

D. Enrique Lahuerta Traver, Secretario del Consejo de Administración de la sociedad Puleva Biotech, S.A., con domicilio social en Camino de Purchil, 66 en Granada y C.I.F. A18550111.

CERTIFICO:

Que el contenido del Folleto Informativo de Puleva Biotech, S.A. remitido a la CNMV en soporte informático adjunto, para su difusión y puesta a disposición del público, es idéntico y se corresponde con el contenido del documento remitido firmado y que ha sido verificado con fecha 26 de diciembre de 2002.

Y para que conste y surta los efectos oportunos, expido el presente en Madrid, a 26 de diciembre de 2002.

Fdo. D. Enrique Lahuerta Tráver

ADVERTENCIAS DE LA COMISIÓN NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES

De conformidad con el artículo 20.6 del Real Decreto 291/1992, de 27 de marzo sobre emisiones y ofertas públicas de venta de valores, modificado por el Real Decreto 2590/1998, de 7 de diciembre, se advierte que:

1. La sociedad emisora de los valores que se ofrecen, enmarca su actividad principal en un sector innovador de crecimiento que comporta factores de riesgo muy importantes que, en supuestos extremos, podrían llegar a comprometer su propia viabilidad.
2. Dentro de las funciones de la C.N.M.V. no se incluye la de contrastar la razonabilidad de las hipótesis consideradas en el informe que sobre las perspectivas del negocio y financieras de la sociedad emisora y las consecuencias acerca de la evolución de sus resultados en los ejercicios venideros, ha aportado su Consejo de Administración, toda vez que se encuentran fundamentadas en hechos futuros e inciertos que impiden ofrecer a los potenciales inversores una mínima garantía sobre la evolución de los resultados de la sociedad.
3. La C.N.M.V. considera que el mencionado factor de riesgo, unido al carácter incierto de las hipótesis tomadas en consideración por el órgano de administración de la sociedad, requiere que los potenciales inversores valoren adecuadamente la naturaleza y consecuencias de la inversión en las acciones del emisor.
4. A la fecha de verificación del presente folleto, el free float de Puleva Biotech estimado por la Compañía, descontando las acciones en manos de los miembros de su Consejo de Administración, así como de su accionista mayoritario, Ebro Puleva, y de los miembros del Consejo de Administración de esta última, asciende aproximadamente a un 19,416% del total del capital social, por lo que los inversores pueden experimentar falta de liquidez de sus valores en el mercado. En este sentido, Ebro Puleva, S.A. ha rebajado su compromiso de mantener una participación mínima en el capital social de Puleva Biotech, S.A. desde el 70% hasta el 65% del mismo.

FOLLETO COMPLETO DE EMISIÓN

AMPLIACIÓN DE CAPITAL MEDIANTE EMISIÓN DE 1.730.986 ACCIONES NUEVAS DE 0,24 EUROS DE VALOR NOMINAL CADA UNA Y PRIMA DE EMISIÓN DE 0,36 EUROS POR ACCIÓN

Redactado de acuerdo con la ORDEN de 12 de julio de 1993 sobre Folletos Informativos y otros desarrollos del REAL DECRETO 291/1992, de 27 de marzo, sobre Emisiones y Ofertas Públicas de Venta de Valores y la Circular 2/1999 de la CNMV.

MODELO RV

El presente folleto completo de emisión (modelo RV) ha sido Inscrito en los Registros Oficiales de la COMISIÓN NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES con fecha 26 de diciembre de 2002 .

INDICE DEL CAPÍTULO

CAPITULO 0.	CIRCUNSTANCIAS RELEVANTES A CONSIDERAR SOBRE LA EMISIÓN U OFERTA DE VALORES.	2
0.1.	Resumen de las características de los valores objeto de emisión u oferta amparadas por este folleto completo y del procedimiento previsto para su colocación y adjudicación entre los inversores.	2
0.1.1.	<i>Identificación de la Sociedad emisora.</i>	2
0.1.2.	<i>Consideraciones específicas sobre la emisión que han de tenerse en cuenta para una mejor comprensión de las características de los valores de emisión amparada por este folleto.</i>	2
0.1.3.	<i>Actuación y compromisos de Ebro Puleva, S.A. en relación con Puleva Biotech, S.A.</i>	3
0.1.4.	<i>Restricciones estatutarias al ejercicio del derecho de voto.</i>	4
0.2.	Consideraciones en torno a las actividades, situación financiera y circunstancias más relevantes del emisor objeto de descripción en este folleto completo.	4
0.2.1.	<i>Breve reseña de la actividad del emisor y de aquellos cambios significativos que, en su caso, pudieran haberse producido recientemente.</i>	4
0.2.2.	<i>Factores, riesgos significativos y circunstancias condicionantes que afectan o que pueden afectar a la generación futura de beneficios.</i>	5
0.2.3.	<i>Riesgos de mercado</i>	13
0.2.4.	<i>Breve resumen del informe de los administradores sobre el plan de negocio y estados financieros proyectados para los años 2001 a 2010</i>	14

CAPITULO 0. CIRCUNSTANCIAS RELEVANTES A CONSIDERAR SOBRE LA EMISIÓN U OFERTA DE VALORES.

0.1. Resumen de las características de los valores objeto de emisión u oferta amparadas por este folleto completo y del procedimiento previsto para su colocación y adjudicación entre los inversores.

0.1.1. Identificación de la Sociedad emisora.

El emisor de los valores cuya admisión a negociación en el nuevo mercado se solicita es la Sociedad de nacionalidad española Puleva Biotech, S.A. (en adelante PULEVA BIOTECH, o la Sociedad), con domicilio social en Granada, Camino de Purchil 66, 18004, Granada.

La Sociedad se constituyó el 12 de septiembre de 2000, mediante aportación de Rama de Actividad por parte de la Sociedad Puleva, S.A. (hoy fusionada con Ebro Puleva, S.A.), consistente en la División de Investigación y Desarrollo.

0.1.2. Consideraciones específicas sobre la emisión que ha de tenerse en cuenta para una mejor comprensión de las características de los valores de la emisión amparada por este folleto.

La Junta General de Accionistas celebrada el 8 de marzo de 2002 acordó implantar un plan de fidelización para las personas clave de la Sociedad, vinculando dicho plan a la evolución de la Sociedad, asegurándose la permanencia de un equipo humano compacto y motivado durante un plazo adecuado de tiempo. De este modo se acordó la realización de una ampliación de capital mediante la emisión de 1.730.986 acciones de 0,24 euros de valor nominal cada una y una prima de emisión de 0,36 euros cada una, con la exclusión del derecho de suscripción preferente para la implantación del plan de fidelización, que es la que motiva el presente folleto. Asimismo el Consejo de Administración en su sesión de 24 de junio de 2002 acordó ejecutar el plan de fidelización y posteriormente, el Consejo de 19 de diciembre de 2002 aprobó el reglamento que regula el citado plan de fidelización.

La ampliación de capital propuesta se realiza a un tipo de emisión de 0,60 euros por acción, que es superior al valor neto patrimonial que era a 31 de diciembre de 2001 de 0,2534 euros por acción, (calculado sobre el balance cerrado y auditado a 31 de diciembre de 2001, según se certifica en el informe emitido sobre este punto por Ernest & Young Auditores y Asesores, y que se adjunta como anexo VI), siendo el valor nominal de la acción de 0,24 euros.

Resumen.-

Datos en euros			
Valor nominal	Valor neto Patrimonial a 31-12-2001	Precio de Emisión	Precio de mercado a 13-12-2002
0,24	0,2534	0,60	3,21

Los beneficiarios del plan de fidelización percibirán, previa firma de un contrato de adhesión, los derechos de opción de compra de acciones de la Sociedad procedentes de la ampliación a un precio de ejercicio de 0,60 euros por acción, conforme a lo establecido por la Junta General de Accionistas, los cuales se podrían ejercer si se han cumplido todas las condiciones fijadas por el Consejo de Administración una vez transcurridos cinco años desde la entrega de las opciones, y una vez agotados los plazos establecidos a tal efecto en el plan. En caso de que no se cumplan esas condiciones, los beneficiarios no podrán ejercer el derecho de opción de compra. La firma del contrato de adhesión por parte de los beneficiarios supone asumir determinadas obligaciones que figuran recogidas en el apartado 8 del Reglamento que regula el plan de fidelización (ver anexo V). **Estas obligaciones suponen con arreglo al art. 21 del Estatuto de los Trabajadores una modificación de la relación laboral existente, por lo que aconsejamos al beneficiario que consulte con sus abogados o asesores laborales quienes le podrán prestar un asesoramiento personalizado a la vista de sus circunstancias particulares y su trascendencia.**

Se prevén entregas en los años 2002, 2003 y 2004 (ver apartado II.10.1.1), por lo que el plan de fidelización durará hasta el 30 de abril de 2010. Por este motivo, y dado que la ampliación de capital va dirigida al cumplimiento del plan de fidelización, ésta se efectuará con exclusión del derecho de suscripción preferente, una vez que no puede otorgarse este derecho a los beneficiarios del plan, ya que no podrán ejercer dicha opción de compra en este momento, sino en los plazos determinados al efecto, y puesto que aún no han sido determinados los beneficiarios de dicho plan.

Por este motivo, la totalidad de las acciones serán suscritas y desembolsadas por Santander Central Hispano Investment, S.A., estando facultado el Consejo para determinar en contrato las condiciones que regularán las relaciones entre dicha entidad financiera y Puleva Biotech para la efectiva ejecución de la implantación del mencionado plan de fidelización. En este sentido se ha suscrito un contrato de compromiso de suscripción y opción de compra y otro de permuta financiera con dicha entidad el pasado 20 de diciembre de 2002 (copia de los mismos se adjunta como Anexo VI).

Hay que citar también que según lo acordado, la totalidad de la ampliación de capital se destinará al plan de fidelización. Por lo tanto, en el caso de que finalmente parte de las acciones procedentes de la ampliación de capital no fueran transmitidas a los beneficiarios del plan de acuerdo con las condiciones fijadas en el mismo, se faculta al Consejo de Administración a adquirir dichas acciones para su amortización.

0.1.3. Actuación y compromisos de Ebro Puleva, S.A. en relación con Puleva Biotech, S.A.

A la fecha de verificación del presente folleto Ebro Puleva, S.A. es titular de 43.024.992 acciones de PULEVA BIOTECH, lo que supone una participación del 74,57% en el capital social de Puleva Biotech.

En Consejo de Administración de Ebro Puleva en su sesión de 11 de octubre de 2001, y para paliar situaciones de exceso de demanda acordó que se

podiera vender hasta un 5,47% de las acciones de Puleva Biotech manteniendo una participación entre el 70 y el 75,5% a fin de dar liquidez a la acción si fuese necesario. Posteriormente con fecha 29 de enero de 2002 la Comisión Ejecutiva del Consejo de Administración de Ebro Puleva, acordó autorizar la venta de acciones de Puleva Biotech, manteniendo Ebro Puleva, S.A. una participación en Puleva Biotech, S.A. comprendida entre el 65% y el 75,5% de su capital social.

Ebro Puleva, S.A. se compromete a mantener su apoyo y estar vinculada a Puleva Biotech, S.A., así como a mantener en el Consejo de Administración de la Sociedad a consejeros de Ebro Puleva, S.A. así como a nuevos consejeros independientes que se incluyan en dicho Consejo.

0.1.4. Restricciones estatutarias al ejercicio del derecho de voto.

De acuerdo con el artículo 21 de los Estatutos Sociales, el número máximo de votos que podrá emitir un mismo accionista o sociedades pertenecientes a un mismo grupo es del 15% de las acciones.

0.2. Consideraciones en torno a las actividades, situación financiera y circunstancias más relevantes del emisor objeto de descripción en este folleto completo.

0.2.1. Breve reseña de la actividad del emisor y de aquellos cambios significativos que, en su caso, pudieran haberse producido recientemente.

La actividad del emisor se centra básicamente en dos conceptos estratégicos de los cuales se derivan cinco líneas de negocio: por un lado la prestación de servicios de investigación y desarrollo de nuevos productos para terceras empresas que supone una de sus líneas de actividad y, por otro lado, la investigación y desarrollo de nuevas biomoléculas con efectos beneficiosos para la salud, para patentar sus efectos y posterior comercialización, de la cual se derivan cuatro líneas básicas de negocio a considerar: (1) comercialización de las nuevas biomoléculas, (2) royalties, por la comercialización de las mismas, (3) servicios de asesoramiento técnico para la incorporación de dichas biomoléculas a alimentos funcionales y (4) la venta de patentes y/o cesión de uso de las mismas.

La línea de investigación para terceros es una línea de bajo riesgo y rentabilidad estable, mientras que las otras cuatro líneas de actividad responden a los nuevos enfoques de la biotecnología y la biomedicina, presentando mayor potencial de crecimiento con altas tasas de rentabilidad y, por tanto, mayor riesgo asociado, si bien el desarrollo de los proyectos previstos no supone en ningún caso costes de inversión superiores a los 2 millones de euros por proyecto (ver capítulo VII de este folleto).

El desarrollo de nuevas biomoléculas con efectos beneficiosos para la salud es el fruto de un proceso de investigación científica tendente, primero a aislar un compuesto con actividad biológica y, posteriormente probar sus efectos beneficiosos en animales y humanos, posterior obtención de patente

de uso de dicho compuesto para los fines científicamente probados y por último, su producción a nivel industrial y comercialización.

A la fecha de redacción de este folleto Puleva Biotech no dispone de ninguna patente sobre los productos en fase de desarrollo ni de ningún otro. Asimismo a la fecha de verificación el folleto la sociedad no tiene previsto presentar solicitudes de nueva patentes en fechas próximas (1-2 meses). La situación resumida de en qué fase se encuentra el proceso de obtención de patentes de los productos en desarrollo por la Sociedad se resume en cuadro contenido en el apartado 0.2.2.1 siguiente.

0.2.2. Factores, riesgos significativos y circunstancias condicionantes que afectan o que pueden afectar a la generación futura de beneficios.

Los principales riesgos asociados a las acciones para las cuales se solicita la admisión a negociación son los que se desglosan a continuación.

0.2.2.1. Riesgos financieros del proyecto de Puleva Biotech, S.L.

A 30 de septiembre de 2002 la Sociedad no dispone prácticamente de endeudamiento bancario, disponiendo de una posición de excedencia de tesorería recogida en la cuenta con empresas del grupo por importe de 22.719 miles de euros. Esta cuenta devenga intereses a favor o en contra de la Sociedad, según presente saldo deudor o acreedor a un tipo de interés de mercado.

Necesidades de financiación adicionales

El Consejo de Administración en su sesión de 19 de diciembre de 2002 ha actualizado para el periodo 2002-2010 las proyecciones financieras que fueron aprobadas por el Consejo de Administración de la Sociedad el pasado 20 de noviembre de 2001, y sobre las cuales Arthur Andersen emitió un informe especial de análisis de estados financieros proyectados con la misma fecha.

El informe de los Administradores que recoge dicha actualización se adjunta como Anexo VIII. Según dichas proyecciones una vez realizada la ampliación de capital sin exclusión del derecho de suscripción preferente, en abril de 2002 por importe de 20,5 millones de euros suscrita y desembolsada en su totalidad, la Sociedad no debe de recurrir a endeudamiento financiero.

No obstante, las necesidades de capital de Puleva Biotech en el futuro dependen de la evolución de sus actividades de investigación, del éxito de los acuerdos celebrados para el desarrollo de productos, de la fecha en que sean obtenidas las autorizaciones administrativas necesarias y otras potenciales restricciones que la Sociedad no controla. Por tanto, es posible que si alguno de estos factores es negativo, los ingresos previsibles de la empresa podrían no ser suficientes para sufragar sus operaciones exigiendo asignación de nuevos fondos, los cuales

procederían o bien de endeudamiento bancario, de nuevas ampliaciones de capital o de otras fuentes de financiación externas.

La Sociedad no prevé el pago de dividendos en un futuro próximo

Debe ser considerado que en las proyecciones financieras contempladas en el capítulo VII de este folleto para el periodo 2002-2010 no se contempla la distribución de beneficios, sino que se prevé que todos los recursos generados por la Sociedad sean reinvertidos para fortalecer su estructura y potenciar su negocio, sin perjuicio de que la Junta General de Accionistas en sus reuniones anuales pueda decidir otra cosa.

Rentabilidad de la empresa

La Sociedad tiene en cartera proyectos de investigación relacionados con la Biomedicina y Biotecnología que requieren recursos específicos para su financiación y que exigen un periodo entorno a los 7 años para la ejecución de las pruebas científicas y la preparación de la comercialización de los productos. En el futuro PULEVA BIOTECH puede incurrir en costes significativos, adicionales a los previstos en las proyecciones financieras contenidas en el capítulo VII de este folleto, a medida que sus esfuerzos de investigación y desarrollo de nuevos compuestos /productos aumentan, así como sus costes generales, asimismo la incertidumbre del éxito científico puede determinar riesgos importantes. La capacidad para PULEVA BIOTECH de ser rentable depende de los progresos de sus actividades, del éxito en la comercialización y del nivel de aceptación de los productos en el mercado, por lo que no hay seguridad de que vayan a generar beneficios y niveles de ingresos satisfactorios.

A continuación presentamos un resumen del estado en el que se encuentran los productos en fase de desarrollo de Puleva Biotech, utilizados en las proyecciones financieras contenidas en el capítulo VII de este folleto:

Producto	Enfermedades sobre las que actúa	Efecto sobre la enfermedad	Fase del proceso en la que se encuentra				Estado de la patente	Fecha de Lanzamiento o prevista
			Descubrimiento	Preclínica	Clínica	Industrial		
Existentes- CV-17	Cardiovasculares	Preventivo	Completada	n/a (*)	N/a (*)	En desarrollo	Solicitada	2003
CV-63	Cardiovasculares	Preventivo	Completada	n/a (*)	N/a (*)	En desarrollo	Redacción	2004(**)
GH-28	Infección Intestinal	Preventivo	Completada	n/a (*)	N/a (*)	En desarrollo	Solicitada	2004
AL-10	Alergias	Preventivo	Completada	n/a (*)	N/a (*)	Pendiente	Redacción	2005(**)
IM-32	Inmunológicas	Preventivo	Completada	n/a (*)	N/a (*)	Pendiente	Redacción	2006
Noveles- BR-17	Neurodegenerativas	Preventivo	Completada	En desarrollo	Pendiente	Pendiente	Solicitada	2006
AL-41	Alergias	Preventivo	Completada	En desarrollo	Pendiente	Pendiente	Pendiente	2006
CV-33	Cardiovasculares	Preventivo	Completada	En desarrollo	Pendiente	Pendiente	Solicitada	2006
BR-24	Neurodegenerativas	Preventivo	Completada	En desarrollo	Pendiente	Pendiente	Redacción	2007
IM-36	Inmunológicas	Preventivo	Completada	En desarrollo	Pendiente	Pendiente	Pendiente	2008

(*) Estos productos al no tratarse de alimentos o ingredientes noveles, y ser por tanto conocidos y consumidos en la actualidad no requieren efectuar ninguna de las fases preclínicas ni clínicas.

(**) Respecto a las proyecciones anteriores, la fecha de lanzamiento de los productos CV-63 y AL-10 se retrasa un año pues la Sociedad ha priorizado el lanzamiento de otros productos de mayor rentabilidad.

En el cuadro anterior se ha incorporado el producto GH-28 que no figuraba en las anteriores proyecciones financieras. Para este producto la sociedad ha solicitado en el 2002 una patente, por lo que ha decidido incluirlo en las proyecciones financieras, al considerarlo asimismo un producto con gran potencial y rentabilidad estimados.

0.2.2.2. Riesgos de negocio del proyecto de Puleva Biotech, S.L.

Incertidumbre de las hipótesis utilizadas

Es de destacar que, aún cuando Puleva Biotech nace como continuación de la actividad de investigación y desarrollo ya existente en el Grupo Puleva, su actividad se refiere a un negocio en las fases iniciales del desarrollo. En este sentido el Consejo de Administración en su sesión de 19 de diciembre de 2002 ha actualizado para el periodo 2002-2010 las proyecciones financieras que fueron aprobadas por el Consejo de Administración de la Sociedad el pasado 20 de noviembre de 2001, y sobre las cuales Arthur Andersen emitió un informe especial de análisis de estados financieros proyectados con la misma fecha.

Las proyecciones elaboradas hacen referencia a un negocio en las fases iniciales de desarrollo, se refieren a un periodo prolongado en el futuro y están sujetas a incertidumbres y contingencias económicas y competitivas importantes, muchas de las cuales estarán fuera del control de los Consejeros. Como consecuencia, las hipótesis son necesariamente más subjetivas que en los casos de negocios maduros, especialmente las relativas al crecimiento de las cuotas de mercado de la Sociedad y al éxito de los proyectos de investigación actuales o futuros. Dada la propia naturaleza de las proyecciones y la incertidumbre de cualquier

información basada en expectativas futuras, pueden surgir diferencias, positivas o negativas, entre los resultados proyectados y los reales, y dichas diferencias pueden ser significativas.

A la incertidumbre de las hipótesis se añade el hecho de que las mismas se refieren a un periodo largo de tiempo que abarca el período 2002-2010, por entender que será en el año 2010 cuando la Sociedad alcanzará una estabilidad en cuanto a la actividad que compone su objeto social, y que por tanto permitirá al potencial accionista de la Sociedad hacerse una idea de la rentabilidad y tipo de negocio en el que va a concentrar sus esfuerzos Puleva Biotech, S.A., ya que los productos noveles que Puleva Biotech pretende sacar al mercado los cuales aportan, según las proyecciones incluidas en el capítulo VII, importantes volúmenes de ingresos y rentabilidad, se prevé se comiencen a comercializar en los años 2006 a 2008 siendo necesario al menos un periodo de 2 a 3 años hasta que estos alcancen una penetración suficiente en el mercado.

Por ello, el año 2010 sería el primer año que reflejaría una posición suficientemente significativa de asentamiento de los productos en fase de desarrollo por la Sociedad en el mercado a fin de poder evaluar el potencial del negocio.

Dependencia de la obtención de patentes

Una parte importante de los resultados previstos para los próximos nueve años, especialmente a partir del año 2006 provienen de la explotación comercial de patentes y de nuevos “compuestos biológicos” de nueva invención que se espera obtener en los próximos cinco años.

En este sentido, la incapacidad de patentar sus productos potenciales, o de no recibir los derechos conferidos por las patentes por no ser lo suficientemente amplios para proteger la propiedad industrial de PULEVA BIOTECH, podría causar incertidumbre sobre los ingresos y la rentabilidad de PULEVA BIOTECH. Tampoco hay seguridad de que ninguna de las patentes concedidas confiera ventajas competitivas a los productos potenciales de la empresa, ni de que tales patentes no sean impugnadas o sorteadas por sus competidores. Si PULEVA BIOTECH es obligada a exigir sus derechos de propiedad industrial es probable que tenga costes sustanciales que perjudicarían su situación financiera, los cuales no están recogidos en las proyecciones financieras del capítulo VII de este folleto.

En el supuesto de que en un futuro la Sociedad produzca compuestos bajo patentes exclusivas, de las cuales sean titulares otras entidades (españolas o extranjeras), en el caso de que éstas cambiasen o transformasen tales licencias, ello podría afectar la capacidad de la Sociedad para cumplir las posibles obligaciones establecidas en las mismas, pudiendo incluso permitir a sus competidores producir los mismos o similares productos más deprisa de lo esperado, pudiendo afectar a sus resultados. No obstante la Sociedad no tiene previsto producir compuestos bajo patentes de terceros en sus proyecciones

financieras contenidas en el capítulo VII, por lo que no se contempla ningún gasto asociado al pago de royalties o derecho de uso de dichas patentes.

La Sociedad tiene acuerdos de colaboración con Universidades siendo de la propiedad exclusiva de Puleva Biotech cualquier patente que surja de dichas colaboraciones, lo cual no garantiza que los términos de la patente que se obtuviera sean comercialmente favorables a Puleva Biotech. No obstante, los procesos de desarrollo de nuevos productos de Puleva Biotech que constituye el núcleo fundamental para la obtención de patentes y licencias se desarrollan en la propia Sociedad.

