perjudicar los intereses, el crédito o la reputación de la Sociedad o cuando desaparezcan las razones por las que fueron nombrados (por ejemplo, cuando un consejero dominical se deshace de su participación en la Sociedad); (v) en el caso de los consejeros independientes éstos no podrán permanecer como tales durante un periodo continuado superior a 12 años, por lo que transcurrido dicho plazo, deberán poner su cargo a disposición del consejo de administración y formalizar la correspondiente dimisión; (vi) en el caso de los consejeros dominicales; (i) cuando el accionista a quien representen venda íntegramente su participación accionarial y; asimismo (ii) en el número que corresponda, cuando dicho accionista rebaje su participación accionarial hasta un nivel que exija la reducción del número de consejeros dominicales.
- Los consejeros y miembros del Comité de Auditoría y de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones tendrán derecho a obtener la retribución que se fije con arreglo a las previsiones estatutarias. Dentro de los límites previstos en los Estatutos Sociales, el consejo de administración procurará que la retribución de los consejeros sea acorde con la que se satisfaga en el mercado en compañías de similar tamaño y actividad y con su dedicación a la Sociedad.
- El consejo de administración formulará una política de retribuciones que versará sobre las retribuciones fijas, los conceptos retributivos de carácter variable (con indicación de sus parámetros y de las hipótesis u objetivos que se tomen como referencia), los sistemas de previsión y las principales condiciones que deben observar los contratos de los consejeros ejecutivos.
- El consejo de administración elaborará anualmente un informe sobre la política de retribuciones del ejercicio en curso y la aplicación de la política de retribuciones vigente en el ejercicio precedente, que se pondrá a disposición de los accionistas en la forma que el consejo de administración considere conveniente, con ocasión de la convocatoria de la junta general ordinaria de accionistas.
- Asimismo, el consejo de administración velará para que el importe de la retribución del consejero externo sea tal que ofrezca incentivos para su dedicación, pero no comprometa su independencia.

- En el desempeño de sus funciones, el consejero obrará con la diligencia de un ordenado empresario y de un representante leal. Su actuación se guiará únicamente por el interés social, procurando la mejor defensa y protección de los intereses del conjunto de los accionistas, de quienes procede su mandato y ante quienes rinde cuentas.
- El consejo de administración promoverá la participación informada de los accionistas en las juntas generales y adoptará cuantas medidas sean oportunas para facilitar que la junta general de accionistas ejerza efectivamente las funciones que le son propias conforme a la Ley y a los estatutos sociales.
- El consejo de administración establecerá igualmente mecanismos adecuados de intercambio de información regular con los inversores institucionales que formen parte del accionariado de la Sociedad.

Asimismo, en la referida sesión de 24 de octubre de 2007 el consejo de administración, en previsión de la admisión a negociación de las acciones de la Sociedad en las Bolsas de Valores, aprobó el Reglamento Interno de Conducta en materia de Mercado de Valores (el “**Reglamento Interno de Conducta**”).

El Reglamento Interno de Conducta de ROVI responde al fin de asegurar el cumplimiento de los preceptos contenidos en la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores, modificada por la Ley 44/2002, de 22 de noviembre, de Medidas de Reforma del Sistema Financiero, en el Real Decreto 629/1993, de 3 de mayo, sobre normas de actuación en los mercados de valores y registros obligatorios, y en el Real Decreto 1333/2005, de 11 de noviembre, en materia de abuso de mercado.

El Reglamento Interno de Conducta determina los criterios de comportamiento y de actuación que deben seguir sus destinatarios en relación con las operaciones descritas en el mismo así como con el tratamiento, utilización y divulgación de información privilegiada, reservada y relevante, en orden a favorecer la transparencia en el desarrollo de las actividades de las sociedades del Grupo y la adecuada información y protección de los inversores.

Como aspectos más significativos recogidos en el Reglamento Interno de Conducta cabe destacar los siguientes:

- Están sujetos al Reglamento Interno de Conducta (i) los miembros del consejo de administración de la Sociedad y, en caso de no ser miembros, el secretario y el vicesecretario del consejo de administración así como el secretario general de la Sociedad, (ii) los altos directivos de la Sociedad, (iii) los directivos y empleados que se determinen, tanto de la Sociedad como de sus empresas participadas, que desarrollen su trabajo en áreas relacionadas con los mercados de valores o que tengan habitualmente acceso a la información privilegiada relacionada, directa o indirectamente, con la Sociedad y sus empresas participadas y que, además, tengan competencia para adoptar las decisiones de gestión que afecten al desarrollo futuro y a las perspectivas empresariales de la Sociedad y sus empresas participadas, (iv) los asesores y consultores externos que sean contratados por la Sociedad para intervenir

en las operaciones objeto del Reglamento Interno de Conducta, (v) de existir, el personal integrado en los servicios de Bolsa de las compañías del Grupo, y (vi) cualquier otra persona que quede incluida en el ámbito de aplicación del Reglamento Interno de Conducta por decisión del presidente del consejo de administración de la Sociedad a la vista de las circunstancias que concurran en cada caso.

- Se establecen las restricciones y condiciones para compra o venta de valores o instrumentos financieros de ROVI por las personas sujetas y por las personas que posean información privilegiada de la Sociedad. Asimismo, se establecen normas de conducta en relación con la información reservada y la obligación de salvaguarda de la información privilegiada.
- Se establece que las personas sujetas al Reglamento Interno de Conducta se abstendrán de preparar o realizar prácticas que falseen la libre formación de precios de valores o instrumentos financieros de ROVI.
- En cuanto a operaciones de autocartera se establece que dichas operaciones tendrán como finalidad contribuir a la liquidez de las acciones en el mercado o a reducir las fluctuaciones de la cotización, y no responderán a un propósito de intervención en el libre proceso de formación de precios en el mercado o al favorecimiento de accionistas determinados de las compañías integradas en el Grupo.
- Las personas sujetas sometidas a conflictos de interés deberán actuar en todo momento con libertad de juicio, con lealtad a la Sociedad y sus accionistas e independientemente de intereses propios o ajenos. En consecuencia, se abstendrán de (i) primar sus propios intereses a expensas de los de la Sociedad o los de unos inversores a expensas de los de otros, (ii) intervenir o influir en la toma de decisiones que puedan afectar a las personas o entidades con las que exista conflicto y de acceder a información confidencial que afecte a dicho conflicto y (iii) deberán informar al Director del Departamento Jurídico sobre los posibles conflictos de interés en que se encuentren incurso por causa de sus actividades fuera de la Sociedad, sus relaciones familiares, su patrimonio personal, o por cualquier otro motivo.

En relación con el registro de acciones y el archivo de comunicaciones el Director General Ejecutivo de Desarrollo Corporativo y Finanzas es la persona encargada de mantener un registro sobre información relativa a valores o instrumentos financieros de ROVI propiedad de las personas sujetas.

21.2.3. Descripción de los derechos, preferencias y restricciones relativas a cada clase de las acciones existentes

Todas las acciones de ROVI actualmente en circulación, por ser éstas en su totalidad acciones ordinarias y pertenecientes a una única clase y serie, otorgan a sus titulares los mismos derechos políticos y económicos, que son los plenos derechos económicos y políticos inherentes a las mismas, recogidos en la Ley de Sociedades Anónimas y en los Estatutos Sociales de la Sociedad. Dichos derechos son los que se detallan en el apartado 4.5 (Descripción de los derechos vinculados a los valores, incluida cualquier limitación de

esos derechos, y del procedimiento para el ejercicio de los mismos) de la Nota sobre las Acciones.

21.2.4. Descripción de qué se debe hacer para cambiar los derechos de los tenedores de las acciones, indicando si las condiciones son más exigentes que las que requiere la ley

Las modificaciones de los derechos de los titulares de las acciones en que se divide el capital social de ROVI requerirá la oportuna modificación estatutaria que, en caso de afectar a una sola parte de las acciones y suponer un trato discriminatorio entre las mismas, deberá ser aprobada por la mayoría de las acciones afectadas. Los Estatutos Sociales de ROVI no recogen especialidad alguna en este particular respecto de lo establecido en la Ley de Sociedades Anónimas.