En el supuesto de que en el futuro Puleva Biotech use para el desarrollo de sus productos tecnología protegida por otras patentes, actuales o futuras, los dueños de dichas patentes podrían intentar procedimientos legales contra la empresa y los costes de tales litigios por daños o perjuicios pudieran ser potencialmente gravosos para la situación financiera de PULEVA BIOTECH. En este sentido, la Sociedad podría ser obligada a obtener licencias de terceros para desarrollar o comercializar sus productos, no habiendo en este momento seguridad de que en tal supuesto dichas licencias puedan ser obtenidas y en caso de serlo que las condiciones sean comercialmente atractivas para la Sociedad.

Inseguridad sobre el éxito de la investigación y de las pruebas clínicas

El no descubrimiento de nuevos compuestos con características biológicas susceptibles de ser explotadas comercialmente, los retrasos, la incertidumbre o el fracaso de las pruebas clínicas de los “compuestos biológicos” y de los procesos de investigación, la comercialización deficiente de algunos productos podría dar lugar a una reducción significativa de los ingresos previstos, y comprometer sus planes de crecimiento.

Estado de desarrollo de los productos

La Sociedad no ha comenzado a comercializar ningún producto ni a generar ingresos por su comercialización. Otros compuestos estudiados por PULEVA BIOTECH podrían no ser seguros y eficaces, presentar obstáculos considerables que tengan que ser superados para obtener las autorizaciones administrativas necesarias o no tener buena aceptación por el mercado. Hay otros compuestos que van a ser desarrollados y que pueden sufrir retrasos o revelarse fracasos como consecuencia de no superar las pruebas clínicas a realizar.

Retrasos o fracaso en obtener autorizaciones y aprobación

Parte de la producción y comercialización de los productos de PULEVA BIOTECH están reguladas por entidades gubernamentales, lo que supone que para obtener la autorización de comercialización es

necesario superar un procedimiento administrativo, para demostrar la eficacia y seguridad del producto. Este trabajo de presentación de pruebas clínicas puede ser muy largo y exigir gastos significativos, los cuales están contemplados en las proyecciones financieras incluidas en el capítulo VII de este folleto. Además esta normativa puede variar de unos países a otros, exigiendo requisitos diferentes. Asimismo, en el supuesto de que en el futuro se cambiase la normativa aplicable, ello podría suponer que la Sociedad tuviese que repetir todo o parte de los procesos que hubiese llevado a cabo hasta esa fecha.

Capacidad de PULEVA BIOTECH para proteger sus secretos comerciales

PULEVA BIOTECH no puede garantizar el deber de confidencialidad de sus empleados, colaboradores y consultores, por lo que los secretos comerciales y el know-how de la empresa podría filtrarse a sus competidores a través de ellos.

Otro riesgo inherente es, que aunque en la legislación Española, lo inventado por un empleado es propiedad de la empresa donde realiza sus investigaciones, por el contrario no ocurre lo mismo en otros países, en los cuales la propiedad intelectual es de la propia persona que inventa. No obstante, la Sociedad desarrolla actualmente toda su actividad investigadora en España.

Dependencia significativa en la capacidad de generar beneficios de la comercialización de un número reducido de productos

Según las proyecciones financieras contenidas en el capítulo VII de este folleto una parte significativa de los beneficios estimados dependen de que los productos noveles en desarrollo por la Sociedad cumplimenten con éxito todas sus fases incluidas su comercialización. En este sentido pueden plantearse obstáculos considerables derivado de la autorización y comercialización de dichos productos o retrasos importantes en el desarrollo de los mismos. Las consecuencias para PULEVA BIOTECH podrían ser muy negativas.

Potencial dependencia de acuerdos con terceros

Una parte significativa de los ingresos de la Sociedad está previsto que provengan de servicios de asesoramiento en proyectos o productos a terceros. En el caso de que no se alcanzaran dichos acuerdos o se incumplieran los mismos, esta situación afectaría a las perspectivas futuras de Puleva Biotech.

Para llevar a cabo la comercialización de los productos en desarrollo por Puleva Biotech en otros países se prevé la necesidad de disponer de un asesoramiento cualificado para alcanzar acuerdos de distribución favorables para la Sociedad. En caso de no poder disponer de dicho

asesoramiento esto podría dificultar o hacer imposible alcanzar acuerdos de distribución lo cual afectaría negativamente a la Sociedad.

Los nuevos productos a desarrollar por Puleva Biotech está previsto que sean obtenidos a partir de fuentes naturales, que existen en abundancia en la naturaleza por lo que a priori no se prevén problemas de suministros. No obstante, dado el carácter novel de los nuevos productos no se pueden en este momento garantizar el abastecimiento ni el precio de los mismos.

0.2.2.3. Otros riesgos asociados al proyecto

Riesgos medioambientales potenciales

La Sociedad tiene previsto realizar diversas inversiones en plantas industriales para la fabricación de los productos que pretende comercializar, las cuales deberán cumplir la normativa vigente en ese momento en aspectos medioambientales, entre ellas las normas relativas a emisiones de gases, vertidos a las aguas, tratamiento y gestión de los residuos peligrosos y la descontaminación de la polución asociada con el tratamiento de sustancias peligrosas en su caso. Los costes asociados al cumplimiento de la normativa medioambiental actual están contemplados en las proyecciones financieras contenidas en el capítulo VII de este folleto, no obstante, cambios en la citada normativa medioambiental podrían dar lugar a mayores costes para la Sociedad.

Captación y retención de personal cualificado

PULEVA BIOTECH depende en gran parte de la competencia de su personal y de la calidad de su equipo científico, cuya marcha de la Sociedad podría tener consecuencias muy gravosas para el desarrollo normal de sus proyectos. Aunque PULEVA BIOTECH hace un gran esfuerzo para captar y retener de manera adecuada dicho personal, no es posible asegurar el reclutamiento y la permanencia de los expertos científicos que garanticen el desarrollo y la consecución de los objetivos de PULEVA BIOTECH.

Instalaciones productivas

Las plantas industriales y las instalaciones utilizadas para el desarrollo de sus proyectos y la producción industrial de los componentes deben adecuarse a requisitos obligatorios, que si no fueran cumplidos podrían perjudicar el suministro, la investigación y la fabricación de los productos y por tanto su actividad, estrategia comercial y situación financiera. Aunque la Sociedad no estima la necesidad de ampliar las instalaciones actuales hasta el 2010, salvo las mencionadas en el plan de Inversiones, si las condiciones de producción no son adecuadas tendría que realizar gastos adicionales en inmovilizado para no comprometer el normal desarrollo de sus actividades.

0.2.2.4. Responsabilidad Civil por los productos

En la actividad de PULEVA BIOTECH están inherentes riesgos potenciales de responsabilidad civil en la investigación, ejecución de pruebas clínicas, comercialización y uso de sus productos. Asimismo, si PULEVA BIOTECH concediera licencias a terceros para la producción y venta de sus productos, no puede garantizar que no puedan formularse demandas por responsabilidad. Tampoco puede garantizarse que la cobertura asegurada, actual o futura, sea la más adecuada, por lo que la situación financiera de la Sociedad se podría ver muy afectada por una demanda de responsabilidad u otra reclamación judicial. No obstante, la Sociedad trata de minimizar estos riesgos con la cobertura de pólizas de seguros con compañías aseguradoras.

0.2.2.5. Daños causados por sustancias peligrosas en las instalaciones

Las actividades de investigación y desarrollo de los compuestos en PULEVA BIOTECH y la ejecución de pruebas implican el uso controlado de sustancias y materiales tóxicos o peligrosos. Si bien, aunque la Sociedad esta preparada para minimizar cualquier efecto lesivo o contaminante y cumple con los estándares necesarios, el riesgo de contaminación o daño personal accidental no puede ser descartado. Si ocurriera un accidente PULEVA BIOTECH sería responsabilizada por los daños provocados y los costes podrían ser muy significativos. No obstante, la Sociedad trata de minimizar estos riesgos con la cobertura de pólizas de seguros con compañías aseguradoras.

0.2.2.6. Procedimientos judiciales o de impugnación

Los derechos y las marcas de la Sociedad pueden ser impugnados o ser parte en procedimientos judiciales. No se puede asegurar que PULEVA BIOTECH tenga los medios para defender con éxito sus intereses y en caso de fracaso los gastos de PULEVA BIOTECH podrían ser incrementados significativamente.

0.2.2.7. Dependencia estrecha del Grupo Ebro Puleva

La actividad de la Sociedad se refiere a un negocio en fase de desarrollo, si bien la misma procede de la escisión de la rama de actividad de Investigación y Desarrollo de Puleva. S.A. (hoy fusionada con Azucarera Ebro Agrícolas, formando el Grupo Ebro Puleva, S.A.), contando con una experiencia en los campos de investigación que se remonta a más de 25 años.

En este sentido, la Sociedad tiene proyectos de investigación con la Sociedad de su grupo Puleva Food, S.L. (actualmente su principal cliente) por aproximadamente 6 millones de euros, teniendo garantizado al menos un volumen de 7,5 millones de euros en proyectos en el período 2001 – 2006 (alrededor de 1,5 millones de euros por año).

Las características fundamentales del contrato firmado entre Puleva Food y Puleva Biotech son las siguientes:

1. Su duración es de cinco años prorrogable por periodos de cinco años salvo preaviso de seis meses.
2. La rescisión del mismo antes de la finalización del primer periodo de cinco años requiere un preaviso de dos años indemnizando la parte que resuelva el contrato a la otra en un importe de 1.502.530,26 euros por cada año que reste hasta los cinco años iniciales pactados.
3. Puleva Food se obliga a contratar una media anual de proyectos de investigación durante los cinco primeros años de 1,5 millones de euros.
4. La propiedad intelectual e industrial que pudiera surgir será de Puleva Food.

Por otro lado, Puleva Food es propietaria de los estudios relacionados con la leche Puleva Omega-3, y derechos relacionados con ese producto que puedan surgir de proyectos que encargue específicamente a Puleva Biotech. No obstante, Puleva Biotech es propietaria de cualquier otro desarrollo de productos en base a Omega-3, incluida la fabricación y comercialización de dicho ácido graso sin limitación.

5. Un 20% de cada proyecto será asumido por Puleva Biotech si el mismo no concluye con éxito.
6. Puleva Biotech no puede llevar a cabo proyectos para terceros similares a los encargados por Puleva Food sin la autorización de ésta.
7. Puleva Biotech garantiza su responsabilidad civil frente a Puleva por daños y pérdida de beneficios por importe de mil millones de pesetas.

Como los ingresos de PULEVA BIOTECH son casi totalmente dependientes del Grupo Ebro Puleva en el futuro más próximo, si este escenario se transformara y PULEVA BIOTECH no pudiera apoyarse en estos ingresos su rentabilidad podría verse significativamente perjudicada. Asimismo, la continuidad de la sociedad podría verse afectada en caso de que adicionalmente las nuevas líneas de negocio no alcanzasen las expectativas previstas.

0.2.3. Riesgos de mercado

Volatilidad del precio de la acción de PULEVA BIOTECH

Históricamente, el valor de mercado de las acciones de empresas de biotecnología y similares es muy volátil. Los anuncios de los desarrollos o resultados de los estudios clínicos, de nuevos proyectos, acuerdos con competidores, nueva legislación, influyen el interés de los inversores por las empresas de Biotecnología. Además, el comportamiento de las empresas de biotecnología no guarda relación directa con la valoración del mercado en general.

Las variaciones en los resultados de Puleva Biotech, así como otros eventos relacionados con la Sociedad, su equipo gestor, sus accionistas, el sector en el que opera y los mercados bursátiles español e internacionales podrían tener como consecuencia fluctuaciones significativas en la cotización de las acciones.

El sector de la biotecnología es muy cíclico

Existe una relación muy estrecha entre inversión en I+D y el desarrollo de la economía. Por ello si la evolución de la economía general es débil es previsible que decaiga el interés en invertir en acciones de sociedades centradas en el campo de la biotecnología y por tanto la capacidad de PULEVA BIOTECH de ampliar sus fondos podría quedar mermada.

La globalización del sector de biotecnología supone cada vez más competidores de mayor dimensión

Las industrias farmacéutica y biotecnológica están evolucionando rápidamente y es probable que prosigan cambiando. Las empresas más grandes, como las estadounidenses, están diversificando sus actividades y desarrollando las competencias propias y más adecuadas para obtener beneficios crecientes. Estas compañías mezclan frecuentemente actividades en el campo de la biotecnología, el farmacéutico y la salud, que les asegura recursos financieros muy importantes. Asimismo, algunas compañías pueden haber desarrollado canales de comunicación o distribución con clientes potenciales, que podrían fortalecer su capacidad para comercializar con éxito cualquiera de sus productos competidores con los de PULEVA BIOTECH. Así, la globalización podría disminuir el interés de los inversores por las acciones de empresas más pequeñas como Puleva Biotech.

0.2.4. Breve resumen del informe de los administradores sobre el plan de negocio y estados financieros proyectados para los años 2002 a 2010

A continuación presentamos un breve resumen del informe de los administradores sobre el plan de negocio y estados financieros proyectados para los años 2002 a 2010, que se detalla en el capítulo VII de este folleto.

a) Hipótesis utilizadas

1. Entorno económico y social estable.
2. Estructura accionarial básica estable.

3. Población objetivo 1.300 millones de personas, pertenecientes fundamentalmente a países desarrollados integrados en tres zonas objetivo: Zona 1: Europa Occidental; Zona 2: Estados Unidos y Japón; Zona 3: Sudamérica, México y Canadá.

4. Segmentación de la población por edades:

Edades	%
Menores de 15 años	17 %
De 15 a 40 años	41 %
De 40 a 50 años	7 %
Mayores de 50 años	35 %
	100 %

Fuente: División de Población del Departamento para Asuntos Económicos y Sociales de la Organización de las Naciones Unidas

5. Incidencia de determinadas enfermedades en la población objetivo.

Enfermedad	Segmento de población al que afecta	Incidencia %
Demencia senil	Mayores de 50 años	10,3 %
Alergias	Toda la población	25,0 %
Hipertensión	Mayores de 40 años	10,0 %
Infecciones intestinales bacterianas	Menores de 15 años	100,0%

Fuentes: estudios sobre incidencia de las enfermedades de publicaciones médicas

b) Objetivos de Puleva Biotech

b.1.) Previsiones de ingresos:

Miles de Euros										
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
	Real	Estimado								
Ventas de productos- CV-17	-	-	680	1.257	2.046	2.878	4.293	5.740	7.563	9.494
Otros productos	-	-	-	2.993	6.681	10.661	16.677	23.961	32.166	42.931
Productos noveles	-	-	-	-	-	2.668	7.693	19.254	33.721	56.805
	-	-	680	4.249	8.727	16.208	28.663	48.955	73.450	109.231
Servicios de I+D	3.155	3.173	6.200	8.010	9.756	11.661	13.523	15.583	17.629	19.925
Asesoramiento técnico	-	37	19	20	20	21	22	22	23	24
Ingresos por Royalties	25	63	82	90	99	1.804	4.697	10.167	17.112	27.942
	3.180	3.2733	6.981	12.369	18.602	29.694	46.905	74.728	108.215	157.122

b.2.) Previsiones de gastos:

Miles de Euros										
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
	Real	Estimado								
Coste de las ventas	-	-	84	1.079	2.453	4.135	6.300	9.664	13.524	19.024
Suministros industriales	35	121	126	215	302	447	654	990	1.400	1.986
Gastos generales	853	849	1.396	2.226	2.976	4.157	5.629	7.473	8.657	12.570
Gastos comerciales	-	-	140	247	372	594	938	1.495	2.164	3.142
Gastos de desarrollo	549	536	1.047	1.484	2.232	2.969	4.690	5.978	8.657	10.998
Publicidad	69	57	140	247	372	594	938	1.495	2.164	3.142
Logística	-	-	18	203	345	509	726	1.040	1.395	1.825
Personal	984	1.620	2.190	3.106	3.593	4.234	5.189	6.528	8.105	10.433
Amortizaciones	564	790	1.139	1.445	2.393	4.149	4.727	4.716	4.739	4.764
Tributos	1	45	50	85	100	100	100	150	150	150
	3.055	4.018	6.330	10.337	15.138	21.888	29.891	39.529	50.955	68.034
Inc.Activo y otr. Ing.Gestión corriente	(688)	(1.868)	(1.816)	(1.805)	(1.872)	(921)	(997)	(997)	(997)	(997)
	2.367	2.150	4.514	8.532	13.266	20.967	28.894	38.532	49.958	67.037

b.3.) Previsiones de resultados:

Los resultados estimados por la Sociedad, y su efecto sobre los recursos propios son los siguientes:

Miles de Euros										
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
	Real	Estimado								
EBITDA	1.390	2.041	3.733	5.407	7.855	13.003	22.866	41.041	63.122	94.975
Resultado	675	1.101	2.395	3.310	4.122	6.347	13.176	26.563	43.092	67.033
Fondos propios	12.994	35.650 (*)	38.044	41.354	45.476	51.823	64.999	91.562	134.654	201.687

(*) Incluye una ampliación de capital del año 2002, de 20,5 millones de euros.

La contribución de las diferentes líneas de negocio al beneficio antes de impuestos, intereses y amortizaciones es la siguiente:

Miles de Euros										
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
	Real	Estimado								
Ventas	-	-	364	1.858	3.685	7.098	13.973	28.099	45.532	58.803
Servicios de I+D	1.379	1.978	3.316	3.502	4.120	5.107	6.592	11.472	12.127	11.589
Royalties	11	39	44	39	42	790	2.290	1.455	5.451	24.562
Asesoramiento	-	23	10	9	8	9	11	15	13	21
	1.390	2.041	3.733	5.407	7.855	13.003	22.866	41.041	63.122	94.975

c) Inversiones previstas

El detalle de las inversiones previstas por la Sociedad es el siguiente:

Año	Miles de euros				
	Investigación y desarrollo	Laboratorio	Planta piloto	Fábricas	Total
2001(*)	688	1.598	539	16	2.841
2002	1.868	1.293	564	133	3.858
2003	1.816	360	-	5.068	7.244
2004	1.805	360	-	1.863	4.027
2005	1.872	360	-	21.111	23.343
2006	921	300	1.500	-	2.721
2007	997	300	-	-	1.297
2008	997	300	-	-	1.297
2009	997	300	-	-	1.297
2010	997	300	-	-	1.297
	12.957	5.471	2.603	28.191	49.222

(*) Las inversiones del año 2001 corresponden a datos reales.

d) Financiación prevista

La Sociedad prevé financiar las inversiones que tiene previsto acometer con la tesorería generada por sus operaciones y la procedente de la ampliación de capital por importe de 20,5 millones de euros realizada en abril de 2002.

e) Sensibilidad del plan de negocio

El plan de negocio elaborado por la Sociedad es sensible a las diferencias que se puedan producir entre los flujos e ingresos y gastos reales y los estimados. Se detalla brevemente a continuación el efecto que sobre el resultado del ejercicio antes de impuestos, intereses y amortizaciones (EBITDA) tendría un fracaso en los tres proyectos más rentables:

Ejercicio	Miles de Euros			
	Hipótesis Base	Número de proyectos fracasados		
		1	2	3
2001	1.390	1.390	1.390	1.390
2002	2.041	2.041	2.041	2.041
2003	3.733	3.733	3.733	3.733
2004	5.407	4.898	4.898	4.898
2005	7.855	7.009	7.009	7.009
2006	13.003	11.253	10.593	10.593
2007	22.866	18.925	17.060	15.905
2008	41.041	34.327	30.430	26.960
2009	63.122	53.290	46.869	40.438
2010	94.975	81.691	70.684	58.772
	255.433	218.557	194.707	171.739
		-14,43%	-23,77%	-32,8%

A continuación se detallan los datos de EBITDA, resultados y fondos propios si no se alcanza el éxito en los tres proyectos más rentables:

Miles de Euros										
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
	Real	Estimado								
EBITDA	1.390	2.041	3.733	4.898	7.009	10.593	15.905	26.960	40.438	58.772
Resultado	675	1.101	2.395	2.946	3.509	4.605	8.147	16.326	26.440	40.290
Fondos propios	12.994	35.649	38.044	40.991	44.499	49.105	57.252	73.578	100.017	140.308

En el capítulo VII de este folleto se analiza la sensibilidad de las cifras del cuadro anterior en otros escenarios.

CAPITULO I. PERSONAS QUE ASUMEN LA RESPONSABILIDAD DEL CONTENIDO DEL FOLLETO Y ORGANISMOS SUPERVISORES DEL MISMO.

I.1. Personas que Asumen la Responsabilidad por el Contenido del Folleto.

D. Javier Tallada García de la Fuente, con DNI 51.643.843-B, en su condición de Presidente del Consejo de Administración de PULEVA BIOTECH, S.A., con domicilio social en Camino de Purchil, 66, 18004 Granada, con CIF A/18550111 y CNAE nº 73.10; en su nombre y representación asume la responsabilidad del contenido del Folleto y declara que los datos e informaciones contenidos en el mismo son veraces y que no se omite ningún dato relevante ni se induce a error.

I.2. Organismos Supervisores.

I.2.1. Mención sobre la verificación e inscripción de la emisión en los Registros Oficiales de la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

El presente Folleto Informativo ha sido inscrito en los Registros Oficiales de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (en adelante "CNMV"), con fecha 26 de Diciembre de 2002 constituyendo FOLLETO COMPLETO, Modelo RV, de conformidad con la Circular 2/1999, de 22 de abril de la CNMV.

Se hace constar que el registro del Folleto por la CNMV no implica recomendación de la suscripción o compra de los valores a que se refiere el mismo, ni pronunciamiento en sentido alguno sobre la solvencia de la entidad emisora o la rentabilidad de los valores emitidos u ofertados.

No existen otros organismos supervisores competentes de otros Estados miembros de la Unión Europea ante los que haya que practicar inscripción de este Folleto.

I.2.2. Autorización o pronunciamientos previo.

La ampliación de capital con exclusión del derecho de suscripción preferente objeto del presente folleto no precisa de autorización ni pronunciamiento administrativo previo distinto de la verificación y registro de su folleto en la CNMV.

I.3. Auditores de Cuentas de la Entidad Emisora. Verificación de las Cuentas Anuales de los Tres Últimos Ejercicios.

La Sociedad se constituyó en septiembre de 2000, iniciando sus operaciones en noviembre de dicho año, por lo que no ha estado sujeta a la obligación de verificación de sus cuentas correspondientes al periodo noviembre-diciembre de 2000. Por ello, se adjunta como anexo la auditoría de las cuentas anuales correspondientes al ejercicio 2001, que han sido auditadas por:

Nombre: Ernst & Young, S. A.

Domicilio: Plaza de Pablo Ruiz Picasso s/n, Torre Picasso, 28020 Madrid.

Inscripción ROAC: Nº S0530

El informe de auditoría correspondiente al ejercicio 2001 expresa una opinión favorable.

Por otro lado, los estados financieros a 30 de septiembre de 2001 fueron auditados por Ernst & Young e incorporados al folleto informativo registrado con fecha 13 de diciembre de 2001 en la CNMV

Asimismo, se adjunta como anexo III, el preceptivo informe especial sobre exclusión del derecho de suscripción preferente en el supuesto del artículo 159 del Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, motivado por la ampliación de capital objeto del presente Folleto, emitido también por los mismos auditores de cuentas así como el informe complementario al informe especial sobre exclusión del derecho de suscripción preferente emitido asimismo por los mismos auditores.

INDICE DEL CAPÍTULO

CAPITULO II. LA OFERTA PUBLICA Y LOS VALORES NEGOCIABLES OBJETO DE EMISIÓN.	2
II.1. Acuerdos Sociales.	2
II.2. Autorización Administrativa Previa.	3
II.3. Evaluación del Riesgo inherente a los valores o a su emisor efectuado por una Entidad Calificadora.	3
II.4. Régimen Legal.	3
II.5. Características de los Valores.	4
II.6. Comisiones a Soportar por los Inversores Derivadas de la Representación de los Valores Mediante Anotaciones en Cuenta.	6
II.7. Ley de Circulación de los Valores, con especial mención de la existencia o no de restricciones a su libre transmisibilidad.	6
II.8. Mercados secundarios organizados donde se solicitará la admisión a negociación de los valores a emitir, con indicación del plazo máximo en que se presentará la solicitud y demás documentos necesarios para la admisión.	6
II.9. Derechos y Obligaciones de los Tenedores de los Valores que se Ofrecen.	7
II.10. Solicitudes de Suscripción.	9
II.11. Derecho preferente de suscripción	21
II.12. Colocación y Adjudicación de los Valores.	21
II.13. Terminación del Proceso	22
II.14. Gastos del emisor inherentes a la emisión.	22
II.15. Imposición Personal sobre la Renta y Patrimonio para el Suscriptor Derivada de la Suscripción de los Valores Ofrecidos.	22
II.16. Finalidad de la Operación.	28
II.17. Datos Relativos a la Negociación de las Acciones Previamente Admitidas a Cotización Oficial.	28
II.18. Personas Intervinientes en el Diseño de la Ampliación y de Alguna Información Significativa del Folleto y declaración del emisor sobre el conocimiento de la existencia de algún tipo de vinculación con los expertos Intervinientes.	30

CAPITULO II. LA OFERTA PUBLICA Y LOS VALORES NEGOCIABLES OBJETO DE EMISIÓN.