21.2.5. Descripción de las condiciones que rigen la manera de convocar las juntas generales anuales y las juntas generales extraordinarias de accionistas, incluyendo las condiciones de admisión

Las condiciones que rigen la manera de convocar las juntas generales ordinarias y extraordinarias de accionistas, incluyendo las condiciones de asistencia, se encuentran recogidas en los Estatutos Sociales de ROVI, así como en el Reglamento de la Junta General de Accionistas aprobados por la junta general de accionistas de fecha 24 de octubre de 2007, en previsión de la admisión a negociación de las acciones de la Sociedad en las Bolsas de Valores y con el fin de adaptar el marco estatutario de la Sociedad a las exigencias legales y prácticas de buen gobierno corporativo de las sociedades cotizadas (el “**Reglamento de la Junta General de Accionistas**”).

La junta general ordinaria se reunirá dentro de los seis (6) primeros meses de cada ejercicio para censurar la gestión social, aprobar, en su caso, las cuentas del ejercicio anterior y resolver sobre la aplicación del resultado, sin perjuicio de su competencia para tratar y decidir sobre cualquier otro asunto que figure en el orden del día. Toda junta general que no sea la prevista anteriormente tendrá la consideración de junta general extraordinaria.

De conformidad con la última reforma de la Ley de Sociedades Anónimas operada en virtud de la Ley 19/2005, de 14 de noviembre, sobre la sociedad anónima europea domiciliada en España, las juntas generales serán convocadas mediante anuncio publicado en el Boletín Oficial del Registro Mercantil y en uno de los diarios de mayor circulación en la provincia, con al menos un (1) mes de antelación a la fecha fijada para su celebración. El anuncio de convocatoria expresará el carácter de ordinaria o extraordinaria, la fecha y el lugar de celebración y todos los asuntos que hayan de tratarse y demás cuestiones que, en su caso, deban ser incluidas en el mismo conforme a lo dispuesto en el Reglamento de la Junta General de Accionistas. Podrá, asimismo, hacerse constar la fecha en la que, si procediera, se reunirá la junta general de accionistas en segunda convocatoria. Entre la primera y segunda reunión deberá mediar, por lo menos, un plazo de veinticuatro (24) horas. Si la junta general de accionistas, debidamente convocada, no se celebrara en primera convocatoria, ni se hubiese previsto en el anuncio la fecha de la segunda, deberá ésta ser anunciada, con los mismos requisitos de publicidad que la primera, dentro de los

quince (15) días siguientes a la fecha de la junta general de accionistas no celebrada y con ocho (8) días de antelación a la fecha de la reunión. Por lo que se refiere a la convocatoria judicial de las juntas generales, se estará igualmente a lo dispuesto en la Ley de Sociedades Anónimas. El órgano de administración deberá, asimismo, convocar la junta general de accionistas cuando lo soliciten accionistas que representen, al menos, el cinco por ciento (5%) del capital social o cuando se formule una Oferta Pública de Adquisición sobre valores emitidos por la Sociedad.

Asimismo, la junta general de accionistas podrá celebrarse con el carácter de universal, que se entenderá en todo caso convocada y quedará válidamente constituida sin necesidad de previa convocatoria, cuando se halle presente la totalidad del capital social y los asistentes acepten por unanimidad la celebración de la junta general de accionistas, de acuerdo con el artículo 99 de la Ley de Sociedades Anónimas.

Los accionistas podrán asistir a la junta general de accionistas cualquiera que sea el número de acciones de que sean titulares siempre que conste previamente a la celebración de la junta general la legitimación del accionista, que quedará acreditada mediante la correspondiente tarjeta de asistencia nominativa o el documento que, conforme a Derecho, les acredite como accionistas, en el que se indicará el número, clase y serie de las acciones de su titularidad, así como el número de votos que puede emitir. Será requisito que el accionista tenga inscrita la titularidad de sus acciones en el correspondiente registro contable de anotaciones en cuenta, con cinco (5) días de antelación de aquél en que haya de celebrarse la junta general de accionistas y se provean de la correspondiente tarjeta de asistencia del documento que, conforme a derecho, le acredite como accionista. Los miembros del órgano de administración deberán asistir a las juntas generales de accionistas que se celebren si bien el hecho de que cualquiera de ellos no asista por cualquier razón no impedirá en ningún caso la válida constitución de la junta general de accionistas. El presidente de la junta general de accionistas podrá autorizar la asistencia de los Directores Gerentes, Técnicos y demás personas que tengan interés en la buena marcha de los asuntos sociales, así como cursar invitación a las personas que tenga por conveniente.

Sin perjuicio de la asistencia de las entidades jurídicas accionistas a través de quien ostente el poder de su representación, todo accionista que tenga derecho de asistencia podrá hacerse representar en la junta general de accionistas por medio de otra persona, aunque ésta no sea accionista. La representación deberá conferirse por escrito o por los medios de comunicación a distancia que, garantizando debidamente la identidad del representado y representante, el órgano de administración determine, y con carácter especial para cada junta general de accionistas, en los términos y con el alcance establecidos en la Ley de Sociedades Anónimas y en el Reglamento de la Junta General de Accionistas. Asimismo, se permite el voto mediante el uso de correo postal u otros medios de comunicación a distancia siempre que se haya recibido por la Sociedad antes de las veinticuatro (24) horas del día inmediatamente anterior al previsto para la celebración de la junta general de accionistas en primera convocatoria, dejándose a la facultad del consejo de administración el desarrollo de las previsiones estableciendo las reglas, medios y procedimientos adecuados al estado de la técnica, para instrumentar la emisión del voto y el otorgamiento de la representación por medios electrónicos, ajustándose en su caso a las normas que se

dicten al efecto. Las reglas de desarrollo que adopte el consejo de administración al amparo de lo dispuesto en el presente apartado se publicarán en la página *web* de la Sociedad.

21.2.6. Breve descripción de cualquier disposición de las cláusulas estatutarias o reglamento interno del emisor que tenga por efecto retrasar, aplazar o impedir un cambio en el control del emisor

No existen disposiciones estatutarias ni en reglamentos internos que tengan por efecto retrasar, aplazar o impedir un cambio en el control de la Sociedad.

21.2.7. Indicación de cualquier disposición de las cláusulas estatutarias o reglamentos internos, en su caso, que rija el umbral de participación por encima del cual deba revelarse la participación del accionista

No existe disposición en los Estatutos Sociales de ROVI por la que se obligue a los accionistas con una participación significativa a revelar esta circunstancia, sin perjuicio de las exigencias establecidas por la normativa vigente y, en particular, en el Real Decreto 377/1991, de 15 de marzo, sobre Comunicación de Participaciones significativas en Sociedades Cotizadas y de Adquisiciones por éstas de acciones propias y en el Real Decreto 1333/2005, de 11 de noviembre, en materia de abuso de mercado.

21.2.8. Descripción de las condiciones impuestas por las cláusulas estatutarias o reglamento interno que rigen los cambios en el capital, si estas condiciones son más rigurosas que las que requiere la ley

Las condiciones que han de cumplir las modificaciones del capital social de ROVI y de los respectivos derechos de las acciones de la misma se rigen por lo dispuesto en la Ley de Sociedades Anónimas, no estableciendo los Estatutos Sociales de la Sociedad condición especial alguna al respecto.

22. CONTRATOS RELEVANTES

22.1. Contratación

En general, ROVI mantiene una política de contratación que puede considerarse estándar dentro del sector farmacéutico, concentrando la mayor relevancia en aquellos acuerdos que conllevan la regulación de la explotación de derechos de productos conferidos por terceros (licencias in), así como la de aquellos derechos conferidos a terceros sobre productos de investigación propia (licencias out).

Adicionalmente, las actividades relacionadas con la investigación y el desarrollo del pipeline de ROVI, son habitualmente objeto de contratación escrita, básicamente orientada a la protección de activos intangibles tan importantes como la propiedad intelectual derivada de dichas actividades o como la imprescindible confidencialidad que necesariamente debe aplicar tanto a las propias actividades como a los potenciales resultados de las mismas.

Por último, y dada la existencia de determinadas filiales nacionales que asumen funciones diferenciales entre sí, la relación entre matriz y filial conlleva la necesidad de establecer los correspondientes contratos intragrupo que regulen dichas especificidades, tales como contratos de suministro, licencia, distribución, servicios de administración, servicios de mediación, etc.