II.1. Acuerdos Sociales.

II.1.1. Acuerdo de emisión y admisión a cotización de las acciones.

La Junta General Ordinaria de Accionistas de la Sociedad celebrada el pasado día 8 de marzo de 2002 acordó la realización de un aumento del capital social con exclusión del derecho de suscripción preferente, mediante la emisión y puesta en circulación de 1.730.986 nuevas acciones de 0,24 euros de valor nominal cada una que estarán representadas mediante anotaciones en cuenta, con prima de emisión de 0,36 euros por acción, por lo que el precio de emisión asciende a 0,60 euros por acción, destinadas al plan de fidelización a implantar por la empresa. Delegó asimismo en el Consejo de Administración la posibilidad de adquirir derivativamente las citadas acciones, y entregarlas a las persona a que vayan destinadas.

Se acordó asimismo la solicitud de admisión a negociación de las nuevas acciones emitidas en el SIBE, Segmento de Nuevo Mercado, en las bolsas de Valores de Madrid, Barcelona, Valencia y Bilbao.

Asimismo, el Consejo de Administración, en la sesión celebrada el pasado 24 de Junio de 2002, acordó ejecutar la citada ampliación en los términos fijados por la Junta General de Accionistas.

Posteriormente el Consejo de Administración celebrado el 19 de diciembre de 2002 aprobó el reglamento que regula el plan de fidelización, dejando asimismo sin efecto el acuerdo adoptado por el Consejo de Administración de 24 de junio de 2002.

Se adjunta como anexo VII a este folleto certificados emitidos por el Secretario del Consejo de Administración con el visto bueno del Presidente de los acuerdos adoptados por la Junta General de Accionistas y de los Consejos de Administración celebrados el 24 de junio y 19 de diciembre de 2002.

II.1.2. Acuerdos de modificación de los valores producidos con posterioridad a su emisión, en caso de oferta pública de venta.

No procede.

II.1.3. Información sobre los requisitos y acuerdos previos para la admisión a negociación en Bolsa.

Según el acuerdo adoptado por el Consejo de Administración y por la Junta General de Accionistas se ha decidido efectuar la solicitud de admisión a negociación en las Bolsas de Valores de Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia, mediante su inclusión en el Sistema de Interconexión Bursátil en el segmento de Nuevo Mercado de las acciones emitidas como consecuencia de la ampliación de capital objeto del presente folleto, asumiendo el compromiso de actuar con la máxima diligencia de manera que las acciones comiencen a negociarse en la fecha prevista (seis días hábiles después del cierre del periodo de suscripción), o en todo caso, un mes después de

finalizado el periodo de suscripción. En el caso de que en dicha fecha las acciones no hayan sido admitidas a negociación, Puleva Biotech se compromete a comunicar este hecho a sus accionistas mediante anuncio publicado en los Boletines de Cotización de las Bolsas de Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia y en un diario de ámbito nacional, y procederá así mismo a notificar esta circunstancia a la CNMV.

En este sentido, la Sociedad acepta someterse a las normas que existan o pudieran dictarse en materia de Bolsa y especialmente sobre contratación, permanencia y exclusión de cotización oficial en el nuevo mercado.

Los requisitos previos para la admisión a negociación oficial en las bolsas de valores y la contratación del Mercado Continuo son básicamente los siguientes:

- 1.- Cierre de la ampliación de Capital, otorgamiento de la correspondiente escritura pública de aumento de capital e inscripción de la misma en el Registro Mercantil.
- 2.- Depósito de una copia de la escritura Pública del aumento de capital una vez inscrita en el Registro Mercantil, en el Servicio de Compensación de Liquidación de Valores (SLCV), la CNMV y las Sociedades Rectoras de las Bolsas de Valores de Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia, y práctica de la primera inscripción de la acciones del aumento de capital en el Registro Contable de SCLV.
- 3.- Verificación por la CNMV de los documentos y requisitos necesarios como paso previo para solicitar a las Sociedades Rectoras de las cuatro bolsas de Valores la admisión a negociación oficial de las acciones objeto del aumento de capital.
- 4.- Acuerdo de Admisión a negociación de las acciones objeto de aumento de valor de capital en las mencionadas Bolsas de Valores adoptado por sus respectivas Sociedades Rectoras.

II.2. Autorización Administrativa Previa.

En la operación que nos ocupa no es necesaria la autorización administrativa previa de la emisión u oferta, conforme dispone el art. 25 de la ley 24/1988, de 28 de Julio, reguladora del Mercado de Valores.

II.3. Evaluación del Riesgo inherente a los valores o a su emisor efectuada por una Entidad Calificadora.

No se ha realizado ninguna evaluación del riesgo inherente a la emisión de acciones del presente folleto.

II.4. Régimen Legal.

A las acciones procedentes de la ampliación de capital objeto del presente folleto, que están representadas por medio de anotaciones en cuenta, les será de aplicación el régimen legal general vigente y se regirán por la normativa reguladora del Mercado de Valores y el Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas y demás disposiciones aplicables.

II.5. Características de los Valores.

II.5.1. Naturaleza y denominación de los valores, con indicación de su clase y serie.

Se emiten 1.730.986 acciones ordinarias libres de cargas y gravámenes, todas de la misma serie y clases que las que están actualmente en circulación, y con plenos derechos económicos desde el 1 de enero de 2002 y políticos desde el 27 de diciembre de 2002, de 0,24 euros de valor nominal cada una , y con una prima de emisión de 0,36 euros cada una.

II.5.2. Forma de Representación.

Las 1.730.986 acciones estarán representadas por medio de anotaciones en cuenta siendo la entidad encargada de su registro contable el Servicio de Compensación y Liquidación de Valores, S.A. (SCLV) con domicilio social en Madrid, calle de Orense número 34, 28020 Madrid.

II.5.3. Importe global de la emisión, en su caso desglosando entre ampliación de capital y prima de emisión.

La ampliación de capital se realiza mediante emisión de 1.730.986 acciones de 0,24 euros de valor nominal cada una y con una prima de emisión de 0,36 euros cada una, el importe global de la emisión ascendería a 1.038.591,60 euros , de los que 415.436,64 corresponden al capital social y 623.154,96 corresponden a la prima de emisión.

Dada la finalidad de la ampliación de capital objeto del presente folleto, esta será suscrita y desembolsada de una sola vez por Santander Central Hispano Investment, S.A., por lo que la suscripción será completa.

II.5.4. Número de valores, numeración, proporción sobre el capital e importes nominal y efectivo de cada uno de ellos.

La presente ampliación de capital con exclusión del derecho de suscripción preferente, supondrá la emisión y puesta en circulación de 1.730.986 acciones de 0,24 euros de valor nominal, con una prima de emisión de 0,36 euros por acción, lo que representa un 3% del capital social de la Sociedad que actualmente asciende a la cifra de 13.847.885,28 euros.

La emisión por tanto se realiza a 0,60 euros, lo que supone una prima de emisión del 150%, desembolsándose en el momento de la suscripción el 100% de su importe.

El precio de emisión fue fijado por la Junta General de Accionistas, y el mismo es inferior al precio de mercado pero superior al Valor Neto Patrimonial de la acción 0,2534 euros establecido a partir del balance cerrado y auditado de la sociedad al 31 de diciembre de 2001.

Asimismo, según el informe complementario al informe especial sobre exclusión del derecho de suscripción preferente emitido por el auditor con fecha 16 de diciembre de 2002:

“A efectos informativos, les indicamos que la cotización de las acciones de una Sociedad durante un determinado período previo es un elemento de referencia objetivo del mercado para estimar su valoración, salvo que concurran circunstancias que la distorsionen, que desconocemos que existan en la mencionada emisión.

El valor de cotización por acción ha sido el siguiente, según los datos del correspondiente organismo bursátil:

<i>Periodo de cotización</i>	<i>Valor de cotización por acción (euros)</i>
<i>13 de septiembre de 2002 a 13 de diciembre de 2002 (cotización media ponderada)</i>	<i>3,13</i>
<i>13 de diciembre de 2002</i>	<i>3,21</i>

Nuestro trabajo se ha basado en el estudio de la evolución de la cotización de las acciones ordinarias de la Sociedad durante el periodo de 13 de septiembre de 2002 a 13 de diciembre de 2002 y la verificación de los cálculos sobre dicha cotización.

En la medida en la que el valor real de la Sociedad coincida con el de cotización, la emisión de las acciones a precios inferiores al de cotización podría originar una dilución en el valor de las acciones en circulación. Considerando que el valor de emisión previsto para las nuevas acciones es de 0,60 euros por acción, a la fecha de emisión del presente Informe complementario al Informe Especial sobre exclusión del derecho de suscripción preferente en el supuesto del artículo 159 del texto refundido de la ley de sociedades anónimas emitido por nosotros, la dilución teórica del valor de las acciones existentes, como consecuencia de la ampliación de capital prevista, ascendería a un importe de 0,07 euros por acción, equivalente al 2,24% del valor de cotización media ponderada de las acciones durante el periodo analizado.”

(ver informe de los Auditores sobre la exclusión del derecho de suscripción e informe complementario en Anexo III)

El efecto que el precio de emisión decidido por la Junta General de Accionistas de la Sociedad tiene sobre el P.E.R (Price Earning Ratio), es el siguiente:

Concepto	Antes de la Ampliación	Después de la ampliación
Nº de acciones	57.699.522	59.430.508
Beneficio Neto ejercicio 2001 (Euros)	674.706,32	674.706,32
Beneficio Neto por acción (Euros)	0,0117	0,01135
Cotización (euros)	(*) 3,21	(*)3,21
P.E.R.	274	283

(*) Cotización a cierre de mercado el 13 de diciembre de 2002.

II.5.5. Comisiones y gastos de todo tipo que obligatoriamente haya de desembolsar el suscriptor.

La ampliación será íntegramente suscrita por Santander Central Hispano Investment, S.A., y no soportará gasto alguno de esta operación.

II.6. Comisiones a Soportar por los Inversores Derivadas de la Representación de los Valores Mediante Anotaciones en Cuenta.

Las acciones que se emiten estarán representadas mediante anotaciones en cuenta, siendo la entidad encargada del registro contable el SCLV.

El beneficiario deberá proceder a abrir una cuenta de valores y efectivo en la entidad agente Santander Central Hispano Investments, S.A. con anterioridad a la fecha de transmisión solicitada en la comunicación anteriormente indicada. PULEVA BIOTECH, S.A. facilitará la comunicación con Santander Central Hispano Investments, S.A. para la apertura de esta cuenta. La apertura y cierre de las citadas cuentas será libre de gastos para el beneficiario. Asimismo durante el primer mes desde la adquisición de las acciones el beneficiario no soportará comisión de depósito o custodia alguna, ni gastos por el traspaso de sus valores a otra entidad. A partir del citado mes, el beneficiario deberá negociar con SCHI las comisiones aplicables en el marco de las tarifas oficiales publicadas por dicha entidad.

Asimismo, el beneficiario no soportará gasto alguno derivado de la adquisición de las acciones.

El suscriptor no soportarán comisión alguna por la asignación de la acciones a su nombre en los registros contables del SCLV .

II.7. Ley de Circulación de los Valores, con especial mención de la existencia o no de restricciones a su libre transmisibilidad.

No existen restricciones estatutarias ni de otra índole para la libre transmisibilidad de las nuevas acciones a emitir, por lo que serán libremente transmisibles con arreglo a lo dispuesto en la Ley de Sociedades Anónimas, Ley del Mercado de Valores, disposiciones que la desarrollan y Reglamento de Bolsas Oficiales de Valores.

II.8. Mercados secundarios organizados donde se solicitará la admisión a negociación de los valores a emitir, con indicación del plazo máximo en que se presentará la solicitud y demás documentos necesarios para la admisión.

Puleva Biotech una vez inscrita en el Registro Mercantil la escritura de cierre, solicitará la admisión a negociación de las acciones procedentes de esta ampliación en las Bolsas de Valores de Madrid, Barcelona, Valencia y Bilbao a través del sistema de Interconexión Bursátil en el segmento de Nuevo Mercado, haciéndose constar que se conocen los requisitos y condiciones que se exigen para su admisión, permanencia y exclusión a cotización oficial de las acciones a que se refiere el presente Folleto en los mercados secundarios, según la legislación aplicable y los requerimientos de sus órganos rectores, comprometiéndose a su cumplimiento, asumiendo el compromiso de actuar con la máxima diligencia de forma que las acciones puedan empezar a negociarse seis días hábiles después de la fecha de cierre del periodo de suscripción, según el procedimiento de admisión a cotización de los aumentos de capital en D+6 establecido en el protocolo suscrito por la CNMV, las Bolsas de Valores, el Servicio de Compensación y Liquidación de Valores y el Colegio de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España.

No obstante, se hace constar que la fecha efectiva de cotización señalada no puede asegurarse con certeza, ya que en última instancia la admisión a negociación en el segmento del Nuevo Mercado está sujeta a los acuerdos de admisión de las respectivas Sociedades Rectoras de las Bolsas de Valores de Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia. En cualquier caso la sociedad se compromete a realizar los trámites necesarios para que las acciones estén admitidas a negociación antes de transcurridos un mes desde el cierre del periodo de suscripción. En caso de que se produjese retraso en la admisión a negociación en las bolsas de valores, la Sociedad se compromete a dar publicidad de dicha circunstancia y los motivos del retraso mediante publicación del anuncio correspondiente en los boletines de cotización de las Bolsas de Valores, en un diario de ámbito nacional y procediéndose a su comunicación a la CNMV, sin perjuicio de la eventual responsabilidad contractual en la que pueda incurrir la Entidad.

II.9. Derechos y Obligaciones de los Tenedores de los Valores que se Ofrecen.

Las acciones cuya admisión a cotización se solicita gozarán de los derechos que les confiere el Artículo 48 del Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas:

II.9.1. Derecho a participar en el reparto de las ganancias sociales y en el patrimonio resultante de la liquidación. Existencia en su caso de derecho a percibir un dividendo mínimo. Forma de hacer efectivos los rendimientos que produzcan los valores, plazo y beneficiario de su prescripción

Las acciones de PULEVA BIOTECH gozan del derecho a participar en el reparto de las ganancias sociales que puedan acordarse referidos al ejercicio 2002 desde el día 1 de enero de 2002 y en el patrimonio resultante de la liquidación y no tiene derecho a percibir un dividendo mínimo por ser todas ellas acciones ordinarias.

En cuanto al modo de ejercicio de los derechos económicos, la Sociedad satisfará los dividendos acordados, en su caso, a través de las entidades adheridas al Servicio de Compensación y Liquidación de Valores (SCLV) entidad encargada del Registro Contable de sus acciones mediante la presentación del certificado de posición expedido por el SCLV a las entidades adheridas, siendo el plazo de la prescripción del derecho a su cobro el establecido en el artículo 947 del Código de Comercio y su beneficiario la propia Sociedad.

La Sociedad no ha emitido acciones sin voto, ni acciones rescatables, si bien sus estatutos prevén la posibilidad de emisión de acciones sin voto por un importe nominal que no supere la mitad de su capital social desembolsado.

II.9.2. Derecho de suscripción preferente en la emisión de nuevas acciones o de obligaciones convertibles en acciones.

Las acciones de Puleva Biotech, tienen derecho de suscripción preferente en la emisión de nuevas acciones y en las emisiones de obligaciones convertibles, salvo que se excluya el mismo de acuerdo al TRLSA.

Gozan asimismo del derecho de asignación gratuita para el supuesto de ampliaciones de capital con emisión de nuevas acciones liberadas con cargo a reservas de la Sociedad.

II.9.3. Del derecho de asistir y votar en las Juntas Generales de Accionistas, así como el de impugnar los acuerdos sociales. Número mínimo de acciones que es preciso poseer para asistir a las Juntas Generales y limitaciones al número máximo de votos que pueden ser emitidos por un único accionista o por sociedades pertenecientes a un mismo grupo.

Conforme a lo dispuesto en los Estatutos Sociales y en el Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, para la asistencia a la Junta y el ejercicio en ella del derecho al voto, de acuerdo con el artículo 18 de los Estatutos Sociales será requisito imprescindible la tenencia de 375 acciones inscritas en el Libro registro con cinco días de antelación a la celebración de la Junta (Art. 104 del Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas), pudiendo agruparse los títulos a estos efectos.

Asimismo, de acuerdo con el artículo 21 de los Estatutos Sociales, el número máximo de votos que podrá emitir un mismo accionista o sociedades pertenecientes a un mismo grupo es del 15% de las acciones.

Todos los accionistas, gozan igualmente del derecho a impugnar los acuerdos sociales.

II.9.4. Derecho de información.

Los accionistas tienen el derecho de información establecido en los Artículos 48 y 112 de la Ley de Sociedades Anónimas. Gozan asimismo de aquellas especialidades que en materia de información son recogidas 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.

II.9.5. Obligatoriedad de prestaciones accesorias y en general todos los demás privilegios, facultades y deberes que conlleve la titularidad de las acciones.

No existen prestaciones accesorias ni privilegios o facultades distintas de las previstas en la Ley de Sociedades Anónimas.

II.9.6. Fecha en que cada uno de los derechos u obligaciones anteriormente citados comenzará a regir para las acciones.

Las fechas en que cada uno de los derechos y obligaciones empezará a regir para las nuevas acciones son las siguientes:

- Derecho de voto y derechos de suscripción idénticos a las previamente en circulación desde la fecha de emisión y suscripción.
- Derechos económicos a partir del 1 de enero de 2002.

- Resto de derechos desde la fecha de emisión y suscripción.

II.10. Solicitudes de Suscripción.

II.10.1. Colectivo de potenciales inversores a los que se ofrecen las acciones con indicación de las razones de su elección.

Esta ampliación, según acuerdo de la Junta General de Accionistas, tiene como objeto exclusivo el implantar un plan de fidelización a las personas clave de PULEVA BIOTECH, S.A. En este sentido la Sociedad entregará derechos de opción de compra sobre las acciones emitidas a un precio de ejercicio de 0,60 euros por acción, igual al precio de emisión.

El ejercicio de la opciones de compra está condicionado al cumplimiento de una serie de requisitos. Asimismo, al estar la compañía en sus primeros años de inicio de actividad, el Consejo tiene previsto fijar los beneficiarios en tres entregas anuales en los años 2002, 2003 y 2004.

Dado por tanto que la suscripción de las acciones no puede realizarse desde un primer momento por los beneficiarios de los derechos de opción de compra, será Santander Central Hispano Investment, S.A. la que suscriba la ampliación.

Las relaciones entre Puleva Biotech, S.A. y Santander Central Hispano Investment, S.A. estarán reguladas por un contrato de compromiso de suscripción y opción de compra así como por un contrato de permuta financiera, ambos firmados con fecha 20 de diciembre de 2002 y que se adjuntan como anexo VI al presente folleto.

Asimismo con posterioridad a la suscripción de la ampliación por SCHI, Puleva Biotech, S.A., constituirá un depósito en garantía por el importe equivalente a la ampliación de capital, el cual devengará intereses a su favor a Euribor -0,5% a cuyo efecto se firmará un contrato de pignoración.

El coste financiero de la operación establecido con Santander Central Hispano Investment, S.A., Euribor +0,75%, será cobrado por esta a Puleva Biotech.

Santander Central Hispano Investment, S.A. renuncia a los derechos económicos y políticos correspondientes a las acciones procedentes de la ampliación.

Los beneficiarios adquirirán directamente las acciones a Santander Central Hispano Investment, S.A. en ejercicio de sus opciones de compra al mismo precio de su emisión, 0,60 euros. Puleva Biotech únicamente adquirirá a SCHI acciones para su amortización de acuerdo con el reglamento del plan de fidelización que figura en el anexo V.

II.10.1.1. DESCRIPCIÓN DEL PLAN DE FIDELIZACIÓN

1. Derechos de Opción de compra. Carácter intransmisible.

El Consejo de Administración acuerda implantar un Plan de Fidelización basado en el valor de la acción de Puleva Biotech, que va dirigido al personal clave de Puleva Biotech, que consistirá en la concesión de 1.730.986 derechos de opción de compra de acciones de la Sociedad que darán derecho a adquirir 1.730.986 acciones al precio de 0,60 euros por acción, previa firma por parte de los receptores del contrato de adhesión. Los derechos de opción de compra serán asignados en los plazos y condiciones expuestas a continuación. Cada derecho de opción de compra otorgará la posibilidad de adquirir una acción de la Sociedad al precio de 0,60 euros, o el resultante en los supuestos de ajuste.

Los derechos de opción de compra en los que se materializa el plan de fidelización son personales e intransferibles ínter vivos, por lo que el beneficiario no podrá realizar ningún negocio jurídico, operación o transmisión de los mismos.

2. Beneficiarios. Exclusiones.

Podrán ser beneficiarios de derechos de opción de compra de acciones de Puleva Biotech, S.A. las personas clave de la misma, entendiéndose por tales, el personal encuadrado dentro de los siguientes grupos profesionales del convenio colectivo de empresa:

1. **Grupo Directivo**
2. **Grupo de Investigadores en las siguientes categorías:**
 - a. Jefe de Area
 - b. Tecnólogo Senior
 - c. Tecnólogo Superior
3. **Grupo de Administrativos:**
 - a. Técnicos Superiores
 - b. Técnicos Medios

Quedan excluidos expresamente los miembros del Consejo de Administración.

3. Condiciones que han de cumplirse para tener acceso al plan de fidelización

- a. Tendrá acceso al plan de fidelización el personal clave de la empresa Puleva Biotech, S.A., que estando encuadrado en alguna de las categorías profesionales relacionadas en el punto anterior, esté en activo en la Sociedad en el momento de la asignación de los derechos de opción de compra, debiendo firmar al efecto un Contrato de adhesión a dicho plan.
- b. Las nuevas incorporaciones de personal que reúnan las condiciones del personal clave, según lo descrito en el punto anterior, y que se incorporen a partir del 1 de enero de 2003 y con anterioridad a la última entrega prevista, pasarán a formar parte del plan de fidelización en la entregas posteriores a la fecha de su incorporación.

4. Fecha en que serán entregados los derechos de opción de compra y vigencia del plan.

El Presidente del Consejo de Administración asignará derechos de opción de compra de acciones de Puleva Biotech S.A. a 0,60 euros por acción en los siguientes plazos (si bien las opciones no serán entregadas hasta la firma por los beneficiarios del contrato de adhesión según lo previsto en el presente plan) y por las siguientes cantidades:

Diciembre del año 2002: 450.000 derechos.

Diciembre del año 2003:550.000 derechos.

Diciembre del año 2004:730.986 derechos.

No obstante la cifra total en el segundo y tercer plazo de entrega se podrá ver aumentada en el caso de que los beneficiarios pierdan derechos asignados con anterioridad, por darse algunos de los supuestos previstos en el presente reglamento.

Asimismo, el número de derechos y el precio de ejercicio se podrán ver afectados en los supuestos de ajuste referidos en el apartado 11 de este reglamento.

En cada entrega se asignarán la totalidad de derechos a los beneficiarios, a cuyo efecto se estará a lo previsto en la cláusula siguiente.

La duración del plan de fidelización será de 7 años y cuatro meses, a contar desde el 1 de enero de 2003.

El plan finalizará una vez transcurrido el plazo de ejercicio de los derechos correspondientes a la tercera entrega siendo su fecha límite la del 30 de abril del 2010.