22.2. Contratación con terceros

22.2.1. Contratos de licencia

En el contexto de los contratos celebrados en el curso ordinario de las actividades de ROVI adquieren importancia significativa aquellos que se refieren a la regulación jurídica de la concesión de derechos sobre productos farmacéuticos, sea a favor de cualquiera de las compañías del grupo, mayoritariamente contratos de licencia, distribución y/o suministro in, o desde cualquiera de ellas a favor de terceras compañías, mediante contratos de licencia, distribución y/o suministro out.

En este sentido, se destacan los siguientes contratos de licencia in:

Licenciante	Producto	Tipo contrato	Territorio
Bracco International, S.p.A	<i>Imeron/Iomeron</i>	Distribución	España Portugal
	<i>Prohance</i>		
	<i>Multihance</i>		
	<i>Sonovue</i>		
	(Contrastes)		
Les Laboratoires Servier	<i>Corlantor</i>	Distribución	España
	<i>Osseor</i>		
Astrazeneca Farmacéutica Spain, S.A.	<i>Emla</i>	Distribución	España
Laboratorios Menarini, S.L. ^(*)	<i>Ketesse</i>	Distribución	España
Aventis Pharma, S.A	<i>Rhodogil</i>	Prestación de servicios de promoción comercial	España
Ferrosan A/S	<i>Imedeen</i>	Distribución exclusiva	España
Sanofi Pasteur MSD	<i>Levrison</i>	Distribución	España
Riemann & Co. A/S	<i>Perspirex</i>	Distribución	España
Also, S.p.A	<i>Enerzona</i>	Distribución	España
Laboratoires Perouse, S.A	<i>Pherthese</i> (prótesis)	Distribución	España
Shire Pharmaceuticals Iberica, S.L.	<i>Xagrid</i>	Distribución	Portugal
	<i>Fosrenol</i>		
Johnson's Wax Española, S.L.	<i>Autan</i>	Distribución	España

(*) Compañía perteneciente al Grupo Menarini.

En cuanto a licencia out, se destacan las siguientes:

Licenciario	Producto	Tipo contrato	Territorio*
Sigma Tau Industrie Farmaceutiche Riunite, S.p.A	Bemiparina	Licencia	Italia

Licenciatario	Producto	Tipo contrato	Territorio*
Laboratorios Menarini, S.L *	Bemiparina	Distribución	Honduras, Panamá, Nicaragua, Guatemala, Costa Rica, República Dominicana, El Salvador, Argentina, Belice.
Menarini International Operations Luxemburg, S.A. *	Bemiparina	Licencia y Distribución	Polonia, Hungría, República Checa, Eslovaquia, Eslovenia, Lituania, Letonia, Estonia, Rumanía, Bulgaria, Croacia, Bosnia/Herzegovina, Serbia/Montenegro, Rusia, Ucrania, Bielorrusia, Kazajstán, Uzbekistán, Moldavia, Turkmenistán, Tajikistan, Armenia, Azerbaijan, Georgia, Kyrgyzstan
Helsinn Birex Therapeutics LTD	Bemiparina	Distribución	Irlanda
Elder Pharmaceutical Research, S.L.	Bemiparina	Distribución	India
Dem Pharmaceuticals	Bemiparina	Distribución	Turquía
Lee's Pharmaceutical (Hong Kong) Limited and Lee's Pharmaceutical Holdings Limited	Bemiparina	Distribución	China y Hong-Kong
Gerot Pharmaceutical Research, S.L.	Bemiparina	Distribución	Austria
Vianex, S.A.	Bemiparina	Distribución	Grecia, Albania y Chipre
Biotoscana Internacional, S.A.	Bemiparina	Distribución	Colombia
Chodang Pharm. CO., LTD	Bemiparina	Distribución	Corea de Sur
Harvest & Health CO., LTD	Bemiparina	Distribución	Taiwan
Hikma Pharmaceuticals Ltd	Bemiparina	Distribución	Jordania, Arabia Saudí, Emiratos Árabes Unidos, Kuwait, Qatar, Oman, Bahrein, Libia, Siria, Sudan, Egipto, Líbano, Túnez, Argelia
Laboratorios Pisa, S.A. DE C.V.	Bemiparina	Distribución	Méjico
Laboratorios Valmorca, C.A	Bemiparina	Distribución	Venezuela
Laboratorios Andrómaco S.A.	Bemiparina	Distribución	Chile, Bolivia, Ecuador y Perú
Pharmacare Limited trading as Aspen Pharmacare	Bemiparina	Licencia y distribución	Sudáfrica, Swaziland, Namibia, Lesotho y Botswana
Kiriaty Limited	Bemiparina	Distribución	Israel

* Compañías pertenecientes al Grupo Menarini.