5. Adhesión al plan de fidelización.

Los beneficiarios del plan de fidelización deberán adherirse al mismo suscribiendo el Contrato de Adhesión redactado al efecto para cada una de las entregas correspondientes a los años 2002, 2003 y 2004, antes del día 31 de Enero de 2003, 2004 y 2005 respectivamente. La no firma del Contrato de Adhesión supondrá la renuncia a la entrega correspondiente del plan de fidelización.

Si alguno de los beneficiarios designados no se adhiere a alguna de las entregas previstas en el plan de fidelización, los derechos de opción de compra de acciones que le hubieran sido asignados se distribuirán entre aquellos beneficiarios que hayan suscrito el contrato de adhesión siguiendo para dicha distribución el mismo criterio de asignación establecido en la asignación original, efectuándose esta nueva asignación en el mes de febrero de los respectivos años de entrega, es decir 2003, 2004 y 2005, y adaptando en consecuencia el contrato de adhesión inicial firmado, en cuanto a la cifra de derechos de opciones de compra concedidos.

6. Criterios que determinan el número de opciones a conceder a cada beneficiario

- a. El número de opciones a conceder a cada beneficiario será el resultante de distribuir el total de derechos previsto en cada entrega entre el personal que cumpla la condición de personal clave a dicha fecha, y que se haya adherido al plan.
- b. Para efectuar dicha distribución se asignará una puntuación a cada beneficiario en base a seis parámetros a valorar. El número de derechos a recibir por cada beneficiario será el resultante de multiplicar el total de derechos previstos entregar en dicha entrega por el cociente resultante de dividir la puntuación individual de cada beneficiario entre la puntuación total resultante de la suma de todas las puntuaciones de todos los beneficiarios.

Corresponde realizar las valoraciones de los parámetros anteriores a:

1. Las valoraciones sobre el Director General, las realiza directamente el Consejo de Administración de Puleva Biotech, S.A.
2. Las valoraciones sobre los integrantes del Comité de Dirección (Directores del Área de Investigación y del Área de Desarrollo Tecnológico), las realizarán conjuntamente el Director General de la empresa y el Presidente del Consejo de Administración de Puleva Biotech, S.A.
3. Las valoraciones sobre el resto del personal las realizarán conjuntamente el Director General de la empresa, el Comité de Dirección y el Presidente del Consejo de Administración de Puleva Biotech, S.A.
4. Los parámetros a valorar serán puntuados de 0 a 5, siendo 5 la mayor puntuación individual de cada parámetro. La puntuación máxima a obtener por cada beneficiario será de 30.

Estos seis parámetros son:

- i) El nivel de responsabilidad del beneficiario en la empresa. Donde 5 es la asunción de la máxima responsabilidad, asignable al Director General.
- ii) Proyección profesional de beneficiario y la dificultad de sustitución del mismo por una persona de la misma competencia. Donde 5 supone el mayor grado de dificultad de sustitución por cualificación y coste.
- iii) Impacto que las decisiones del beneficiario tienen sobre la cuenta de explotación de la empresa. Para llevar a cabo esta valoración se usará de referencia el valor de los proyectos que está llevando a cabo el beneficiario en relación al total de proyectos de la empresa.

- iv) Identificación del beneficiario con los proyectos de Puleva Biotech, S.A.
- v) Dedicación y esfuerzo, que el beneficiario presta al desarrollo de la actividad de la empresa.
- vi) Nivel de cumplimiento de los objetivos fijados por la Dirección y/o el Consejo de Administración (los objetivos se fijan anualmente con carácter individual).

El número máximo de derechos de opción de compra de acciones a percibir por un mismo beneficiario en el conjunto de las tres entregas será de 575.000 derechos.

7. Devengo y ejercicio de los derechos de opción de compra.

- a. El ejercicio de las opciones no podrá realizarse hasta que hayan transcurrido cinco años desde la fecha de firma del contrato de adhesión, salvo en los supuestos de ejercicio anticipado recogidos en el apartado 10.
- b. La opción deberá ejercerse en el plazo máximo de tres meses contados desde la fecha en que su ejercicio sea posible, es decir, una vez transcurridos los cinco años de devengo a contar desde la firma del presente documento. Transcurrido dicho plazo sin que hayan sido ejercidas, las opciones se considerarán vencidas y, en consecuencia, no otorgarán ningún derecho al beneficiario.
- c. El ejercicio de los derechos de opción de compra por parte del beneficiario conllevará necesariamente que éste desembolse el importe del precio de ejercicio, 0,60 euros por acción, o el resultante en los supuestos de ajuste.
- d. El ejercicio de las opciones por el beneficiario se ajustará al siguiente esquema:
 - 1. Una vez transcurrido el periodo de devengo, y dentro del plazo indicado anteriormente (tres meses), el beneficiario deberá dirigirse a Puleva Biotech, S.A. mediante carta certificada dirigida al Director General o al Secretario del Consejo de Administración, comunicando fehacientemente su deseo de ejercitar los derechos de opción de compra y la fecha de adquisición de dichas acciones que no podrá ser en ningún caso anterior al 5º día hábil posterior a aquel de la notificación fehaciente a Puleva Biotech, S.A.
 - 2. El beneficiario deberá proceder a abrir una cuenta de valores y efectivo en la entidad agente SCHI con anterioridad a la fecha de adquisición solicitada en la comunicación anteriormente indicada. Puleva Biotech, S.A. facilitará la comunicación con SCHI para la apertura de esta cuenta. La apertura y cierre de dichas cuentas será libre de gastos para el beneficiario.

3. El beneficiario deberá ingresar en la cuenta de efectivo aperturada en SCHI el importe correspondiente al precio de ejercicio al menos un día hábil antes de la fecha solicitada de adquisición de las acciones. Asimismo, el beneficiario debe autorizar expresamente a SCHI, para cargar en la cuenta el importe del precio de ejercicio y para efectuar el depósito de las acciones en la cuenta de valores.
4. La transmisión de las acciones por parte de SCHI se realizará el día solicitado por el beneficiario siempre y cuando se haya cumplido lo establecido en los apartados 2 y 3 anteriores. La transmisión se realizará al precio de ejercicio en una operación fuera del mercado. A tal efecto, Puleva Biotech, S.A. notificará fehacientemente a SCHI la orden dada por el beneficiario del ejercicio de su opción de compra, con dos días hábiles de antelación a la fecha de adquisición de las acciones solicitada por el beneficiario.
5. El valor de adquisición de las acciones a efectos fiscales será el de la cotización media ponderada de la acción el día de su transmisión al beneficiario(o el que se establezca por la normativa vigente), el cual se usará de base para determinar la renta gravable sujeta a tributación y el importe de la retención o ingreso a cuenta que debe de realizar Puleva Biotech, S.A. por cuenta del beneficiario.
6. El ingreso a cuenta que corresponda efectuar se descontará mensualmente de la nómina del beneficiario con el límite del 50% del importe líquido a percibir cada mes y durante el plazo máximo de un año desde la comunicación del ejercicio, y siempre respetando la retribución mínima mensual a percibir por el beneficiario según la normativa en vigor. Si no resultara suficiente este importe para cubrir el ingreso a cuenta, Puleva Biotech, S.A. concederá un préstamo al beneficiario por el importe faltante a un plazo de dos años a un tipo de interés equivalente al euríbor a tres meses incrementado en el 0,5%, el cual estará garantizado mediante pignoración de acciones de Puleva Biotech, S.A. por un importe equivalente al principal del préstamo según el cambio medio ponderado de la acción en el trimestre natural anterior a aquel en que se firme el citado contrato de préstamo.
7. En el supuesto que para el ejercicio de las opciones de compra el beneficiario no dispusiera de la cantidad de efectivo necesaria para el citado ejercicio, Puleva Biotech, S.A. le concedería un préstamo por un plazo máximo de tres meses y a un tipo de interés del euríbor incrementado en un 0,5%, el cual sería garantizado mediante pignoración de acciones de Puleva Biotech, S.A. por un importe equivalente al principal del préstamo según el cambio medio ponderado de la acción en el

trimestre natural anterior a aquel en que se firme el citado contrato de préstamo.

8. La transmisión de las acciones al Beneficiario será libre de gastos y comisiones inherentes a la operación (salvo las relacionadas con la tributación de la renta obtenida por el mismo), las cuales correrán a cargo de Puleva Biotech, S.A. Una vez hayan sido transmitidas las acciones al beneficiario, estas quedarán depositadas en SCHI. Durante el plazo de un mes, estas acciones no devengarán gasto alguno. Tampoco devengará comisiones el traspaso a otra entidad depositaria. Transcurrido el citado plazo de un mes, el beneficiario deberá negociar con SCHI las comisiones y gastos derivados del depósito de sus acciones en caso de continuar con ellas depositadas en SCHI.
9. Asimismo, en caso de que Puleva Biotech, S.A. deba conceder un préstamo al beneficiario para el ejercicio de las opciones o para el pago del ingreso a cuenta el cual estará garantizado mediante pignoración de las acciones, (casos contemplados en los apartados 6 y 7 anteriores), las mismas deberán quedar depositadas en SCHI siendo los gastos del citado depósito por cuenta de Puleva Biotech, S.A.

8. Obligaciones del beneficiario

Para tener acceso al plan de fidelización los beneficiarios se comprometen a asumir las siguientes obligaciones:

- a. El beneficiario se obliga a prestar sus servicios para la empresa o su Grupo con exclusividad, salvo autorización expresa y escrita del Consejo de Administración, exigiéndosele una vinculación laboral con Puleva Biotech, S.A. o con el Grupo EBRO PULEVA hasta dos años después del ejercicio del derecho de opción de compra de acciones, no pudiendo tampoco en este plazo prestar a empresas competidoras o clientes de Puleva Biotech, S.A., servicios análogos a los prestados a la Compañía.
- b. El beneficiario cede a Puleva Biotech, S.A. todos los derechos de cualquier tipo que pudieran corresponderle en relación con cualquier investigación, invención o patente que pueda surgir durante su período de vinculación con Puleva Biotech, S.A. o con posterioridad a este periodo pero que esté relacionado con actividades realizadas durante dicho período, siendo Puleva Biotech, S.A. la propietaria sin limitación de todos los resultados de dicha colaboración en todo el mundo.
- c. El beneficiario no podrá prestar sus servicios ni directa ni indirectamente a través de sociedades o intermediarios, a empresas competidoras o clientes de Puleva Biotech, S.A. durante el plazo de dos años contados a partir de la fecha de cese de su relación laboral con la Compañía. El beneficiario renuncia así durante dos años a prestar sus servicios, por cuenta propia o por cuenta ajena, en actividades cuyo campo de

actuación coincida en todo o en parte con el de la empresa y sean, por tanto, competitivas con ésta.

- d. El beneficiario se verá obligado a mantener las más estrictas normas de confidencialidad respecto de la información resultante de su relación con Puleva Biotech, S.A. así como de cualquier información a la que tenga acceso derivada de dicha relación y a cumplir todos los códigos y normas de conducta establecidos por Puleva Biotech, S.A.
- e. El beneficiario asume la obligación de guardar un estricto sigilo profesional en torno a todos aquellos temas relacionados con Puleva Biotech, S.A. En ningún caso los documentos e información a que tenga acceso el beneficiario por ejercer las funciones inherentes a su cargo podrán ser utilizados o difundidos fuera del ámbito de la empresa y para fines distintos. La obligación de confidencialidad se mantendrá incluso después de extinguido el presente contrato de trabajo.
- f. El beneficiario no podrá hacer uso de la información a la que tenga acceso por virtud del cargo que desempeña en Puleva Biotech, S.A. en beneficio propio o de terceros.

Estas obligaciones suponen con arreglo al art. 21 del Estatuto de los Trabajadores una modificación de la relación laboral existente, por lo que aconsejamos al beneficiario que consulte con sus abogados o asesores laborales que le podrán prestar un asesoramiento personalizado a la vista de sus circunstancias particulares y su trascendencia.

9. Incumplimientos y Pérdida de Derechos.

El beneficiario perderá los derechos de opción de compra recibidos previa firma del contrato de adhesión en los casos de incumplimiento de cualquiera de las cláusulas del citado contrato, así como en los casos probados de competencia desleal, colaboración con empresas competidoras o clientes de Puleva Biotech, S.A., incumplimiento del deber de confidencialidad, y cualquier otra situación análoga bajo criterio de Puleva Biotech, S.A.

10. Ejercicio anticipado de las Opciones

Se procederá a la liquidación anticipada de las Opciones cuando se dé alguna de las siguientes circunstancias:

1.-Cese relación laboral: En caso de cese de la relación laboral entre Puleva Biotech, S.A. y el beneficiario antes de la fecha prevista de ejercicio de los derechos de opción de compra de las acciones, el beneficiario perderá todos los derechos, salvo que dicho cese sea originado de modo unilateral por parte de Puleva Biotech, S.A., no fundado en incumplimiento alguno del beneficiario, en cuyo caso, y sujeto a las condiciones de no poder prestar sus servicios a empresas competidoras o clientes de Puleva Biotech, S.A. por un período de dos años a contar desde la fecha del cese de la relación laboral, el beneficiario tendrá derecho a la parte proporcional de derechos que le corresponderían en función del tiempo transcurrido entre la fecha de otorgamiento de dichos derechos y la fecha de cese, respecto del periodo total comprendido entre la fecha de

otorgamiento de los derechos y la fecha prevista del ejercicio de la opción. El ejercicio anticipado de los derechos de opción de compra deberá realizarse dentro de los tres meses siguientes a la fecha del cese de la relación laboral, entendiendo por fecha de cese la fecha de baja en la empresa.

A modo de ejemplo, un beneficiario que reciba 1.000 derechos de opción de compra y se encuentre en la situación referida en el apartado anterior al inicio del tercer año desde la firma del presente contrato tendría derecho a ejercer las siguientes opciones:

Periodo de devengo previsto: 5 años.

Periodo transcurrido hasta el cese: 2 años.

Opciones ejercitables anticipadamente: $1.000 \times (2/5) = 400$.

A los efectos de practicar la correspondiente retención o ingreso a cuenta, en el caso de beneficiarios que ejerciten sus opciones de compra después de haber finalizado su relación laboral con Puleva Biotech, S.A., en el supuesto contemplado en este apartado, éstos deberán proceder a notificar a Puleva Biotech, S.A. fehacientemente la fecha del ejercicio de las opciones y deberán:

- a. Transferir el precio de ejercicio de las opciones a SCHI
- b. Transferir el importe del ingreso a cuenta estimado en base a la cotización media de los 5 días anteriores al de notificación, a una cuenta que Puleva Biotech, S.A. designará al efecto.

Una vez efectuados los ingresos, Puleva Biotech, S.A. ordenará a SCHI la transmisión de las acciones al beneficiario, la cual tendrá lugar dos días hábiles después de la notificación de Puleva Biotech, S.A., a SCHI.

2.- Fallecimiento del Beneficiario: En caso de fallecimiento del beneficiario, sus herederos tendrán derecho al ejercicio de los derechos de opciones sobre acciones que le correspondieran al beneficiario dentro de los tres meses siguientes a su fallecimiento en las mismas condiciones que si fueran ejercidos por el beneficiario.

A los efectos de practicar la correspondiente retención o ingreso a cuenta, los herederos del beneficiario deberán proceder a notificar a Puleva Biotech, S.A. fehacientemente la fecha del ejercicio de las opciones y deberán:

- a) Transferir el precio de ejercicio de las opciones a SCHI.
- b) Transferir el importe del ingreso a cuenta estimado en base a la cotización media de los 5 días anteriores al de notificación, a una cuenta que Puleva Biotech, S.A. designará.

Una vez efectuados los ingresos, Puleva Biotech, S.A. ordenará a SCHI la transmisión de las acciones a los herederos, la cual tendrá lugar dos días hábiles después de la notificación de Puleva Biotech, S.A. a SCHI.

3.- **Jubilación:** En caso de jubilación o jubilación anticipada de acuerdo con la Ley, el beneficiario tendrá derecho al ejercicio de los derechos de opciones sobre acciones que le correspondieran al beneficiario dentro de los tres meses siguientes a su jubilación.

A los efectos de practicar la correspondiente retención o ingreso a cuenta, el beneficiario jubilado deberá proceder a notificar a Puleva Biotech, S.A. fehacientemente la fecha del ejercicio de las opciones y deberá:

- a) Transferir el precio de ejercicio de las opciones a SCHI.
- b) Transferir el importe del ingreso a cuenta estimado en base a la cotización media de los 5 días anteriores al de notificación, a una cuenta que Puleva Biotech, S.A. designará.

Una vez efectuados los ingresos, Puleva Biotech, S.A. ordenará a SCHI la transmisión de las acciones al beneficiario, la cual tendrá lugar dos días hábiles después de la notificación de Puleva Biotech, S.A. a SCHI.

4.- **Cambio de Accionista Mayoritario:** en el supuesto de que se produzca un cambio de accionista mayoritario que implique un cambio de control en Puleva Biotech, S.A., el beneficiario podrá tener derecho, cuando así lo decida el Consejo de Administración, al ejercicio de los derechos de opciones sobre acciones que le correspondan al beneficiario dentro de los tres meses siguientes al acuerdo del Consejo de Administración, exigiéndosele vinculación laboral con Puleva Biotech, S.A., o con el GRUPO EBRO PULEVA, hasta dos años después del ejercicio del derecho de opción de compra de acciones no pudiendo tampoco en este plazo prestar a empresas competidoras o clientes de Puleva Biotech, S.A., servicios análogos a los prestados a dicha empresa.

5.- **Fusión u Operación Análoga:** en el supuesto de que se produzca una fusión u operación análoga en Puleva Biotech, S.A. el beneficiario podrá tener derecho, cuando así lo decida el Consejo de Administración, al ejercicio de los derechos de opciones sobre acciones que le correspondan al beneficiario dentro de los tres meses siguientes al acuerdo del Consejo de Administración, exigiéndosele vinculación laboral con Puleva Biotech, S.A., o con el GRUPO EBRO PULEVA, o la empresa que se subrogue en las relaciones labores existentes hasta dos años después del ejercicio del derecho de opción de compra de acciones no pudiendo tampoco en este plazo prestar a empresas competidoras o clientes de Puleva Biotech, S.A., servicios análogos a los prestados a dicha empresa.

11. Supuestos de Ajuste

Puleva Biotech, S.A. nombra a SANTANDER CENTRAL HISPANO INVESTMENTS, S.A. como Agente de Cálculo con el fin de que determine los ajustes necesarios en los precios de ejercicio de las opciones concedidas por Puleva Biotech, S.A. a los beneficiarios y/o el número de acciones objeto de esas opciones en los supuestos en los que se produzca alguna variación del valor nominal de las acciones de Puleva Biotech, S.A., o cualquier supuesto que pueda dar lugar a un efecto dilutivo o de concentración sobre el valor teórico de las acciones de Puleva Biotech, S.A., ya sea por el número de acciones objeto de las opciones concedidas por Puleva Biotech, S.A. a los beneficiarios, o por sus

precios de ejercicio, o que ambos sean modificados como corresponda, según determine el agente de cálculo para contrarrestar el citado efecto dilutivo o de concentración y que puedan tener lugar entre el 27 de diciembre de 2002 (fecha de suscripción de la ampliación de capital) y hasta la finalización del plan de fidelización (30 de abril de 2010).

En concreto, el Agente de cálculo determinará:

1.- La modificación que corresponda en el número de acciones objeto de las opciones de Puleva Biotech, S.A. frente a SCHI, en el precio del ejercicio de las opciones, o en ambos casos, en los supuestos en los que durante la vigencia del plan de fidelización se produjese alguna variación del valor nominal de la acción de Puleva Biotech, S.A., o cualquier supuesto que pueda dar lugar a un efecto dilutivo o de concentración sobre el valor teórico de las acciones, con el fin de contrarrestar tales efectos.

2.- La modificación que corresponda en el número de acciones objeto de las opciones concedidas por Puleva Biotech, S.A. a los beneficiarios, en el precio de ejercicio, o en ambos casos, en el supuesto de que se produjese alguna variación del valor nominal de las acciones de Puleva Biotech, S.A. o cualquier supuesto que pueda dar lugar a un efecto dilutivo o de concentración sobre el valor teórico de las acciones, con el fin de contrarrestar tales efectos.

Los cálculos y determinaciones del Agente de Cálculo serán vinculantes, salvo error manifiesto, tanto para Puleva Biotech, S.A., como para la entidad financiera y el beneficiario.

A título meramente enunciativo, se consideran como supuestos de ajuste los siguientes:

- a. División, Consolidación o reclasificación de las acciones de Puleva Biotech, S.A. o una distribución totalmente liberada de acciones de Puleva Biotech, S.A.
- b. Cualquier otro supuesto que produzca un efecto dilutivo o de concentración.

12. Amortización de las acciones correspondientes a las opciones no ejercidas

En el caso de que parte de los derechos correspondientes al plan de fidelización no sean ejercidos durante la vigencia del mismo, por cualquier causa de las contempladas en el presente reglamento, Puleva Biotech, S.A. procederá a la adquisición de las acciones correspondientes a los derechos no ejercidos ni reasignados para proceder a su amortización, estando autorizado al efecto por la Junta General de Accionistas

La empresa adquirirá las acciones para su amortización en los siguientes casos:

- A. Si al finalizar la tercera entrega del plan de fidelización quedan opciones sin asignar.

- B. Cada año, para las opciones no ejercidas ni reasignadas en los supuestos contemplados en el presente reglamento.

13. **Entidad Agente del Plan.**

La totalidad de las acciones que se emiten para la implantación del presente plan serán suscritas y desembolsadas íntegramente por Santander Central Hispano Investment, S.A.

SCHI actuará de entidad agente del plan así como de depositaria de las acciones y como agente de cálculo en los supuestos de reajuste que puedan producirse. SCHI será la encargada de transmitir las acciones que suscriba con motivo de la presente ampliación a los beneficiarios que ejercitan su derecho de opción de compra de las acciones.

Puleva Biotech, S.A. firmará con SCHI los siguientes contratos al efecto:

- a. Contrato marco “de suscripción y opción de compra” estableciendo las condiciones de suscripción de la ampliación de Capital de Puleva Biotech S.A., y la concesión a Puleva Biotech, S.A. de opciones de compra sobre las acciones de la ampliación para dar cumplimiento al plan de fidelización.
- b. Contrato de permuta financiera, intercambiando los flujos financieros derivados de los derechos económicos de las acciones suscritas por SCHI y los correspondientes al depósito en garantía a constituir por Puleva Biotech, S.A. a favor de SCHI por el mismo importe de la ampliación de capital.
- c. Contrato de pignoración del depósito constituido en garantía de la ampliación de capital

Delegación en el Presidente

Se delega en el Presidente del Consejo de Administración la ejecución del plan de fidelización acordado por el Consejo de Administración en los términos expuestos en el presente documento, así como la facultad de efectuar las modificaciones que fuera necesario para su efectiva implantación.

II.10.2. Período de suscripción. Destino de las acciones no suscritas en el período de suscripción preferente, así como mención del colectivo en el cual vayan a ser colocadas dichas acciones.

La suscripción y desembolso serán efectuados de una sola vez, en efectivo, por Santander Central Hispano Investment, S.A. , el día 27 de diciembre de 2002, una vez ha sido inscrito el presente folleto en la CNMV el 26 de diciembre de 2002, por lo que no se prevé suscripción incompleta.

II.10.3. Lugar y entidades ante las cuales puede tramitarse la suscripción.

La suscripción se realizará directamente por Santander Central Hispano Investment, S.A.

II.10.4. Forma y fecha de hacer efectivo el desembolso.

El desembolso íntegro se realizará de una sola vez por Santander Central Hispano Investment, S.A.

II.10.5. Forma y plazo de entrega a los suscriptores de los resguardos provisionales.

Dado que el suscriptor actuará asimismo como entidad agente, no es necesaria la emisión de resguardos provisionales.

II.11. Derecho preferente de suscripción

II.11.1. Titulares del derecho preferente de suscripción.

Según lo establecido por la Junta General de Accionistas en el acuerdo de ampliación de capital a que se refiere el presente folleto, esta ampliación tiene el objeto exclusivo el implantar un plan de fidelización a las personas claves designadas por el Consejo de Administración, quedando este especialmente facultado para establecer las demás condiciones y características que rijan esta operación. En base a lo expuesto y al destino y finalidad que se pretenden, queda excluido totalmente el derecho de suscripción preferente.