*En este cuadro se destacan los principales acuerdos de licencia out y en el del apartado 6.1.1. en el epígrafe D.2 se han relacionado los países dónde se comercializa Bemiparina. Los países de este apartado son más numerosos que los del epígrafe D.2 ya que en este último sólo se recogen los países en los que se comercializa la Bemiparina.

En general, los contratos de licencia y/o distribución regulan, fundamentalmente, el alcance de los derechos de comercialización que se conceden a ROVI en el caso de las licencias in, y a los terceros en el caso de las licencias out, así como el suministro de las materias primas necesarias para fabricar el medicamento (si la licencia incluye los derechos de fabricación desde el principio activo), o el suministro de las diferentes presentaciones del medicamento (si los derechos concedidos alcanzan sólo su directa comercialización). Se regula también, en su caso, el alcance del uso de los derechos de propiedad intelectual que sean aplicables al producto objeto de licencia y/o distribución (patentes, marcas, know-how, etc.).

22.2.2. Contratos de Rovi Contract

Por otro lado, a través de Rovi Contract, se realizan las actividades de fabricación de soluciones parenterales de pequeño volumen (SVP), envasadas tanto en jeringas precargadas como en viales. Rovi Contract se ha especializado en la elaboración, envasado y empaquetado de inyectables, tanto en jeringas precargadas como en viales. Rovi Contract ofrece a sus clientes todos o sólo uno de los múltiples servicios relacionados con la fabricación de un medicamento, personalizando el servicio en función de las necesidades de cada cliente. Rovi Contract ofrece la unificación de todos los servicios dentro de una misma compañía, desde el desarrollo de un proyecto hasta la liberación final de un producto, pasando por los ensayos clínicos previos, con el consiguiente ahorro de tiempo y dinero de los clientes.

22.2.3. Nanofarma

Durante el 2006 comenzaron las actividades de investigación del Consorcio Nanofarma, un consorcio formado por siete empresas españolas y cuyo objetivo es la investigación y el desarrollo conjunto de sistemas nanotecnológicos con aplicación en el sector farmacéutico. El consorcio lleva a cabo el proyecto CENIT ' Sistemas de Liberación Dirigida de Fármacos', un proyecto de biomedicina centrado en la investigación de liberación controlada de fármacos, que está subvencionado por el Centro de Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) una iniciativa del actual gobierno enmarcada dentro del Programa "Ingenio 2010". En el Consorcio Nanofarma participan Pharma Mar, Faes, Lipotec, Neuropharma, Sylentis, Dendrico y ROVI. Su intención es establecer una red de colaboraciones para aprovechar sinergias en beneficio de todos los integrantes del consorcio, dentro del área de Drug Delivery a nivel institucional, y en beneficio de la sociedad.

Entre los objetivos más importantes del consorcio destacan la intención de desarrollar tecnologías propias para competir a nivel internacional en el campo del *Drug Delivery* y la nanomedicina, agrupando para ello a los investigadores españoles de mayor excelencia y a las empresas españolas que dedican sus actividades a estos campos. Con esto pretenden convertir a la industria farmacéutica española en una fuerte competidora en el sector farmacéutico, en el sector de los sistemas de liberación de fármacos obteniendo productos más eficaces y seguros a un coste sanitario reducido.

Los gastos de ROVI en el proyecto Nanofarma han ascendido a 2.180 miles de euros, habiendo recibido una subvención por valor de 1.026 miles de euros a 31 de diciembre de 2006.

22.2.4. Mellius

Durante el 2007 comenzaron las actividades de investigación del Consorcio Mellius, un consorcio formado por las empresas españolas Cenit Neuropharma, Progenika, Proteomika, Owl Genomics, Nbt, Faes, Pharmamar y ROVI y cuyo objetivo es un proyecto integrado de investigación industrial de carácter estratégico, gran dimensión y largo alcance científico-técnico consistente en tratar de mejorar la predicción traslacional de seguridad de nuevos fármacos, de los estudios de investigación no clínica al hombre.

Este proyecto de biomedicina está subvencionado por el Centro de Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) una iniciativa del actual gobierno enmarcada dentro del Programa “Ingenio 2010”.

22.2.5. Contratos de arrendamiento financiero

La Sociedad tiene contratos de arrendamiento financiero (véase apartado 19).

23. INFORMACIÓN DE TERCEROS, DECLARACIONES DE EXPERTOS Y DECLARACIONES DE INTERÉS

23.1. Cuando se incluya en el documento de registro una declaración o un informe atribuido a una persona en calidad de experto, proporcionar el nombre de dicha persona, su dirección profesional, sus cualificaciones y, en su caso, cualquier interés importante que tenga en el emisor. Si el informe se presenta a petición del emisor, una declaración de que se incluye dicha declaración o informe, la forma y el contexto en que se incluye, y con el consentimiento de la persona que haya autorizado el contenido de esa parte del documento de registro

No aplicable.

23.2. En los casos en que la información proceda de un tercero, proporcionar una confirmación de que la información se ha reproducido con exactitud y que, en la medida en que el emisor tiene conocimiento de ello y puede determinar a partir de la información publicada por ese tercero, no se ha omitido ningún hecho que haría la información reproducida inexacta o engañosa. Además, el emisor debe identificar la fuente o fuentes de la información

No aplicable.

24. DOCUMENTOS PARA CONSULTA

Durante el periodo de validez de la Información sobre el Emisor del presente Folleto, pueden inspeccionarse en los lugares que se indican a continuación los siguientes documentos:

24.1. Estatutos, Reglamentos y la escritura de constitución del emisor

Los Estatutos Sociales, el Reglamento de la Junta General de Accionistas, el Reglamento del Consejo de Administración y el Reglamento Interno de Conducta en los Mercados de Valores de ROVI están a disposición del público y pueden ser consultados en el domicilio social, sito en Madrid en la calle Julián Camarillo, 35. Los Estatutos Sociales y el Reglamento de la Junta General de Accionistas, una vez hayan entrado en vigor, podrán ser consultados, asimismo, en el Registro Mercantil de Madrid. Adicionalmente, los Estatutos Sociales, el Reglamento de la Junta General de Accionistas, el Reglamento del Consejo de Administración y el Reglamento Interno de Conducta en los Mercados de Valores de ROVI pueden ser consultados a través de la página web de la Sociedad (www.rovi.es).

La escritura de constitución de ROVI está a disposición del público y puede ser consultada en el domicilio social de la Sociedad antes indicado, así como en el Registro Mercantil de Madrid.

24.2. La información financiera histórica del emisor o, en el caso de un grupo, la información financiera histórica del emisor y sus filiales para cada uno de los dos ejercicios anteriores a la publicación del documento de registro

La información financiera histórica de ROVI consistente en (i) las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR de los ejercicios anuales terminados al 31 de diciembre de 2006 y 2005, que incluyen información del ejercicio 2004 con fines comparativos, auditadas por PwC, elaboradas de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera adoptadas por la Unión Europea (“NIIF-UE”), (ii) las cuentas anuales consolidadas del Grupo PHIVOR del ejercicio anual terminado el 31 de diciembre de 2004, elaborados bajo Principios Contables Generalmente Aceptados en España (“PCGAE”) y auditadas por PwC; (iii) el estado consolidado de flujos de efectivo de PHIVOR para el ejercicio terminado a 31 de diciembre de 2004 preparados conforme a PCGAE y utilizando el formato NIC 7, y que han sido objeto de revisión especial por PwC; y (iv) los estados financieros intermedios condensados combinados y consolidados del Grupo ROVI para el periodo enero-septiembre del ejercicio 2007 preparados de conformidad con NIIF-UE, y que han sido objeto de revisión limitada por PwC; (v) las cuentas anuales individuales de ROVI preparadas bajo PCGAE de los ejercicios 2004, 2005 y 2006, auditadas por PwC están a disposición del público y puede ser consultada en el domicilio social de la Sociedad, sito en la calle Julián Camarillo, 35, de Madrid, así como en la página web de la Sociedad (www.rovi.es).

25. INFORMACIÓN SOBRE PARTICIPACIONES

No aplicable.