Con fecha 18 de febrero de 2002 Ernst & Young emitió un informe especial sobre exclusión del derecho de suscripción preferente en el supuesto del artículo 159 del Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas en el que expresan que el tipo de emisión propuesto de 0,60 euros para cada una de las nuevas acciones es superior al valor neto patrimonial por acción de la Sociedad al 31 de diciembre de 2001 que asciende a 0,2534 euros por acción. Asimismo con fecha 16 de diciembre de 2002 los citados auditores han emitido un informe complementario al citado informe especial (ver anexo III del presente folleto).

II.11.2. Mercados en los que pueden negociarse los derechos.

No aplica.

II.11.3. Valor teórico del derecho de suscripción preferente.

Existe exclusión del derecho de suscripción preferente.

II.12. Colocación y Adjudicación de los Valores.

Puleva Biotech, S.A. ha nombrado como entidad agente de la presente ampliación de capital a Santander Central Hispano Investment, S.A. A través de la cual se suscribirá íntegramente la ampliación. No hay entidad directora ni entidad aseguradora.

II.13. Terminación del Proceso

II.13.1. Transcripción literal de la previsión acordada para el caso de que el aumento de capital no se suscriba íntegramente dentro del plazo fijado para ello o expresión del mandato contenido en el artículo 161.2 del Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas para el supuesto de que dicha previsión no hubiera sido acordada.

La totalidad de las acciones serán suscritas por Santander Central Hispano Investment, S.A., por lo que no cabe la suscripción incompleta del aumento de capital objeto del presente folleto.

II.13.2. Plazo y forma de entrega de los certificados definitivos de las acciones.

Al encontrarse los valores representados por medio de anotaciones en cuenta, se constituirán como tales a favor de su titular en virtud de su inscripción en los registros que a tal fin lleva el Servicio de Compensación y Liquidación de Valores.

II.14. Gastos del emisor inherentes a la emisión.

Los gastos de escrituración, emisión, puesta en circulación y tramitación de la ampliación están presupuestados en aproximadamente 23.248,70 euros lo que supone un 2,24% del importe de la ampliación de capital, siendo su detalle el siguiente:

	Euros
Tasa de Verificación, Registro y admisión en la CNMV	1.545,04
SCLV	500,00
Bolsas	1.802,74
Impuestos sobre Transmisiones patrimoniales y A.J.D.	10.385,92
Registro Mercantil y otros	9.015,00
Total Impuestos y Tasas	23.248,70

II.15. Imposición Personal sobre la Renta y Patrimonio para el Suscriptor Derivada de la Suscripción de los Valores Ofrecidos.

A continuación se realiza un breve análisis de las principales consecuencias fiscales derivadas de la titularidad y posterior transmisión, en su caso, de las acciones de Puleva Biotech, S.A. a que se refiere el presente folleto.

Dicho análisis es una descripción general del régimen aplicable de acuerdo con la legislación española vigente a 26 de diciembre de 2002, fecha de verificación del presente folleto, y por tanto no recoge todas las situaciones posibles, por lo que aconsejamos a los inversores interesados en la adquisición de las acciones de Puleva Biotech, S.A. que consulten con sus abogados o asesores fiscales, quienes les podrán prestar un asesoramiento personalizado a la vista de sus circunstancias particulares.

A) Accionistas residentes en territorio español:

1. Rendimiento del capital mobiliario

Tendrán la consideración de rendimientos del capital mobiliario para los sujetos pasivos del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) los dividendos, primas de asistencia a Juntas o cualquier otra utilidad percibida de la entidad en virtud de su condición de accionistas.

A efectos de su integración en la base imponible del IRPF, el rendimiento íntegro se calculará, en general, multiplicando los importes mencionados por el 140 %. Para el cálculo del rendimiento neto serán deducibles los gastos de administración y depósito de las acciones, sin que tengan esta consideración los que supongan una gestión discrecional e individualizada de la cartera.

Como regla general, los accionistas tendrán derecho a deducir de la cuota íntegra del IRPF el 40 % del importe íntegro percibido por tales conceptos.

Los sujetos pasivos del IS y los sujetos pasivos del Impuesto sobre la Renta de no Residentes que actúen en España mediante establecimiento permanente integrarán en su base imponible el importe íntegro de los dividendos o participaciones en beneficios, así como los gastos inherentes la participación, en la forma prevista en el artículo 10 de la Ley 43/1995, de 27 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades (LIS).

Salvo determinadas excepciones, los mencionados sujetos pasivos 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, a cuyo efecto se considerará que la base imponible es el importe íntegro de los mismos.

Con las mismas excepciones, la deducción anterior será del 100 % cuando los dividendos o participaciones en beneficios procedan de una participación, directa o indirecta, de al menos el 5 % del capital, que se hubiera poseído de manera ininterrumpida durante el año anterior al día en que sea exigible el beneficio que se distribuya.

En general, tanto los sujetos pasivos del IRPF como los sujetos pasivos del IS y los del Impuesto sobre la Renta de No Residentes que actúen a través de establecimiento permanente soportarán una retención del 18 % del importe íntegro del beneficio distribuido a cuenta de los referidos impuestos. La retención a cuenta será deducible de la cuota del IRPF, IS o IRNR y, en caso de insuficiencia de cuota, dará lugar a las devoluciones previstas, respectivamente, en los artículos 81 y 85 de la Ley 40/1998, de 9 de diciembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (LIRPF), en el artículo 145 de la Ley del IS y en el artículo 18 de la Ley 41/1998 de 9 de diciembre, del Impuesto sobre la Renta de No Residente (LIRNR).

2. Ganancias y Pérdidas patrimoniales.

Las transmisiones de acciones realizadas por sujetos pasivos del IRPF, así como las restantes alteraciones patrimoniales contempladas

en el artículo 31 de la LIRPF darán lugar a ganancias y pérdidas patrimoniales, que se integrarán en la base imponible y se someterán a tributación de acuerdo con las normas generales establecidas para este tipo de rentas. Entre dichas normas cabe destacar:

- a) El importe de las ganancias o pérdidas patrimoniales será la diferencia entre los valores de adquisición y transmisión de los títulos.
- b) El valor de transmisión de los títulos se determinará por su cotización en el mercado secundario oficial de valores españoles, en la fecha en que se produzca la misma, o por el precio pactado cuando sea superior a la cotización
- c) Para la determinación del valor de adquisición se deducirá el importe obtenido por la transmisión de los derechos de suscripción. No obstante, si el importe obtenido en la transmisión de los derechos de suscripción llegara a ser superior al valor de adquisición de los valores de los cuales procedan tales derechos la diferencia tendrá la consideración de ganancia patrimonial por el transmitente, en el período impositivo en el que se produzca la transmisión.
- d) Cuando se trate de acciones parcialmente liberadas, su valor de adquisición será el importe realmente satisfecho. Cuando se trate de acciones totalmente liberadas, el valor de adquisición tanto de éstas como de las que procedan resultará de repartir el coste total entre el número de títulos, tanto los antiguos como los liberados que correspondan.
- e) La entrega de nuevas acciones, total o parcialmente liberadas, por la Sociedad a sus accionistas, no constituye renta para estos.
- f) Cuando el inversor posea valores homogéneos adquiridos en distintas fechas, se entenderán transmitidos los adquiridos en primer lugar.
- g) No se computarán como pérdidas patrimoniales las derivadas de las transmisiones de valores, admitidos a negociación en alguno de los mercados secundarios oficiales de valores españoles, cuando el transmitente hubiera adquirido valores homogéneos dentro de los dos meses anteriores o posteriores a dichas transmisiones. En este caso las pérdidas patrimoniales se integran a medida que se transmitan los valores que permanezcan en el patrimonio del contribuyente.
- h) Las ganancias y pérdidas patrimoniales procedentes de transmisiones de valores adquiridos con menos de un año de antelación a la fecha de transmisión se integrarán en la parte general de la base imponible, siguiendo el régimen de compensación establecido en el artículo 38 de la LIRPF, y tributando a la escala general del impuesto.

Las ganancias y pérdidas procedentes de transmisiones con más de un año de antigüedad se integrarán y compensarán en la parte especial de la base imponible conforme establece el artículo 39 de la LIRPF tributando al tipo del 18 por 100.

En el caso de sujetos pasivos del Impuesto sobre Sociedades o Sujetos pasivos del Impuesto sobre la Renta de No Residentes que actúen a través de establecimiento permanente, el beneficio o pérdida derivados de la transmisión de acciones se integrará en la base imponible de la forma prevista en el artículo 10 y siguiente de la LIS.

B) Accionistas no residentes en territorio español

A estos efectos, se considerarán accionistas no residentes las personas físicas o jurídicas que no tengan su residencia fiscal en España ni actúen, respecto de la inversión que se contempla en este folleto, a través de un establecimiento permanente en España.

El régimen fiscal que se describe a continuación es de carácter general, por lo que se deben tener en cuenta las particularidades de cada sujeto pasivo y las que puedan resultar de los Convenios para evitar la Doble Imposición suscritos entre terceros países y España.

1. Rendimientos del capital mobiliario

Los dividendos y demás participaciones en beneficios equiparados por la normativa fiscal a los mismos, obtenidos por personas o entidades no residentes en España, que actúen sin establecimiento permanente, están sometidos a tributación por el Impuesto sobre la Renta de no Residentes, al tipo general de tributación del 18 % sobre su importe íntegro. En caso de residentes en países con Convenio para evitar la Doble Imposición, hay que tener en cuenta que los mismos contemplan la aplicación de tipos más reducidos.

La Sociedad efectuará una retención en el momento del pago del 18 %. En los supuestos en que el tipo impositivo aplicable sea inferior al 18 %, por aplicación de normas especiales o de algún Convenio Internacional, el importe, en su caso, retenido en exceso dará derecho a obtener la devolución de la Hacienda Pública, para ello el inversor, su representante fiscal en España, el retenedor o los responsables solidarios definidos en el artículo 8 de la LIRNR, deberán cumplimentar la autoliquidación correspondiente.

En caso de residente en países con Convenio cabe la posibilidad, siempre que se disponga con la debida antelación de la correspondiente acreditación, que la Sociedad retenga directamente al tipo reducido del Convenio. En este caso el inversor no necesitará presentar la autoliquidación correspondiente.

2. Ganancias y pérdidas patrimoniales

De acuerdo con la legislación española, los incrementos patrimoniales obtenidos por la transmisión de acciones de sociedades residentes en España o cualquier otra ganancia de capital relacionada con las mismas, están sometidas a tributación en el Impuesto sobre la Renta de no Residentes. Su cuantificación se efectuará aplicando las reglas de los artículos 32 a 35 de la LIRPF.

La ganancia o pérdida patrimonial se calcula separadamente para cada operación, no siendo posible la compensación de las ganancias patrimoniales con las pérdidas.

Cuando al inversor posea valores homogéneos, adquiridos en distintas fechas, se entenderán transmitidos los adquiridos en primer lugar.

El importe por la venta de los derechos de suscripción preferente minorará el coste de adquisición de las acciones de las que los mismos procedan, a efectos de futuras transmisiones, hasta que el coste de adquisición quede reducido a cero. Las cantidades percibidas en exceso sobre el coste de adquisición se considerarán ganancias patrimoniales.

La entrega de nuevas acciones, total o parcialmente liberadas, por la compañía a sus accionistas, no constituye renta para éstos.

En el supuesto de acciones totalmente liberadas, el valor de adquisición de las nuevas y de las antiguas de las que procedan, quedará fijado en el resultado de dividir el coste total de las antiguas entre el número de acciones, tanto antiguas como liberadas que correspondan. Para las acciones parcialmente liberadas se estará al importe realmente satisfecho.

Están exentas las ganancias patrimoniales obtenidas por personas o entidades residentes a efectos fiscales en otros Estados miembros de la Unión Europea, siempre que no hayan sido obtenidos a través de países o territorios que reglamentariamente hayan sido calificados como paraísos fiscales.

Asimismo, están exentas las ganancias derivadas de las transmisiones de acciones realizadas en mercados secundarios oficiales de valores españoles, obtenidas por personas o entidades residentes a efectos fiscales en países que tengan suscrito con España un Convenio para evitar la Doble Imposición con cláusula de intercambio de información.

En general, y sin perjuicio de lo establecido en los Convenios para evitar la Doble Imposición, las ganancias patrimoniales tributan el tipo del 35 %, mediante autoliquidación que debe cumplimentar el sujeto pasivo, su representante fiscal, o los responsables solidarios definidos en el artículo 8 de la LIRNR.

1 Entrega de las Opciones

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

De acuerdo con la posición mantenida por las autoridades fiscales en el pasado, y tomando en consideración que las Opciones no son transmisibles, podemos concluir que su entrega a los Beneficiarios no debe dar lugar a la obtención de renta para éstos, que no quedarán sujetos, por tanto, a tributación por el IRPF sino hasta el momento en que se consideren ejercitadas.

b. Impuesto sobre el Patrimonio (IP)

Por otro lado, el hecho de que las Opciones no puedan ser transmitidas ni negociadas por los Beneficiarios, unido a la circunstancia de que tampoco puedan ser ejercitadas por éstos con anterioridad a la fecha de ejercicio, permitiría sostener que las mismas carecen de contenido económico, sin que su titularidad, por tanto, deba quedar sujeta a tributación por el IP.

2 Ejercicio de las Opciones

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

Con carácter general, la diferencia entre el valor de mercado de las Acciones en la fecha en que se consideren ejercitadas las Opciones y el importe a abonar por el Beneficiario se considerará rendimiento íntegro del trabajo obtenido por el Beneficiario.

El Plan de fidelización contempla la posibilidad de que un mismo beneficiario reciba acciones en las tres entregas previstas. No obstante aquellos beneficiarios que únicamente perciban derechos de opción de compra una vez, podrán beneficiarse de una reducción del 30% sobre el rendimiento íntegro percibido por el ejercicio de las Opciones y no podrá aplicarse sobre la parte de rendimiento que exceda del resultado de multiplicar 17.900 euros por el número de años en que se haya generado la renta. Esta cifra ha sido fijada para el año 2002 y podría verse modificada en ejercicios posteriores. El exceso sobre dicho límite no gozará, en consecuencia, de reducción alguna.

Una vez aplicada, en su caso, la reducción del 30%, la diferencia (rendimiento neto) quedará sujeta a tributación en el IRPF del Beneficiario a los tipos marginales correspondientes del IRPF.

La Compañía practicará, por su parte, un ingreso o retención a cuenta del IRPF del Beneficiario, que será repercutido a éste según lo establecido en el propio plan de fidelización.

II.16. Finalidad de la Operación.

Como se ha comentado en los apartados anteriores la finalidad de esta operación es facilitar el cumplimiento y ejecución de un plan de fidelización al personal clave de la organización, acordado por la Junta General de Accionista de Puleva Biotech, S.A.

II.17. Datos Relativos a la Negociación de las Acciones Previamente Admitidas a Cotización Oficial.

II.17.1. Número de acciones, por clases y valor nominal, admitidas a negociación bursátil en la fecha de elaboración del folleto informativo.

A la fecha del presente folleto están admitidas a negociación en las Bolsas de Valores Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia a través del SIBE, Segmento del Nuevo Mercado, la totalidad de las acciones representativas del capital social de la sociedad que está compuesto por 57.699.522 acciones de 0,24 euros de valor nominal cada una.

II.17.2. Cuadro resumido que contiene la información correspondiente a los datos de cotización de PULEVA BIOTECH, S.A.

Mes	Días de cotización	Cotización				Contratación (valores miles)		
		Máximo	Mínimo	Ultimo	Media Ponderada	Máxima	Mínima	Volumen Contratación
Dic-01	7	3,55	2,81	2,98	3,12	6.087,3	142,1	10.802,2
Ene-02	22	4,84	2,46	4,09	4,03	3.704,1	24,1	17.681,6
Feb-02	20	4,43	3,87	4,23	4,19	555,1	87,2	4.740,4
Mar-02	20	4,75	4,21	4,40	4,49	876,86	30,59	2.963,35
Abr-02	21	5,20	4,11	4,52	4,74	1.932,53	39,47	5.712,47
May-02	22	4,58	3,81	4,09	4,11	2.166,54	22,04	3.729,06
Jun-02	20	4,26	3,31	4,17	3,91	675,91	13,86	1.716,31
Jul-02	23	4,17	3,08	3,25	3,59	150,96	14,11	1.002,60
Ago-02	21	3,57	3,08	3,25	3,23	87,76	1,99	324,03
Sep-02	21	3,28	2,45	2,58	2,93	44,69	4,37	373,32
Oct-02	23	3,24	2,50	3,11	2,99	586,33	3,24	1.153,40
Nov-02	20	3,58	2,97	3,31	3,25	220,4	10,1	1844,00

Las acciones representativas del Capital Social de la Sociedad fueron admitidas a negociación en el SIBE en el Segmento de Nuevo Mercado el pasado día 17 de diciembre de 2001.

II.17.3. Resultados y dividendos por acción correspondientes a los tres últimos ejercicios.

Dado que la Sociedad se constituyó en septiembre de 2000 habiendo iniciado sus operaciones en noviembre de dicho año, únicamente vamos a indicar los datos correspondientes al ejercicio 2001.

En el cuadro siguiente se presentan el número de acciones, beneficio neto, beneficio por acción, dividendo por acción, para el año 2001.

	Nº de Acciones	Beneficio Neto (31.12.2001) €	BPA €	Cotización al cierre	PER medio	Dividendo Por Acción €
2001	51.288.464	674.706,32	0,013	2,98	229	0

II.17.4. Ampliaciones de capital realizadas durante los tres últimos ejercicios cerrados y el ejercicio corriente.

El 13 de junio de 2001 se realizó una ampliación de capital a la par de 309.231,36 euros íntegramente suscrita por su socio único Ebro Puleva, S.A., procediéndose asimismo a la reducción del valor nominal de la acción de 3 euros de valor nominal a 0,03 euros de valor nominal cada acción. De esta manera, el capital social quedó constituido por 410.307.712 acciones de 0,03 euros de valor nominal cada una, ascendiendo a 12.309.231,36 euros.

Con fecha 3 de diciembre de 2001 y en ejecución de los acuerdos adoptados por la Junta General de Accionistas de la Sociedad con fecha 20 de junio de 2001, y por su Consejo de Administración de fecha 27 de noviembre de 2001 la Sociedad ha aumentado el valor nominal de sus acciones (contrasplit) pasando de 0,03 euros de valor nominal cada una a 0,24 euros de valor nominal cada una.

La Junta General de Accionistas celebrada el 8 de marzo de 2002, acordó realizar la emisión de 6.411.058 acciones nuevas de 0,24 euros de valor nominal cada una, con una prima de emisión de 2,96 euros cada una. Esta ampliación de capital se realizó con derecho de suscripción preferente en la proporción de una acción nueva por cada ocho antiguas, y fue íntegramente suscrita y desembolsada, suponiendo un importe total de 20.515.385,6 euros, de los que 1.538.653,92 euros correspondió a capital social y 18.976.731,68 euros correspondió a la prima de emisión.

Por lo tanto, a la fecha del presente Folleto el capital social está integrado por 57.699.522 acciones de 0,24 euros de valor nominal cada una, ascendiendo su importe a 13.847.885,28 euros.

II.17.5. En caso de que la Sociedad no tenga todas sus acciones admitidas a negociación en una Bolsa de Valores española, número de acciones, clase y valor nominal de las no admitidas en la fecha de elaboración del folleto.

La sociedad tiene admitidas a negociación en el SIBE en el segmento de Nuevo Mercado, la totalidad de las acciones representativas del capital social (57.699.522 acciones de 0,24 euros de valor nominal cada una).

II.17.6. Condiciones y resultado de Oferta Pública de Adquisición en el caso de que hubiera sido formulada sobre los valores emitidos por la Sociedad.

Las acciones emitidas por la Sociedad no han sido objeto de Oferta Pública de Adquisición, por compra o canje.

II.18. Personas Intervinientes en el Diseño de la Ampliación y de Alguna Información Significativa del Folleto y declaración del emisor sobre el conocimiento de la existencia de algún tipo de vinculación con los expertos Intervinientes.

El presente Folleto ha sido elaborado por la entidad emisora, no habiendo intervenido entidad otra alguna en su elaboración.

INDICE DEL CAPITULO

<i>CAPITULO III. EL EMISOR Y SU CAPITAL. INFORMACIONES DE CARÁCTER GENERAL SOBRE LA SOCIEDAD</i>	<i>2</i>
III.1. Identificación y Objeto Social.	2
III.2. Informaciones Legales	2
III.3. Informaciones Sobre el Capital	3
III.4. Acciones en cartera de la propia Sociedad y autorización al Consejo para adquisición derivativa de acciones propias.	5
III.5. Beneficios y Dividendos por Acción de los Tres Últimos Ejercicios.	6
III.6. Grupo del que forma parte la Sociedad y posición que ocupa en el mismo.	6

CAPITULO III. EL EMISOR Y SU CAPITAL. INFORMACIONES DE CARÁCTER GENERAL SOBRE LA SOCIEDAD

III.1. Identificación y Objeto Social.

III.1.1. Denominación completa.

Denominación Social: PULEVA BIOTECH, S.A.

Domicilio Social: Camino de Purchil, 66, 18004 Granada.

CIF: A/18550111

CNAE: 73.10

III.1.2. Objeto Social:

El objeto social de PULEVA BIOTECH, de acuerdo con el art. 2 de sus Estatutos, es el siguiente:

“la Sociedad tiene por objeto, tanto en los mercados españoles como en los extranjeros:

la investigación, desarrollo y comercialización de nuevos productos basados en ingredientes naturales con efectos positivos para la salud y que puedan mejorar la calidad de vida y el bienestar de la población a través de una reducción en la incidencia de ciertas enfermedades.

Quedan excluidas todas aquellas actividades sujetas a leyes especiales cuyos requisitos no queden cumplidos por esta Sociedad.

Las actividades integrantes del objeto social podrán ser desarrolladas mediante la suscripción o adquisición de acciones o participaciones de sociedades con objeto social análogo”

III.2. Informaciones Legales

III.2.1. Fecha y forma de constitución de la Sociedad.

PULEVA BIOTECH fue constituida mediante escritura pública autorizada por el Notario de Madrid D. José María de Prada Guaita el día 12 de septiembre de 2000, inscrita en el Registro Mercantil de Granada, al Tomo 914, Folio 164, Hoja GR-17.202. La Sociedad tiene su domicilio en Granada, Camino de Purchil número 66. Su código de identificación fiscal es A-18550111.

El capital social actual de PULEVA BIOTECH es de 13.847.885,28 euros , dividido en 57.699.522 acciones, de cero coma veinticuatro (0,24) euros de valor nominal cada una, representadas mediante anotaciones en cuenta y pertenecientes a una misma serie y clase.

La duración de la vida social se considera indefinida, de acuerdo con el art. 3 de sus Estatutos, que se transcribe a continuación: *“La Sociedad que tiene*

duración indefinida, dará comienzo a sus operaciones el día del otorgamiento de su escritura de constitución".

Los Estatutos Sociales están a disposición del público y pueden ser consultados en el domicilio social, sito en Granada, Camino de Purchil, nº 66 y en el Registro Mercantil de Granada.

III.2.2. Forma Jurídica y legislación especial que le sean aplicables.

La Sociedad Puleva Biotech, S.A. tiene carácter mercantil y reviste la forma jurídica de Sociedad Anónima. En consecuencia está sujeta a la regulación establecida por el Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, aprobado por Real Decreto Legislativo 1564/89, de 22 de diciembre, y demás legislación concordante, sin que le sea aplicable legislación especial.

III.3. Informaciones Sobre el Capital

III.3.1. Importe nominal del capital suscrito y del desembolsado hasta la fecha de redactar el folleto.

El capital social de PULEVA BIOTECH, S.A., asciende a 13.847.885,28 euros , representado por 57.699.522 acciones al portador de 0,24 euros nominales cada una, representadas por anotaciones en cuenta y se encuentra totalmente desembolsado.

La entidad encargada del registro contable es el Servicio de Compensación y Liquidación de Valores (SCLV) con domicilio en Madrid, calle de Orense, 34.

III.3.2. Indicación, en su caso, de los importes a liberar, plazos y forma en que debe tener lugar.

Al estar totalmente desembolsado no existen importes pendientes de liberar.

III.3.3. Clases y series de acciones, valores nominales, importes suscritos y desembolsados, y derechos políticos y económicos que conlleven.

A la fecha 26 de diciembre de 2002, el capital social de PULEVA BIOTECH está representado por 57.699.522 acciones, de cero coma veinticuatro (0,24) euros de valor nominal cada una. Todas ellas de una misma clase y serie, íntegramente suscritas y desembolsadas con los mismos derechos políticos y económicos, descritas en el apartado II.9. de este folleto.

De conformidad con la legislación vigente, las acciones de PULEVA BIOTECH están representadas mediante anotaciones en cuenta, habiendo quedado establecido un Registro Contable de primer nivel en el Servicio de Compensación y Liquidación de Valores, con domicilio en Madrid, calle Orense, 34, y un registro contable individualizado en cada Entidad Depositaria adherida al sistema de anotaciones en cuenta.

III.3.4 Cuadro esquemático de la evolución del capital social en los últimos tres años y descripción sucinta de las operaciones de modificación, cualitativas y cuantitativas habidas en dicho plazo.

Desde su constitución PULEVA BIOTECH, S.A., modificó su capital social por primera vez , aumentándolo mediante escritura de modificación del valor nominal de las acciones, aumento de capital y modificación de estatutos otorgada ante el Notario de Madrid, D. José María de Prada Guaita el día 13 de junio de 2001 e inscrita en el Registro Mercantil de Granada al Tomo 914, libro 0, Folio 176 Sección 8, Hoja GR-17202, Inscripción 9.

Con fecha 3 de diciembre de 2001 la Sociedad realizó un aumento de valor nominal de sus acciones pasando de 0,03 euros de valor nominal cada una a 0,24 euros de valor nominal cada una.

Así mismo con fecha de 26 de abril de 2002 quedó inscrita en el Registro Mercantil la escritura de ampliación de capital social de 1.538.653,92 euros mediante emisión y puesta en circulación de 6.411.058 acciones, de 0,24 euros de valor nominal cada una de ellas, y 2,96 euros a la prima de emisión.

La ampliación se realizó con aportación dineraria y fue íntegramente suscrita y desembolsada.

Presentamos a continuación un cuadro resumen con las citadas operaciones:

Fecha	Operación	Nº acciones emitidas	Capital	Saldo de acciones
12/09/00	<i>Constitución</i>	4.000.000 acciones	12.000.000 Euros	4.000.000
13/06/01	<i>Ampliación y Modificación del Nominal de las Acciones</i>	410.307.712 acciones	12.309.231,36 Euros	410.307.712
03/12/01	<i>Aumento del Valor Nominal sin variación de la cifra de capital social</i>	51.288.464 acciones	12.309.231,36 Euros	51.288.464
08/05/02	<i>Ampliación del capital social</i>	6.411.058 acciones	1.538.653,92 Euros	57.699.522
<i>A 26 de diciembre de 2002</i>			13.847.885,28 euros	57.699.522

III.3.5. Existencia de empréstitos de obligaciones convertibles, canjeables o con warrants.

La Sociedad no tiene emitidas en la actualidad empréstitos ni obligaciones convertibles o con “warrants”.

III.3.6. Títulos que representen las ventajas atribuidas a fundadores y promotores y bonos de disfrute.

No existen títulos representativos de ventajas a fundadores o promotores, ni bonos de disfrute.

III.3.7. Capital autorizado: Fecha de la Junta General donde se concedió la autorización y fecha límite de su vigencia, cuantía total que se aprobó e importe utilizado.

La Junta General de Accionistas de PULEVA BIOTECH, no ha facultado al Consejo de Administración de la Sociedad, para aumentar el capital salvo la ampliación de capital objeto del presente folleto, ni para emitir empréstitos, obligaciones convertibles o con warrants, ni bonos.

III.3.8 Condiciones a las que los estatutos someten las modificaciones de capital y de los respectivos derechos de las diversas categorías de acciones.

No existen en los Estatutos Sociales preceptos diferentes a los contenidos en la Ley de Sociedades Anónimas para las modificaciones de capital social.

III.3.9 Otros acuerdos adoptados en la Junta General de Accionistas.

La Junta General de Accionistas no ha adoptado otros acuerdos significativos distintos de los comentados en los apartados anteriores.

III.4. Acciones en cartera de la propia Sociedad y autorización al Consejo para adquisición derivativa de acciones propias.

La Junta General de Accionistas de PULEVA BIOTECH, celebrada el 8 de marzo de 2002 acordó dar autorización al Consejo de Administración para la adquisición derivativa de acciones propias, al precio mínimo de cada acción de 0,24 euros, y máximo, el de cotización en la Bolsa de Valores en el momento de la adquisición, hasta un número máximo representativo del cinco por ciento del capital social, y por un plazo que no podrá exceder de 18 meses. En caso de que se lleve a cabo la ampliación del nominal de las acciones, el precio mínimo y máximo de adquisición se adaptará al nuevo valor asignado.

Asimismo, la citada Junta General de Accionistas autorizó al Consejo de Administración para la adquisición derivativa de las acciones procedentes de la presente ampliación de capital, al objeto de proceder a su posterior entrega a los beneficiarios del plan de fidelización, o en su caso, para la amortización de las mismas.

A fecha de verificación del folleto, la Sociedad tiene 260.491 acciones propias en cartera, que representa el 0,45% del Capital Social.

Las operaciones realizadas por la Sociedad en el ejercicio 2002 con la autocartera hasta la fecha de verificación de este folleto (26 de diciembre de 2002) son:

Nº títulos comprados	Nº títulos vendidos	Precio medio de compra- euros	Precio medio de venta- euros	Resultado- (Pérdidas)- euros
495.627	(235.136)	3,67	3,74	(13.739)

A 30 de septiembre de 2002 los resultados en operaciones de compraventa de acciones propias en los nueve primeros meses del año habían supuesto un beneficio neto de 18.576 euros.

A 30 de septiembre de 2002 de acuerdo con la normativa vigente la Sociedad ha dotado una provisión por depreciación de acciones propias por la diferencia entre el coste de adquisición y el valor de cotización, si éste es menor (entendiendo por valor de cotización el menor entre la cotización media del último trimestre y la cotización a 30 de septiembre de 2002) y otra provisión por la diferencia entre el valor de cotización (o de coste si es menor) y el valor teórico contable (si éste último es a su vez menor que el de cotización).

De acuerdo con la normativa contable vigente, la primera de las citadas provisiones se ha dotado con cargo a resultados extraordinarios y la segunda con cargo a reservas de libre disposición según el cuadro adjunto:

Situación a 30 de septiembre de 2002					
Nº Acciones	Euros				
	Valor de			Provisión Dotada con cargo a	
	Adquisición	Cotización	Teórico Contable	Resultados Extraordinarios	Reservas Voluntarias
203.604	3,9144	2,54	0,5796	(279.846) (1)	(398.880) (2)

(1) Esta cifra se obtiene del siguiente cálculo: $203.604 \times (3,9144 - 2,54)$

(2) Esta cifra se obtiene del siguiente cálculo: $203.604 \times (2,54 - 0,5796)$

Las acciones propias a 30 de septiembre de 2002 se encuentran valoradas a 0,58 euros por acción, ascendiendo el saldo contable a la citada fecha a $(203.604 \times 0,5796) = 118.090,32$

El desglose del epígrafe de resultados extraordinarios de la cuenta de resultados a 30 de septiembre de 2002 es el siguiente:

DESCRIPCIÓN	EUROS
Beneficios en venta de acciones propias	18.576
Provisión por depreciación de acciones propias	(279.846)
Otros ingresos	(15)
Total - Rdos extraordinarios negativos	(261.255)

III.5. Beneficios y Dividendos por Acción de los Tres Últimos Ejercicios.

Los datos correspondientes a este punto se completan en el punto II.17.3, al que nos remitimos.

III.6. Grupo del que forma parte la Sociedad y posición que ocupa en el mismo.

Puleva Biotech, S.A. es una filial del grupo Ebro Puleva, S.A. grupo nacional del sector de la alimentación en España. La información acerca de este grupo puede obtenerse de los registros de la CNMV.

Otras sociedades significativas pertenecientes a este grupo son: Azucarera Ebro, S.L.; Arrocerías Herba, S.A.; Puleva Food, S.L..

Puleva Biotech, S.A. no participa en ninguna Sociedad.

INDICE DEL CAPITULO

<i>CAPITULO IV. ACTIVIDADES PRINCIPALES DEL EMISOR</i>	<i>2</i>
IV.0. Glosario.	2
IV.1. Antecedentes.	5
IV.2. Actividades Principales del Emisor.	8
IV.3. Circunstancias Condicionantes.	57
IV.4. Información Laboral.	58
IV.5. Política de Inversiones.	61
IV.6. Actividades Relativas al Grupo.	63

CAPITULO IV. ACTIVIDADES PRINCIPALES DEL EMISOR

IV.0. Glosario.

A efectos de que el lector de este folleto pueda familiarizarse con los conceptos de biotecnología que se desarrollan en el mismo, incluimos en este capítulo un glosario de los términos más significativos empleados:

ácido graso poliinsaturado: molécula de ácido graso que contiene dos o más dobles enlaces en su cadena .

aminoácido: molécula compuesta por un grupo ácido, un grupo amino y una cadena lateral de diferente composición. Es la unidad mínima formadora de proteínas.

animales transgénicos con disrupción génica: animales a los que se les ha eliminado un gen.

antiaterogénico: que inhibe aterosclerosis.

anticuerpo: antitoxina, sustancia capaz de bloquear el efecto nocivo de algunas sustancias extrañas al organismo.

antígeno: sustancia extraña para un organismo y que es capaz de iniciar una respuesta de nuestro sistema de defensa.

antioxidante: compuesto capaz de reducir los fenómenos de oxidación.

aterogénico: que induce aterosclerosis.

arteriosclerosis: enfermedad caracterizada por un acumulo de grasa en las arterias.

biocatalizador: sustancia biológica que incrementa la velocidad de una reacción química

biodisponible: que puede ser utilizado por el organismo para sus funciones biológicas.

biomarcador: cualquier parámetro que se pueda medir y sea indicativo de una actividad biológica.

bioreactor: Reactor donde se llevan a cabo reacciones biológicas

catalizador: sustancia química que incrementa la velocidad de una reacción química.

células endoteliales: monocapa de células que tapizan los vasos sanguíneos, linfáticos y otras cavidades del organismo.

cepas recombinantes: aquellos microorganismos cuyo ADN ha sido modificado mediante técnicas de biología molecular.

citoquina: molécula proteica producida por las células del sistema inmune.

clonación molecular: inserción de un fragmento de ADN (ácido desoxiribonucleico) o ARN (ácido ribonucleico) determinada que a su vez se introduce en un (micro)organismo donde puede copiarse.

cromatografía: técnica de separación de componentes de una mezcla, que consiste en pasar la mezcla en forma líquida o gaseosa, a través de una matriz sólida donde se lleva a cabo la separación.

electroforesis capilar: técnica de separación de proteínas usando un capilar que es sometido a la acción de la corriente eléctrica.

enfermedad neurodegenerativa: enfermedad que se caracteriza en una pérdida de un gran número de neuronas.

enzima: sustancia proteica elaborada por una célula viva que cataliza una reacción específica

epitelio intestinal: células que tapizan la mucosa intestinal. Se caracterizan por ser responsables de la absorción de los alimentos. Además, el epitelio intestinal es la puerta de entrada para la mayoría de elementos extraños en el organismo y por ello presenta asociado un sistema inmunológico especializado.

espectrometría de masas: técnica que permite realizar calcular el peso molecular de componentes de una muestra.

estrés oxidativo: proceso que se desencadena cuando los mecanismos antioxidantes protectores de las células no pueden neutralizar a los oxidantes que se generan, resultando en un daño celular (o de tejidos u órganos) cuya magnitud depende de la intensidad del estrés.

expresión génica: síntesis de una proteína codificada por un gen.

factor de crecimiento: compuestos de bajo peso molecular que deben ser añadidos al medio de cultivo de determinados organismos para que crezcan.

fermentador: reactor donde se llevan a cabo reacciones biológicas en ausencia de oxígeno.

fibra dietaria: fracción del alimento que no es digerida ni asimilada por carecer el organismo de enzimas que las digieran.

genoteca: colección de fragmentos de ADN que representan el ADN completo de un organismo.

HDL: lipoproteínas de alta densidad.

hidrolizado de proteínas: mezcla de péptidos y proteínas degradadas por la acción de ciertas enzimas.

LDL: lipoproteínas de baja densidad.

linfocito: célula del sistema inmune responsable de la respuesta inmune específica

lipido: molécula grasa formada por una cabeza polar y una cadena larga apolar.

macrófagos: tipo de célula del sistema inmune

mastocito: célula del sistema inmuneresponsable de los fenómenos de alergia.

metabolito: producto de las reacciones orgánicas producidas en un tejido.

microorganismo: organismo vivo que no puede ser percibido por el ojo humano.

monosacárido: unidad monomérica de azúcar, como por ejemplo glucosa o manosa.

neuroprotector: un compuesto que protege a las neuronas del sistema nervioso.

neurotoxina: sustancia tóxica que induce la muerte celular en las células del sistema nervioso.

nucleótido: molécula formada por un azúcar, una base púrica o pirimidínica y tres fosfatos, constituyente del ADN e importante fuente de energía a nivel molecular.

nutrición enteral: nutrición que se lleva a cabo por vía oral.

nutrición parenteral: nutrición que se lleva a cabo por vía intravenosa.

oligosacárido: polímero natural formado por dos o más unidades de monosacárido. También denominado carbohidrato.

PCR: técnica que se usa para amplificar un trozo determinado de ADN que utiliza ciclos repetitivos de desnaturalización y replicación.

péptido: cadena de un número pequeño de aminoácidos unidos por enlaces amida, también llamados enlaces peptídicos.

prebiótico: ingrediente alimentario no-digerible que afecte beneficiosamente al huésped gracias a la estimulación selectiva del crecimiento y/o actividad de una o un limitado número de bacterias en el colon.

probiótico: producto que contenga microorganismos definidos, viables y en número suficiente; los cuales sean capaces de alterar la microflora intestinal del huésped y que por ello ejerzan un efecto beneficioso para la salud del intestino.

propiedades organolépticas: propiedades de un alimento que se perciben a través de tres de los sentidos, la vista, el olfato y el gusto.

química combinatoria: nueva tecnología usadas para la preparación de una colección de compuestos en la industria farmacéutica.

resonancia magnética nuclear: técnica que permite averiguar información de la estructura de una molécula en estudio. Está basada en el comportamiento de los espines nucleares de los átomos de una molécula dentro de un campo magnético.

tecnología de ADN recombinante: conjunto de técnicas que permiten modificar, unir, cortar o introducir un fragmento de ADN o ARN en un organismo.

ultrafiltración: proceso de separación por filtración en fase líquida en el que un soluto, de elevado peso molecular, es retenido cuando el solvente y solutos, de menor peso molecular, pasan a través de membranas selectivas por la acción de la presión.

vectores de expresión: vector génico (secuencia de ADN) que contiene todos los elementos genéticos necesarios para la realizar la expresión de un gen.

VLDL: lipoproteínas de muy baja densidad.

IV.1. Antecedentes.

Como se ha comentado en apartados anteriores, Puleva Biotech, S.A. se constituye en septiembre de 2000 habiendo iniciado sus operaciones en noviembre de dicho año. Nace como consecuencia de la aportación de una rama de actividad de Puleva S.A. consistente en las actividades de I + D de Puleva, S.A. a dicha Sociedad, con la finalidad de que las mismas tengan identidad y recursos propios, para tratar de culminar con éxito la obtención de nuevos productos susceptibles de aportar a la compañía altos índices de rentabilidad.

Los activos aportados por Puleva, S.A. a Puleva Biotech, S.A. fueron los siguientes:

DESCRIPCIÓN	IMPORTE EN €
Instalaciones Planta Piloto	414.136,92
Equipos Informáticos	21.207,67
Proyectos de Investigación	906.693,38
Fondo de Comercio	8.113.663,41
Cta. a Cobrar a Empresas del Grupo	2.544.298,62
TOTAL APORTACIÓN	12.000.000,00

El Fondo de Comercio aportado se corresponde con el Know How de Investigación y Desarrollo de productos, contratos de prestación de servicios de I+D a empresas del grupo Puleva, cesión de contrato de asesoramiento técnico a otras empresas, cesión de acuerdos de investigación con Instituciones Científicas y cesión de capital humano con formación de I+D. La totalidad de los activos aportados de Puleva, S.A. a Puleva Biotech, S.A. incluido el Fondo de Comercio fueron valorados por un experto independiente nombrado por el registro Mercantil que en su informe de tasación concluía que el valor de los activos aportados era igual o superior al detallado en el cuadro anterior.

El fondo de comercio se amortiza de forma sistemática, en el plazo de 20 años, ya que este es el período estimado en que dicho fondo va a contribuir a la obtención de ingresos. La Sociedad considera que el fondo de comercio generará en el mencionado periodo unos beneficios cuanto menos similares a su valor, incluyendo una remuneración a la inversión según tipos de mercado. La Sociedad ha iniciado su amortización el 1 de enero de 2001.

Las primeras actividades de I+D surgen en 1974 con la creación del Departamento Técnico y de Investigación de Puleva, S.A. (matriz de la que se

segregó la empresa PULEVA BIOTECH) que llevaba a cabo las misiones de desarrollo de nuevos productos y mejora de los existentes, diseño y control de nuevas instalaciones, investigación de un plan General de Calidad, formación de personal técnico, así como relaciones con la Administración Pública. Durante este período se desarrollaron gran variedad de productos entre los que merece destacar una leche acidificada (Pulak), la primera desarrollada en España, yogur batido con frutas, postres en polvo, quesos, frescos y maduros y el primer producto nutricional español para el tratamiento de los síndromes de mal absorción de la infancia (Nieda).

En 1975 se inició en el mismo departamento un estudio de la composición de la leche humana y de la composición en nucleótidos de las leches de diversas especies de mamíferos, así como sus efectos fisiológicos, consiguiendo en 1981 y conjuntamente con la Universidad de Granada el Premio Nacional de Investigaciones Perinatológicas.

Entre 1982 y 1985, el Dpto. de I+D de Puleva llevó a cabo una serie de trabajos encaminados a estudiar las funciones biológicas de los nucleótidos de la dieta a través de varios estudios multicéntricos llevados a cabo con Departamentos de Pediatría nacionales y extranjeros. Estos estudios dieron como fruto el desarrollo por Puleva de la primera leche infantil suplementada con nucleótidos a escala mundial.

En 1987 Puleva decidió que uno de sus objetivos estratégicos era transformar la industria láctea en una industria de nutrición, entre otros motivos por el esfuerzo realizado durante los años precedentes en investigación y el deseo de plasmar los resultados de estos estudios básicos y aplicarlos en productos comerciales. Así, entre 1987 y 1988, Puleva desarrolló un nuevo proceso de hidrólisis enzimática de cereales que permitió la comercialización de toda una gama de papillas a base de cereales, proceso que fue objeto de patente. En el ámbito de las leches infantiles durante este período se desarrolló y comercializó una nueva leche infantil destinada a la alimentación de recién nacidos de bajo peso y prematuros.

Entre 1985 y 1989, dentro del programa de diversificación de productos nutricionales, se desarrolló toda una gama de dietas para Nutrición Enteral Clínica destinadas a la alimentación de pacientes con distintas patologías. Se desarrollaron tres líneas de productos: dietas completas, suplementos nutricionales y dietas modulares.

En el período 1989-93, Puleva continuó con su estrategia de desarrollo y comercialización de productos nutricionales. En esta etapa se realizaron numerosos proyectos multicéntricos con centros de investigación españoles y extranjeros subvencionados por el CDTI (Centro para el desarrollo tecnológico y la innovación). Así, se realizó un proyecto para el diseño de un proceso industrial para la extracción y purificación de ácidos grasos poliinsaturados de larga cadena (Omega₆ y Omega₃) en colaboración con el Instituto de la Grasa de Sevilla y el Instituto de Nutrición y Tecnología de Alimentos (INTA) de la Universidad de Chile. Los resultados de este trabajo permitieron el diseño de una planta a escala industrial para la obtención de estos ácidos grasos y el desarrollo de una nueva mezcla de aceites y grasas para nutrición infantil y de adultos que fue patentada a nivel mundial.

Otro de los proyectos de gran relevancia fue la obtención de hidrolizados de proteínas con baja alergenicidad para la alimentación de neonatos con intolerancia a las proteínas de la leche de vaca. Un tercer estudio subvencionado por el CDTI fue la obtención y evaluación biológica de una fuente natural de gangliósidos destinados a la alimentación infantil.

Entre 1992 y 1993 se desarrolló en el departamento de I+D la primera leche enriquecida en calcio comercializada en España, “Puleva calcio”. Este producto ha producido un cambio profundo en el mercado de las leches de consumo en nuestro país y es una de las bases del éxito comercial de Puleva en la actualidad. En este período, el Departamento de I+D participó además en el diseño de una nueva planta para la fabricación de leches infantiles y papillas de cereales, que fue inaugurada en 1992, siendo en ese momento la más moderna de Europa.

Entre 1993 y 1996 tuvo lugar una crisis financiera que llevó a Puleva a una suspensión de pagos y a un expediente de regulación de empleo. En esta situación, Puleva decidió vender la fábrica de Nutrición y las instalaciones del departamento de I+D a la multinacional Abbot Laboratories.

En 1996, se creó de nuevo el Departamento de I+D de Puleva. La alta inversión de Puleva en investigación y desarrollo es uno de los pilares del éxito comercial de esta empresa. Convencidos de este hecho, la Dirección elaboró un plan de Investigación que contemplaba la incorporación y formación de jóvenes investigadores en áreas muy diversas de Ciencia y Tecnología de los Alimentos así como de Nutrición, en colaboración con la Universidad de Granada y otros organismos públicos de investigación. Así, en los 2 siguientes años, se firmaron acuerdos marco de colaboración con la Universidad de Granada y el Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC).

Puleva promovió a partir de 1998 la realización de varios proyectos de investigación en el área de Ciencia y Tecnología de los Alimentos con las Universidades de Granada, Almería y Córdoba, con cargo a los fondos FEDER y en los que Puleva aporta un 25 % del coste económico. Asimismo, Puleva mantiene colaboraciones con varios centros del CSIC, como la Estación Experimental del Zaidín (Granada), Instituto de Fermentaciones Industriales e Instituto del Frío (Madrid), IATA (Valencia), CEBAS (Murcia) y el Instituto de la Grasa (Sevilla).

Entre los productos desarrollados y comercializados por Puleva en los últimos años cabe destacar la ya mencionada “Puleva Calcio” y “Puleva Omega-3”, el primer producto lácteo a escala mundial que conjuga las ventajas de la leche desnatada y una composición grasa más saludable desde el punto de vista nutricional. “Puleva Omega-3” se caracteriza por su alto aporte de calcio, proteína, ácido oleico y un aporte equilibrado de ácidos grasos Omega₆ y Omega₃.

En 1998, el Departamento de I+D desarrolló varios productos para colectivos con necesidades nutricionales específicas, entre los que destacan un producto lácteo para la nutrición de embarazadas y lactantes (Puleva Mamá) y otro para niños de corta edad (Puleva Peques). En este mismo año, se crea la Sociedad

Andoleum y se desarrolló por parte del Dpto. de I+D una gama de aceites de oliva virgen extra de alta riqueza en antioxidantes naturales.

En el año 1999, Puleva creó conjuntamente con la compañía Swiss Dairy Foods, la Sociedad Yofres S.A. con objeto de lanzar al mercado una gama completa de productos fermentados lácteos con propiedades nutricionales.

El Grupo Puleva ha venido dedicando aproximadamente un 1,5 % de su facturación anual a gastos de Investigación y Desarrollo. Este presupuesto, además de investigación científica, incluye estudios de investigación de nuevos mercados y de consumidor, colaboraciones con centros públicos y privados de investigación, cursos de formación, estancias en centros de investigación extranjeros y asistencia a seminarios y conferencias entre otros.

En resumen, podemos decir que desde la creación del departamento I+D, Puleva ha invertido más de 6.000 millones de pesetas en gastos de investigación y desarrollo. En este período, el Dpto. de I+D de Puleva ha publicado más de 150 trabajos científicos en revistas nacionales e internacionales y ha patrocinado más de 50 proyectos en las áreas de Nutrición, Ciencia y Tecnología de los Alimentos. Merece destacar la enorme importancia que los gestores de Puleva conceden a la Investigación y el desarrollo como pilares del futuro de esta compañía española en un sector como el agroalimentario dominado por compañías multinacionales. Con la creación de PULEVA BIOTECH se ha multiplicado por cuatro el capital humano, así como sus instalaciones, que cuentan con el aparataje y la tecnología más moderna actualmente existente para acometer sus ambiciosas perspectivas.

IV.2. Actividades Principales del Emisor.

IV.2.1 Descripción de los principales grupos y líneas de actividad. Características generales más significativas que a juicio del emisor inciden en la evolución de los precios y demanda de los mismos

PULEVA BIOTECH ha centrado el núcleo de su actividad en el desarrollo de nuevos productos que podrán ser o bien productos destinados por sí solos directamente al consumidor (en envases monodosis), o bien productos que se utilicen como un suplemento adicional o “Plus” enriqueciendo otros productos destinados al consumidor final.

Las actividades de Puleva Biotech en el área de investigación se centran en la producción y /o aislamiento de componentes naturales presentes en alimentos, plantas y otras fuentes naturales que puedan tener un efecto beneficioso para la salud y el desarrollo de protocolos de estudio y validación del efecto de estos componentes en modelos celulares, animales de experimentación y en humanos a través de ensayos clínicos, para su posterior comercialización.

La prestación de servicios se compone de la cifra neta de negocio y otros ingresos accesorios y de gestión corriente, el detalle a 31 de diciembre de 2001 y a 30 de septiembre de 2002 es el siguiente:

INGRESOS POR PRESTACIÓN DE SERVICIOS		
Euros	30-09-2002	31-12-2001
Cifra de Negocio Neta		
Empresas del Grupo	2.582.153	3.154.816
Externas al Grupo (Soprole)	32.725	-
	2.614.878	3.154.816
Ingresos Accesorios y de gestión corriente		
Empresas del Grupo	19.443	25.410
Ingresos por Prestación de Servicios	2.634.321	3.180.226

En la actualidad Puleva Biotech se encuentra desarrollando las siguientes actividades:

- a) **Prestación de servicios de investigación y desarrollo a Puleva Food, S.L.** en virtud del contrato firmado por ambas sociedades con fecha 1 de enero del 2001. Durante el año 2001 la Sociedad ha tenido unos ingresos por este concepto de 3.172 miles de euros , y a 30 de Septiembre de 2002, los ingresos alcanzan la cifra de 2.585 miles de euros (el 98,7% de la Cifra Neta de Negocios).

Si efectuamos la comparación de las cifras reales del año 2001 con las cifras estimadas por los Administradores de la Sociedad en las proyecciones financieras elaboradas con motivo de la admisión a la negociación de las acciones de la compañía, el resultado es el siguiente:

Miles de euros		
Real 2001	Estimado 2001	Diferencia %
3.180	3.172	0,25%

Las características básicas del citado contrato son las siguientes:

0. El objeto fundamental del contrato es la ejecución por parte de Puleva Biotech de proyectos y programas de investigación y desarrollo consistentes en la investigación de principios activos, ingredientes con actividad biológica en el ser humano para aplicar a la gama de productos alimenticios de Puleva Food, así como el desarrollo de nuevos productos y la reingeniería o diseño de productos ya existentes, promoviendo la innovación en la gama de productos y el asesoramiento sobre los fines industriales de los resultados independientemente del proyecto específico.
1. El contrato tiene una duración de cinco años prorrogable por periodos sucesivos de cinco años, sino media previa denuncia de cualquiera de las partes firmantes con un preaviso mínimo de seis meses antes de que termine la vigencia de cada uno de los periodos.
2. En el supuesto de que cualquiera de las partes quisiera resolver el contrato antes de que finalice el periodo inicial de duración, deberá de notificarlo con un plazo de preaviso de dos años, indemnizando la parte interesada en la resolución a la otra, con 1.502.530,26 €, por cada

uno de los años que reste hasta el tiempo de duración inicial pactado de cinco años. En este sentido, PULEVA FOOD, S.L. se obliga a encargar proyectos de investigación o desarrollo a PULEVA BIOTECH, S.A. por un montante mínimo de 1.502.530,26 € de media anual durante el periodo de vigencia del presente contrato, esta obligación no será aplicable en caso de prórroga del presente contrato.

3. PULEVA FOOD, S.L. será la propietaria intelectual e industrial y titular de los resultados que se obtengan en el cumplimiento del objeto del presente contrato, así como de cualquier patente o invento que pueda surgir de los mismos. (Es decir, aquellas patentes que pudieran surgir en proyectos encargados y pagados de modo específico por Puleva Food, serán propiedad de Puleva Food. En este sentido la investigación que se está realizando y se prevé realizar por parte de Puleva Biotech para Puleva Food es una investigación más relacionada con el desarrollo de nuevos productos similares a los actuales en el mercado, siendo por tanto muy distinta y absolutamente independiente de la investigación que está realizando Puleva Biotech para el desarrollo de los productos que se han utilizado en las proyecciones financieras del capítulo VII, para los cuales cualquier patente siempre será de Puleva Biotech).

Por otro lado, Puleva Food es propietaria de los estudios relacionados con la leche Puleva Omega-3, y los derechos relacionados con ese producto que puedan surgir de proyectos que encargue específicamente a Puleva Biotech. No obstante, Puleva Biotech es propietaria de cualquier otro producto en base a Omega 3, incluida la fabricación y comercialización de dicho ácido graso sin limitación. ácido graso.

4. Teniendo en cuenta que la propiedad tanto intelectual como industrial de los resultados de los proyectos encargados por PULEVA FOOD, S.L., así como todos los derechos sobre la explotación de los mismos son propiedad de PULEVA FOOD, S.L., sí se llevase a cabo la explotación industrial del resultado y su comercialización, siempre que se trate de un producto nuevo, y no reingeniería de producto, en función del éxito significativo que dicha comercialización refleje sobre el incremento de ventas anuales ("sucess-fee") PULEVA BIOTECH, S.A. percibirá, en concepto de "canon de comercialización", durante los cinco primeros años de vida, o durante los diez primeros años de vida si el nuevo producto lleva asociado la obtención de una patente, el 1 % sobre ventas netas del producto resultado del proyecto específico, certificadas por el Auditor de Cuentas.
5. La facturación de los honorarios presupuestados se efectuará de la siguiente forma, excepto para los proyectos basados en el seguimiento de calidad, cuya facturación será mensual.
 - 20% en el momento del encargo y aceptación del proyecto por parte de PULEVA BIOTECH, S.A.

- 60% se distribuirá en las distintas fases o hitos del proyecto objeto de convenio o contrato específico o en los plazos que en los mismos se acuerden, que se facturará a la terminación de cada fase o hito, o en los plazos que igualmente se acuerden, y se pagará 30 días fecha factura, previa conformidad de PULEVA FOOD, S.L.
- 20% a la terminación del proyecto, sí el proyecto concluye con éxito, en caso contrario PULEVA BIOTECH, S.A., asume este 20%.

En las proyecciones financieras contempladas en el capítulo VII de este folleto se ha tenido en cuenta el riesgo que asume Puleva Biotech en las actividades de I +D para Puleva Food aplicando un criterio de máxima prudencia.

6. PULEVA BIOTECH, S.A. durante la vigencia del presente contrato no podrá llevar a cabo para terceros proyectos iguales o similares a los encargados por PULEVA FOOD, S.L. sin la autorización expresa por escrito de ésta. El incumplimiento de esta cláusula será causa de resolución automática del contrato con independencia del tiempo de vigencia y fase o hito en el que se encuentre el proyecto específico, aplicándose la indemnización prevista en el apartado dos anterior, al considerarse dicho incumplimiento como resolución unilateral del contrato por parte de PULEVA BIOTECH, S.A.
7. PULEVA BIOTECH, S.A. se obliga a concertar con una entidad aseguradora de conocida solvencia una póliza de seguro que cubra hasta un límite de 6.010.121,04 €, los riesgos y responsabilidades así como la pérdida de beneficios, derivados del desarrollo y procesos de los productos que resulten de los contratos o convenios de colaboración, amparados en el presente acuerdo marco incluyendo los riesgos asociados con el uso y consumo de los productos así como la responsabilidad de cualquier tipo derivada de los mismos que repercuta en la marca PULEVA.

Si PULEVA FOOD, S.L. se viera obligada a ejercitar o inmersa en cualquier acción legal por alguna de las citadas responsabilidades, PULEVA BIOTECH, S.A. se verá obligada a pagar el coste legal en que incurra, así como cualquier otro gasto derivado de dicha situación.

De acuerdo con esta cláusula Puleva Biotech responderá ante Puleva Food en el caso de que como consecuencia de las labores de investigación y desarrollo desarrolladas para ella, esta última tuviese que destruir algún producto, o retirarlo del mercado asumiendo todos los costes hasta seis millones de euros a cuyos efectos, Puleva Biotech tiene contratada una póliza que le cubre las citadas responsabilidades frente a Puleva Food así como frente a cualquier tercero por las actividades desarrolladas por la misma.

- b) Desarrollo por cuenta propia para su fabricación y comercialización de compuestos biológicos que actualmente se comercializan en el mercado como ingredientes que se incorporan a otros productos, o desarrollo de**

nuevos ingredientes muy similares a otros existentes actualmente en el mercado, que no tienen la consideración de productos novedosos o Novel Food.

Actualmente esta línea de actividad no está generando ingresos para la Sociedad dado que los compuestos biológicos aún no han completado todas las fases necesarias para su comercialización.

Para estos productos se pretende buscar: (1) procedimientos de extracción u obtención que permitan obtener un producto de mayor calidad que el existente actualmente en el mercado para obtener ventajas competitivas o (2) productos similares a los actualmente en el mercado pero que aportan un plus, bien por ser de mayor calidad o prevenir determinadas enfermedades de manera más eficaz.

Esta tipología de productos en desarrollo por la Sociedad, por sí no suponen novedad en el sector de la alimentación dado que son masivamente consumidos y no requieren para su comercialización ningún proceso de autorización administrativa. No obstante, la Sociedad tiene la intención de patentar en la medida que sea posible los procedimientos novedosos de obtención de los mismos o bien sus efectos sobre la salud una vez estén clínicamente probados. Se espera que el primero de estos productos llegue al mercado en el año 2003.

Cualquier patente que surja de esta actividad será propiedad de Puleva Biotech.

- c) **La Sociedad está realizando por cuenta propia actividades de investigación y desarrollo de nuevas biomoléculas con actividad biológica que tengan un efecto positivo para la salud humana.** Cualquier patente derivada de esta actividad será siempre propiedad de Puleva Biotech.

A fecha de redacción del presente folleto no se han generado ingresos por esta línea de actividad para la Sociedad, ya que los componentes biológicos no han completado aún todas las fases necesarias para su comercialización.

Actualmente trabajan con más de 30 compuestos diferentes analizando su potencial efecto biológico sobre la salud humana. Estas biomoléculas deben de seguir un largo proceso desde la fecha de su descubrimiento hasta su comercialización, dado su carácter de alimento novedoso, al no ser usado como ingrediente en alimentos actualmente consumidos. En el apartado IV.2.1.5. incluido dentro de este epígrafe se detallan las fases que han de pasar los nuevos productos desde su descubrimiento hasta su comercialización.

El objetivo de la Sociedad es patentar el procedimiento de extracción u obtención de estos compuestos biológicos, así como patentar sus efectos beneficiosos sobre la salud una vez éste sea probado científicamente, con la finalidad de obtener una rentabilidad asociada a dichas patentes.

No obstante lo anterior, a efectos de las proyecciones financieras incluidas en el capítulo VII de este folleto, actualizadas y aprobadas por el Consejo de Administración en la sesión celebrada el día 19 de diciembre de 2002, la Sociedad ha estimado los ingresos susceptibles de ser producidos por diez de dichos productos para los cuales la Sociedad les asigna la máxima probabilidad de culminar con éxito todas las fases necesarias hasta su comercialización. En las actuales proyecciones financieras de la Sociedad y con respecto a las presentadas en el folleto anterior, se ha incluido el producto GH-28 como resultado de un proyecto interno de prebiótico, con efectos positivos para las infecciones intestinales, cuyo lanzamiento se prevé para el año 2.004, se consigue así incorporar un nuevo producto de mayor valor añadido. Para este producto se ha elaborado una solicitud de patente. En las previsiones del capítulo VII, se considera por tanto, la incorporación de ese nuevo producto.

Estos diez productos, se corresponden cinco de ellos a ingredientes no noveles (referidos en el apartado a) anterior) y cinco a ingredientes noveles a los que nos hemos referido en este apartado, según se detalla a continuación

Producto	Enfermedades sobre las que actúa	Efecto sobre la enfermedad	Fase del proceso en la que se encuentra				Estado de la Patente	Fecha de Lanzamiento prevista
			Descubrimiento	Preclínica	Clínica	Industrial		
Existentes-								
CV-17	Cardiovasculares	Preventivo	Completada	n/a (*)	n/a (*)	En desarrollo	Solicitada	2003
CV-63	Cardiovasculares	Preventivo	Completada	n/a (*)	n/a (*)	En desarrollo	Redacción	2004(**)
GH-28	Infección Intestinal	Preventivo	Completada	n/a (*)	n/a (*)	En desarrollo	Solicitada	2004
AL-10	Alergias	Preventivo	Completada	n/a (*)	n/a (*)	Pendiente	Redacción	2005(**)
IM-32	Inmunológicas	Preventivo	Completada	n/a (*)	n/a (*)	Pendiente	Redacción	2006
Noveles-								
BR-17	Neurodegenerativas	Preventivo	Completada	En desarrollo	Pendiente	Pendiente	Solicitada	2006
AL-41	Alergias	Preventivo	Completada	En desarrollo	Pendiente	Pendiente	Pendiente	2006
CV-33	Cardiovasculares	Preventivo	Completada	En desarrollo	Pendiente	Pendiente	Solicitada	2006
BR-24	Neurodegenerativas	Preventivo	Completada	En desarrollo	Pendiente	Pendiente	Redacción	2007
IM-36	Inmunológicas	Preventivo	Completada	En desarrollo	Pendiente	Pendiente	Pendiente	2008

(*) Estos productos al no tratarse de alimentos o ingredientes noveles, y ser por tanto conocidos y consumidos en la actualidad no requieren efectuar ninguna de las fases preclínicas ni clínicas.

(**) Respecto a las proyecciones anteriores, la fecha de lanzamiento de los productos CV-63 y AL-10 se retrasa un año pues la Sociedad ha priorizado el lanzamiento de otros productos de mayor rentabilidad.

d) Actividades de asesoramiento técnico.

En la aportación de rama de actividad realizada por Puleva, S.A. en la constitución de Puleva Biotech, esta última se subrogó en el “contrato de licencia para el desarrollo de productos” que con fecha 2 de noviembre de 1999 se firmó entre Puleva, S.A. y Sociedad Productores de Leche, S.A. Soprole. En virtud de este contrato Puleva, S.A. aportó a Soprole los conocimientos y especificaciones técnicas de procesos, materias primas y productos acabados necesarios para la fabricación de alimentos funcionales enriquecidos en calcio y Omega3.

El referido contrato aportará a Puleva Biotech ingresos por servicios de asesoramiento técnico de 18.700 euros al año durante 5 años (2000-2004), más unos ingresos por royalties por las ventas efectivas que realice Soprole de alimentos funcionales descritos a razón de aproximadamente 0,0060 euros por litro vendido. Dichos ingresos derivados del citado contrato han sido considerados en las proyecciones financieras incluidas en el capítulo VII de este folleto. Por prudencia, no se consideraron estos ingresos en la realización de las proyecciones financieras presentadas en el folleto anterior al estar pendiente el establecimiento de las relaciones con este cliente directamente por la Sociedad. En las proyecciones actuales, los ingresos por este concepto correspondientes a los años 2000 y 2001, vienen reflejados en el año 2002.

e) Prestación de servicios de Investigación y Desarrollo a empresas externas.

Con fecha 30 de julio de 2002, se ha firmado un contrato con Quesos FORLASA, S.A., para el desarrollo de alimentos funcionales. Los conocimientos tecnológicos de Puleva Biotech respecto a los componentes activos de dichos alimentos, se van a aplicar al sector de producción y comercialización de distintas tipologías de quesos.

El contrato tiene una duración de tres años, prorrogable por periodos sucesivos de igual duración. Forlasa S.A. abonará a Puleva Biotech, S.A. un canon fijo anual durante los tres años de vigencia del contrato, revisándose el canon anualmente en base al IPC. Como contraprestación a este pago, Puleva Biotech, S.A. se compromete a presentar un mínimo de dos proyectos de I+D+i anuales. En caso de aceptar alguno de los proyectos, además del canon fijo descrito anteriormente, hay una retribución variable por cada proyecto, presentado por Puleva Biotech, S.A. y aprobado por Quesos Forlasa, que se contemplará en una memoria donde además deberán ir reflejados los objetivos específicos de cada trabajo, calendarios, canon de comercialización de los productos resultantes, así como las condiciones de pago específicas de cada proyecto presentado.

A 30 de septiembre de 2002, la Sociedad no ha registrado aún ningún ingreso proveniente de este contrato. No obstante, si ha sido contemplado a partir del año 2003 en las proyecciones financieras contenidas en el capítulo VII de este folleto.

Actualmente, se están llevando a cabo negociaciones con otras compañías nacionales para llevar a cabo conjuntamente proyectos en materia de I+D+i, en el campo de alimentos funcionales.

Teniendo en consideración los objetivos de la compañía una vez que los productos contemplados en los apartados b) y c) anteriores hayan culminado, en su caso, con éxito todas sus fases hasta su comercialización, las líneas de actividad de PULEVA BIOTECH que serían susceptibles de generar ingresos serán las siguientes:

1. Comercialización a nivel nacional e internacional de los nuevos productos desarrollados que estén destinados bien directamente al consumidor final o bien para ser incorporados como un “Plus” a otros productos. En este sentido, PULEVA BIOTECH solicitará la protección vía patente de los efectos beneficiosos de dichos productos para la salud humana, con carácter previo a su comercialización. Los ingresos procederían por un lado de la venta del ingrediente natural que se incorpora como plus a un producto existente o bien novedoso, y por otro lado, procederían de un royalty que se cobraría sobre las ventas netas de los productos que incorporen dicho ingrediente natural.
2. Prestación de servicios de asesoramiento técnico en la implantación de los procesos industriales necesarios para incorporar los nuevos productos a otros productos ya existentes. Estos ingresos consistirán en un canon fijo de implantación, más uno variable por el asesoramiento continuado. Dichos servicios por asesoramiento técnico se están prestando en la actualidad a la Sociedad de Productores de Leche, S.A. Soprole.
3. Royalties por la cesión de uso de las patentes fruto de los nuevos desarrollos.
4. Ingresos por proyectos de investigación y desarrollo realizados a medida para otras sociedades (en la actualidad es la principal fuente de ingresos de la compañía).
5. Venta de patentes cuya explotación comercial no quiera abordar PULEVA BIOTECH.

PULEVA BIOTECH pretende centrarse en el proceso de identificación de ingredientes con efectos beneficiosos sobre la Salud, demostrar y patentar su efecto, y posteriormente comercializar el ingrediente y asesorar en los procesos industriales para su incorporación a un alimento, que de esta manera queda convertido en alimento funcional.

El mayor precio, y valor añadido del producto funcional, implica que la comercialización de estos productos sea una actividad tremendamente atractiva para la empresas de alimentación a nivel mundial. Por otro lado, el escaso peso que el componente que incorpora el plus tiene sobre el producto final, permite que el precio que se paga por este ingrediente sea un precio muy elevado, para recuperar las inversiones realizadas en su desarrollo y aportar una alta rentabilidad a la empresa que tenga patentado el efecto.

Por ello, para entender el mercado al que va dirigido PULEVA BIOTECH, es necesario analizar los conceptos que se detallan en los siguientes apartados:

IV.2.1.1. Biotecnología: Fines de la misma.

IV.2.1.2. Alimentos funcionales.

IV.2.1.3. Concepto de ingrediente (o productos nutraceúticos) y su potencial aplicación.

- IV.2.1.4. Campos considerados de interés por PULEVA BIOTECH para la investigación de propiedades de nuevos ingredientes.
- IV.2.1.5. Fases de desarrollo de nuevos productos en Puleva Biotech, S.A.
- IV.2.1.6. Proyectos en concreto actualmente en curso con expectativas de éxito económico.
- IV.2.1.7. Tecnologías disponibles y Know How en Puleva Biotech, S.A.

IV.2.1.1. Biotecnología: Fines de la misma.

La biotecnología puede definirse como el uso integrado de la bioquímica, microbiología, genética e ingeniería con el objeto de utilizar microorganismos, células, partes de células o moléculas para el desarrollo de productos beneficiosos para la salud humana o animal.

La biotecnología está presente desde hace miles de años, ya que actividades como la elaboración del pan, cerveza o vino estaban presentes en culturas tan antiguas como la babilónica (6000 AC) o la egipcia (4000 AC) [Basic Biotechnology (2001). Ratledge C, Kristiansen B (eds.). Cambridge University Press, Cambridge, UK]. Asimismo, fermentados lácteos como el yogur, queso u otros alimentos (salsa de soja) también formaron parte de antiguas civilizaciones.

La evolución de la biotecnología podría dividirse en tres grandes fases o periodos:

El primero, como se ha mencionado con anterioridad se remontaría a nuestros ancestros los cuales utilizaban bacterias, levaduras y enzimas en los métodos tradicionales para la producción de comidas y bebidas (cerveza, pan, vinos, etc.).

El segundo periodo se situaría a finales del siglo XIX y la primera mitad del XX y se caracteriza por un desarrollo notable de la microbiología, bioquímica, genética, bioingeniería y procesos de fermentación que llevaron, entre otros, al descubrimiento y obtención de, quizás, los compuestos más importantes para la humanidad: los antibióticos. Estos logros centraron el interés de la industria químico-farmacéutica, durante los años cincuenta, en la obtención de otros productos por fermentación como amino ácidos o polisacáridos.

El último periodo abarca desde la segunda mitad del siglo XX hasta nuestros días. Entre todos los logros alcanzados existen tres que, por su enorme repercusión, merecen ser destacados. El primero fue el descubrimiento de la estructura del ADN en 1953, el segundo fue la transferencia, por primera vez, de material genético de un organismo a otro realizado en 1973 por científicos de la universidad de Stanford y, por último, la presentación de la secuencia completa del genoma humano realizada en febrero del presente año.

La biotecnología es un área de expansión y oportunidad que se aplica en muchos subsectores industriales destacando los de salud humana y animal, agroalimentario, medio ambiental y bioprocesos. Según el informe del año 2001 de la Asociación Española de Bioempresas (ASEBIO), el subsector agroalimentario es el de mayor peso específico dentro del sector biotecnológico español representando un 47% del total, a continuación se encuentra el de salud humana y animal con un 30%, teniendo los de los sectores de medio ambiente, bioprocesos y equipos una significación del 8 % para los dos primeros y del 7% para el sector de equipos. Los productos basados en complementos nutricionales tienen una importancia del 21,51 % dentro del sector biotecnológico, únicamente por debajo de los productos farmacológicos que representan un 46,62 %.

La Comisión Europea seguirá desempeñando un papel fundamental para el desarrollo del sector Biotecnológico, máxime cuando la actitud de los ciudadanos ante la biotecnología es cada vez mayor, y en España es incluso superior a la media de la Unión Europea.

Aplicaciones de la Biotecnología en los alimentos funcionales.

Aunque el vínculo entre alimentación y salud no es nada nuevo, el concepto de alimento funcional (Funtional Food) únicamente ha ido ganando reconocimiento durante los años 90. Este término fue inventado en Japón en los años 80 y el producto “Fibe Mini”, una bebida refrescante conteniendo fibra, comercializada en Japón en el año 1988, es considerado como el primer alimento funcional en el mercado mundial.

La utilización de la biotecnología en el campo de los alimentos funcionales y nutrición clínica se centra en el descubrimiento y obtención de compuestos de interés nutricional que puedan ser incorporados en la dieta o dietas específicas con el fin de prevenir enfermedades o patologías y favorecer y prolongar una vida sana y un bienestar general.

Muchos de estos compuestos de interés nutricional son producidos por microorganismos ya que son productos naturales del metabolismo de diferentes tipos de bacterias, levaduras y hongos filamentosos [Demain AL (2000) Trends Biotechnol., 18: 26-31] [Manual of Industrial Microbiology and Biotechnology (1999). Demain AL, Davies JE (eds.). ASM Press, Washington, USA]. Con el fin de comercializar estos productos, es necesario incrementar notablemente su producción ya que en la naturaleza los microorganismos sólo sintetizan cantidades muy pequeñas para su propio beneficio [Vandamme EJ (1994), J. Biotechnol., 37: 89-108].

Áreas de interés

Los compuestos de interés en el desarrollo de nuevos alimentos funcionales pueden resumirse en los siguientes grupos:

1. Proteínas y enzimas.

Su utilización se realiza de dos formas: o bien incluirlas como tal en un alimento funcional para explotar sus propiedades nutricionales o biológicas, o bien ser utilizadas como catalizadores en el desarrollo de procesos de síntesis (bioprocesos).

En el primer caso pueden citarse como ejemplos proteínas como la lactoferrina (como actividad antimicrobiana e inmunomoduladora), taumatina y monelina (edulcorantes de bajo contenido calórico), β -galactosidasas (hidrólisis de lactosa). En el segundo caso se utilizan como catalizadores para desarrollar productos que se obtienen mediante catálisis enzimática o bioprocesos. Como ejemplos pueden citarse glucosiltransferasas (síntesis de oligosacáridos) o lipasas (síntesis de emulgentes).

Las proteínas de interés pueden ser modificadas utilizando diferentes técnicas de biología molecular que originan mutaciones puntuales mediante PCR o generan procesos de recombinación, o ambas.

2. Prebióticos

Existen diferentes azúcares que presentan propiedades prebióticas como por ejemplo: inulina, fructooligosacáridos, galactooligosacáridos y manooligosacáridos que, al no ser absorbidos en el intestino delgado, ejercen su acción en el colon donde son fermentados por Bifidobacterias favoreciendo su proliferación. Sus efectos fisiológicos se relacionan con un posible efecto sobre el cáncer de colon, aumento de la absorción de calcio, tránsito intestinal o disminución de colesterol en sangre. Su producción se lleva a cabo mediante reacciones catalizadas por enzimas como levansucrasas, β -galactosidasa, glucanasas, glucosiltransferasas o glucosa oxidasas obtenidas a partir de géneros como *Aspergillus*, *Bacillus*, *Lactobacillus*, *Lactococcus*, *Kluyveromyces*.

3. Antioxidantes.

Son sustancias que reducen los procesos oxidativos de las células de los organismos que causan el deterioro y envejecimiento de las mismas. Por tanto, pueden prevenir enfermedades causadas por envejecimientos prematuros de las células, tales como las cardiovasculares y neurogenerativas.

Entre los antioxidantes más importantes de origen microbiano se encuentran los pigmentos carotenoides, destacando sobre todos el β -caroteno, licopeno y astaxantina. Todos estos compuestos son obtenidos por fermentación a partir de especies como *Blakeslea trispora* o *Phaffia rhodozyma*.

4. Ácidos grasos poliinsaturados (PUFAS)

Su ingesta reduce la aparición de enfermedades cardiovasculares. Los más importantes son el ácido araquidónico (AA), eicosapentanoico (EPA) y docosohexanoico (DHA). Su producción industrial se puede

realizar mediante fermentación de hongos como, por ejemplo, *Mortierella alpina* o *Trautoschytrium roseum*.

5. Vitaminas

Existen vitaminas y compuestos relacionados que son exclusivamente producidos por biosíntesis o fermentación como, por ejemplo, Vitamina D₂ (*Saccharomyces cerevisiae*), B₂ (*Ashbya gossypii*), B₁₂ (*Pseudomonas denitrificans*), β -caroteno (*Blakeslea trispora*).

6. Pigmentos

Muchos de los pigmentos utilizados en la industria de la alimentación pueden obtenerse a partir de microorganismos o microalgas. Los más importantes son los carotenoides y xantofilas como el β -caroteno (*Blakeslea trispora*), astaxantina (*Phaffia rhodozyma*), zeaxantina (*Flavobacterium*) u otros como luteína, cantaxantina, rodoxantina, etc. También son importantes la riboflavina (vitamina B₂) así como los pigmentos producidos por hongos del género *Monascus* utilizados en China desde hace miles de años.

7. Edulcorantes

Estos compuestos son producidos por biosíntesis o bioconversión. Entre los más importantes destacan: trehalosa (*Corynebacterium*), Manitol (bioconversión a partir de fructosa con mutantes de *Leuconostoc mesenteroides*), eritritol (*Moniliella tomentosa*), xilitol (*Candida*, *Pichia*) y panosa (producida por glucosiltransferasas de *Aspergillus* a partir de maltosa).

Por tanto, el objetivo de esta línea de trabajo es la identificación de microorganismos implicados en el metabolismo de determinados componentes de alimentos y plantas, y su utilización para la producción de compuestos naturales con efectos beneficiosos para la salud. Disponemos del know-how y de la tecnología más avanzada para el estudio de estos microorganismos así como para su manipulación genética con objeto de obtener altos niveles de expresión de las sustancias potencialmente beneficiosas para la salud.

IV.2.1.2. **Alimentos funcionales.**

1.- Origen de los alimentos funcionales.

El cambio que están experimentando los conceptos nutricionales adquieren una importancia especial a la vista de algunas tendencias significativas de nuestra Sociedad actual. Estas tendencias son:

1. El creciente coste sanitario y de los días laborables perdidos.
2. El aumento paulatino de la esperanza de vida.
3. El aumento de la población anciana.

4. El deseo de una mejor calidad de vida.

El crecimiento del coste sanitario es una preocupación primaria en muchas partes del mundo. En 1995, el coste sanitario de los países europeos se estimó en una media del 8% del PIB, aproximadamente un punto más que en la década anterior.

A nivel mundial, la esperanza de vida es mayor que nunca para todos los grupos de edad (tanto para recién nacidos como para personas de la tercera edad). En Europa, la población anciana supone un 14-17% de la población total y en varios países europeos representan el colectivo de población más numeroso. Se espera que esta cifra aumente hasta un 20-24% en los próximos 30 años.

Hoy en día, la gente es más consciente y está más informada sobre el tema que antes. Como resultado, sus expectativas de conseguir beneficios para la salud a través de los alimentos que consumen está creciendo. En una reciente encuesta hecha a 14.331 personas en los 15 estados miembros de la UE, el 9% eligió el concepto saludable como el factor más importante a la hora de elegir la comida y el 32% dijo que este factor influenciaba en algún modo su elección.

En Japón, la investigación sobre los alimentos funcionales empezó a principios de los años 80, época en la que el gobierno fundó 86 programas sobre “Análisis sistemático y desarrollo de funciones de los alimentos”. Más tarde, el Ministerio de Educación patrocinó unos nuevos estudios : “Análisis de la función de regulación fisiológica de los alimentos” y “Análisis de alimentos funcionales y diseño molecular”. En 1991, se creó el concepto de Foods for Specified Health Use (FOSHU)-(Alimentos para usos saludables específicos). Estos alimentos están incluidos en una de las cuatro categorías de alimentos descritas en la “Ley de Mejora Nutricional” como “Alimentos para usos dietarios específicos” (o sea, “alimentos destinados a mejorar la salud del consumidor y cuyos efectos saludables específicos pueden anunciarse”).

En los Estados Unidos, los reclamos de “reducción de riesgos de enfermedades” se han autorizado desde 1993 para ciertos alimentos. Estos contienen componentes para los que la Food and Drug Administration (FDA) ha aceptado que existe una prueba evidente de correlación entre los nutrientes o alimentos en la dieta y algunas enfermedades. Para ello, la FDA se basa en “la totalidad de las pruebas científicas disponibles y cuando existe un acuerdo entre expertos cualificados referente a que el reclamo está respaldado por las pruebas”. En 1998 existían once correlaciones entre alimentos o componente y enfermedades reconocidas por el FDA. Se trata de reclamos sobre la relación entre alimentos altos en calcio y la reducción del riesgo de osteoporosis, reclamos para alimentos bajos en grasas saturadas, bajos en colesterol y bajos en grasa en relación con la disminución del riesgo de enfermedad coronaria y el reclamo

de alcoholes de azúcar en relación con la reducción del riesgo de caries dentales.

En la Unión Europea no existe una legislación armonizada sobre los reclamos de salud, lo que significa que ésta se establezca a escala nacional. Sin embargo, se reconoce que la posición competitiva de la industria europea de alimentos y bebidas debería ser reforzada a través de un mejor entendimiento de la base científica de la funcionalidad de los alimentos.

2. Definición de alimento funcional.

Un alimento se puede considerar “funcional” cuando se demuestra de manera satisfactoria que tiene un efecto beneficioso sobre una o varias funciones fisiológicas del organismo, más allá de los efectos puramente nutricionales, de un modo que sea relevante para un mejor estado de salud y bienestar, y/o una reducción del riesgo de enfermedades. Los alimentos funcionales deben seguir siendo alimentos y deben tener el efecto prometido en cantidades que se esperan de una dieta normal: no son pastillas ni cápsulas, sino parte de la gama de alimentos normales.

En Europa aunque no existe acuerdo general sobre que son los “alimentos funcionales”, se acepta la definición del término propuesta por el profesor M. Robertfroid de la Universidad Católica de Lovaina que dice que un alimento puede considerarse como un alimento funcional utilizando una de las siguientes estrategias:

1. Eliminar a un componente conocido que cause un efecto no beneficioso cuando se consume (por ejemplo, una proteína alergénica).
2. Aumentar la concentración de un componente presente de forma natural en el alimento hasta un nivel en el que produzca un efecto deseado (por ejemplo, la fortificación con un micronutriente hasta alcanzar una ingesta diaria superior a la ingesta diaria recomendada, pero en cualquier caso, compatible con las recomendaciones existentes para reducir riesgos de padecer ciertas enfermedades).
3. Añadir un componente que normalmente no se encuentra en la mayoría de los alimentos y que no es necesariamente un macronutriente o un micronutriente, pero que para el cual se haya encontrado un efecto beneficioso (por ejemplo, antioxidantes no vitamínicos o carbohidratos prebióticos).
4. Reemplazar un componente, usualmente un macronutriente (por ejemplo, grasas) cuya ingesta es normalmente alta y que causa un efecto nocivo, por otro macronutriente de efecto beneficioso para el organismo (fibra dietaria).

5. Aumentar la biodisponibilidad o la estabilidad de un componente que produzca un efecto beneficioso o que reduzca el riesgo de padecer una determinada enfermedad.

La etapa inicial en la investigación y el desarrollo de un alimento funcional es la identificación de una interacción específica entre uno o varios componentes del alimento y una función (a nivel celular o fisiológico) en el organismo que sea potencialmente beneficiosa para la salud. Este concepto debe ser la base de estudios experimentales en modelos animales que demuestren la hipótesis. La parte experimental del desarrollo de un alimento funcional debe concluir con estudios nutricionales en voluntarios humanos, que no solo demuestren el efecto beneficioso del alimento sobre la salud, sino también la seguridad en la utilización del mismo.

3. Normativa reguladora de los Alimentos funcionales en Europa y su procedimiento de autorización.

Los productos relacionados con Puleva Biotech se engloban dentro de los conceptos de nuevos alimentos y nuevos ingredientes alimentarios regulados por el Reglamento (CE) n° 258/97 del Parlamento Europeo y del Consejo de 27 de enero de 1997, sobre nuevos alimentos y nuevos ingredientes alimentarios. El Reglamento 258/97 garantiza que los nuevos alimentos e ingredientes alimentarios estén sometidos a una evaluación de seguridad única, por medio de un procedimiento comunitario, antes de ser puestos en el mercado en la Comunidad, manteniendo al consumidor informado de manera adecuada de la naturaleza del alimento o del ingrediente alimentario, salvaguardando la salud humana y el medio ambiente. El Reglamento es aplicable en la puesta en el mercado en la Comunidad de alimentos y de ingredientes alimentarios que, hasta el momento, no hayan sido utilizados en una medida importante para el consumo humano en la Comunidad, y que estén incluidos en las siguientes categorías:

- a) alimentos e ingredientes alimentarios que contengan organismos modificados genéticamente con arreglo a la Directiva 90/220/CEE sobre la liberación intencional en el medio ambiente de organismos modificados genéticamente, o que consistan en dichos organismos; (es decir, “aquellos organismos cuyo material genético ha sido modificado de una manera que no tiene lugar en el proceso de reproducción natural”).
- b) alimentos e ingredientes alimentarios producidos a partir de organismos modificados genéticamente, pero que no los contengan.
- c) alimentos e ingredientes alimentarios de estructura molecular primaria nueva o modificada intencionadamente.
- d) alimentos e ingredientes alimentarios consistentes en microorganismos, hongos o algas u obtenidos a partir de éstos.

- e) alimentos e ingredientes alimentarios consistentes en vegetales, u obtenidos a partir de ellos, y los ingredientes alimentarios obtenidos a partir de animales, excepto los alimentos e ingredientes alimentarios obtenidos mediante prácticas tradicionales de multiplicación o de selección y cuyo historial de uso alimentario sea seguro.
- f) alimentos e ingredientes alimentarios que se hayan sometido a un proceso de producción no utilizado habitualmente, que provoca en su composición o estructura cambios significativos de su valor nutritivo, de su metabolismo o de su contenido en sustancias indeseables.

Los alimentos o ingredientes alimentarios contemplados no deberán suponer ningún riesgo para el consumidor; inducir a error, ni diferir de otros alimentos e ingredientes alimentarios a cuya sustitución se destinen de tal manera que su consumo normal implique desventajas para el consumidor desde el punto de vista de la nutrición.

El Reglamento regula el procedimiento para la puesta en el mercado en la Comunidad de éste tipo de alimentos. El solicitante presentará una solicitud al Estado miembro (en el caso de España se presenta ante el Ministerio de Sanidad y Consumo) en el que el producto vaya a ser puesto en el mercado por primera vez, enviando copia de dicha solicitud a la Comisión. La solicitud contendrá la información necesaria, con inclusión de una copia de los estudios que se hayan realizado, así como la correspondiente propuesta de presentación y etiquetado del alimento o del ingrediente alimentario, acompañada de un resumen del dossier.

Recibida la solicitud, se procederá a una evaluación inicial por organismo competente en materia de evaluación de productos alimenticios, designada por el Estado o la Comisión. El informe de evaluación inicial se elaborará en un plazo de tres meses a partir de la recepción de la solicitud, indicando si se requiere una evaluación complementaria. El Estado miembro interesado remitirá sin demora el informe a la Comisión, que a su vez cursará el informe a los demás Estados miembros, para que en un plazo de 60 días puedan presentar observaciones u objeciones fundamentadas a la comercialización del alimento o del ingrediente alimentario de que se trate, pudiendo también referirse a la presentación o al etiquetado del alimento o del ingrediente alimentario.

Una vez concluido el procedimiento, el Estado miembro informará al solicitante de que puede proceder a poner en el mercado el alimento o ingrediente alimentario o de que es necesaria una *decisión de autorización*, (por requerirse una evaluación complementaria, o haberse formulado una objeción), que establecerá el alcance de la autorización y precisará las condiciones de uso del alimento o del ingrediente alimentario, su denominación y descripción, así como los requisitos específicos en materia de etiquetado, estando la Comisión

asistida por el Comité permanente de productos alimenticios y consultándose al Comité científico de la alimentación humana sobre toda cuestión que pueda tener repercusiones en la salud pública.

Sin perjuicio de los demás requisitos de la legislación comunitaria sobre etiquetado de los productos alimenticios, el Reglamento 258/97 establece unos requisitos específicos suplementarios que se aplicarán a los productos alimenticios para informar al consumidor final de sus características o propiedades alimentarias (composición, valor y efectos nutritivos, el uso al que el alimento está destinado, propiedades modificadas, junto con la indicación del método por el cual se haya obtenido dicha característica o propiedad), la presencia en el nuevo alimento o ingrediente alimentario de materias que no estén presentes en un producto alimenticio equivalente existente y que puedan tener consecuencias para la salud de determinados grupos de población o que planteen una reserva de carácter ético; la presencia de un organismo modificado genéticamente mediante técnicas de modificación genética, cuya lista no exhaustiva figura en la parte I del Anexo I A de la Directiva 90/220/CEE.

Cuando un alimento o un ingrediente alimentario incluido en el ámbito de aplicación del citado Reglamento contenga o consista en un organismo modificado genéticamente (OMG) con arreglo a la Directiva 90/220/CEE, la información que debe incluirse en la solicitud de puesta en el mercado mencionada irá acompañada de una copia de la autorización escrita de la autoridad competente eventualmente requerida para la liberación intencional de los organismos modificados genéticamente con fines de investigación, junto con una relación de los resultados de la liberación o liberaciones en lo que se refiere a cualquier posible riesgo para la salud humana y el medio ambiente, el dossier técnico completo que proporcione la información pertinente solicitada en la Directiva 90/220/CEE y la evaluación del riesgo medioambiental que se deduzca de dicha información, junto con una relación de los resultados de cualquier estudio que se haya realizado con fines de investigación y de desarrollo o, en su caso, la decisión de autorización de comercialización de un OMG establecida en la Directiva 90/220/CEE.

La Comisión ejerce un control sobre la aplicación del mencionado Reglamento y sus repercusiones sobre la salud, la protección de los consumidores, la información al consumidor y el funcionamiento del mercado interior.

En la aprobación de éste tipo de productos en la Unión Europea interviene el Comité Científico de la Alimentación Humana (ScF, Standing Comité for Foodstuffs) de la Dirección General de Salud y Seguridad del Consumidor de la Comisión Europea, constituido por científicos y expertos independientes, que establece el marco científico de referencia sobre el cual basar sus opiniones a la hora de aceptar o no un nuevo alimento o ingrediente alimentario como

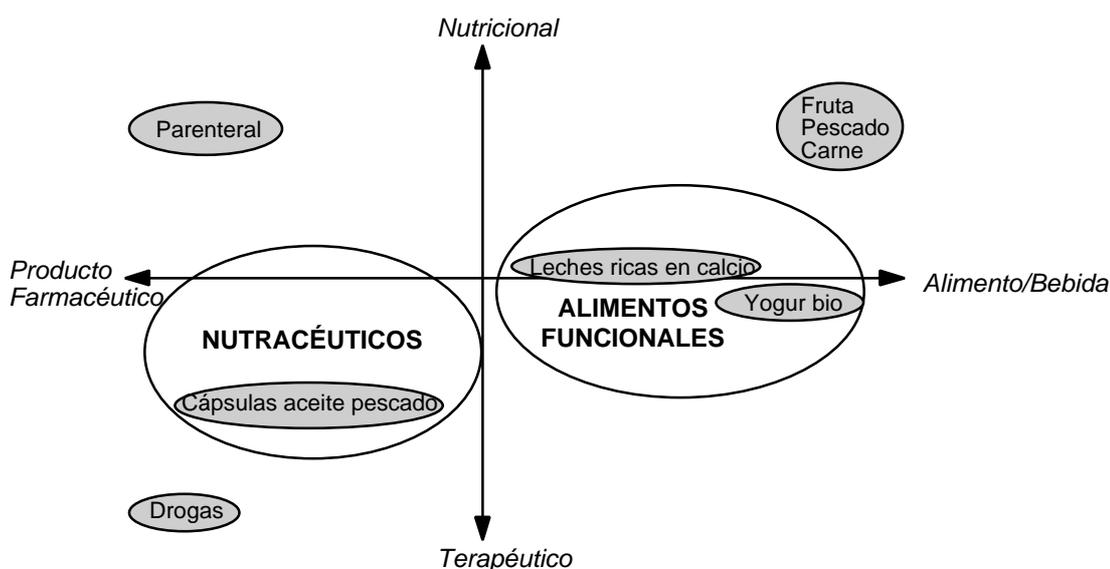
seguro y adecuado para el consumo humano. Este procedimiento de aprobación dura entre 3-24 meses. Hasta el mes de Junio de éste año se habían presentado en Europa 30 solicitudes de aprobación de nuevos alimentos e ingredientes alimentarios, entre los cuales no hay ninguno solicitado por Puleva Biotech.

4.- Características de los “alimentos funcionales”

Tal y como se ha indicado anteriormente, los “alimentos funcionales” ejercen un efecto positivo sobre la salud o sobre una función fisiológica que se deriva de la presencia de ingredientes que son componentes naturales o que forman parte de la formulación del producto. Los “alimentos funcionales” se diferencian claramente de otros productos farmacéuticos o parafarmacéuticos en función de la naturaleza del beneficio que ejercen y del modo de administración.

IV.2.1.3. Ingredientes o productos nutraceuticos.

A continuación incluimos un gráfico que permite establecer la diferenciación entre alimentos funcionales y productos nutraceuticos



Como se observan en el gráfico anterior los productos nutraceuticos se engloban dentro del concepto asociado a farmacia y a carácter terapéutico o preventivo, si bien tiene procedencia natural, con lo cual no son resultado de un proceso de síntesis.

El producto nutraceutico incorporado a un alimento base (sólido o líquido) da como resultado un alimento funcional.

Japón fue el primer país que estableció una base legal que especifica las características que debe tener un alimento para ser calificado de funcional:

- 1.- El alimento debe ejercer un efecto positivo sobre la salud o sobre una función fisiológica.

- 2.- Los beneficios nutricionales y saludables de los alimentos o de los ingredientes específicos deben fundamentarse en una sólida base científica.
- 3.- La cantidad apropiada de ingesta diaria del alimento o del ingrediente debe ser establecida por expertos.
- 4.- El alimento, o el ingrediente, no debe resultar nocivo si se ingiere por encima de la ingesta recomendada.
- 5.- El ingrediente debe estar caracterizado por:
 - a) Sus propiedades físicas y químicas, valoradas a través de métodos analíticos detallados.
 - b) Su presencia cualitativa y cuantitativa en el alimento.
- 6.- El ingrediente no debe reducir el valor nutritivo del alimento.
- 7.- El alimento debe ser administrado como tal, de una manera convencional, nunca en forma de tabletas, cápsulas o polvos.
- 8.- El ingrediente debe ser un compuesto natural.

IV.2.1.4. Áreas de interés objeto del negocio de Puleva Biotech, S.A.

1 Enfermedades cardiovasculares.

Se están desarrollando proyectos que tienen como objeto la identificación y purificación de compuestos naturales, que tengan un efecto beneficioso (preventivo) en el desarrollo de la enfermedad cardiovascular. Se dispone de un alto grado de conocimiento de los mecanismos bioquímicos que tienen lugar en la enfermedad cardiovascular, y se están estudiando numerosos compuestos naturales que pueden ejercer un efecto preventivo en el desarrollo de esta enfermedad.

Nutrición y enfermedad cardiovascular.

La arteriosclerosis es una enfermedad de las arterias mayores que causa alrededor del 50% de la mortalidad de la población en las sociedades occidentales. Estudios epidemiológicos han demostrado que hay una serie de factores desencadenantes de éstas enfermedades que pueden dividirse en: factores genéticos y factores medioambientales. Entre los factores genéticos se encuentran: niveles elevados de colesterol LDL/VLDL, niveles reducidos de colesterol HDL, hipertensión arterial, niveles elevados de homocisteína, la obesidad, la diabetes, historia familiar, síndromes metabólicos, inflamación sistémica, entre otros. Entre los factores medioambientales se encuentran una dieta rica en grasa saturada (que aumenta los niveles de LDL y triglicéridos), dieta rica en colesterol, el tabaquismo, agentes infecciosos y una dieta pobre en

antioxidantes que conduce a un aumento endógeno de la cantidad de radicales libres (Lusis, A.J., 2000 Nature 497:233)

Niveles elevados de colesterol en sangre son pues un factor de riesgo muy importante para el desarrollo de enfermedades cardiovasculares. La arteriosclerosis se inicia al parecer cuando las partículas de lipoproteínas de baja densidad (LDL) comienzan a acumularse en el espacio de la matriz bajo en endotelio vascular (Ross, 1999; N Engl J Med, 340: 115).

El control de la dieta junto con la administración de antioxidantes se plantean en la actualidad como las terapias preventivas más eficaces para reducir la incidencia de enfermedades cardiovasculares en las sociedades occidentales (Brown and Hu, 2001; Am J Clin Nutr, 73: 673). Dos estrategias se están abordando para llevar a cabo éstos objetivos:

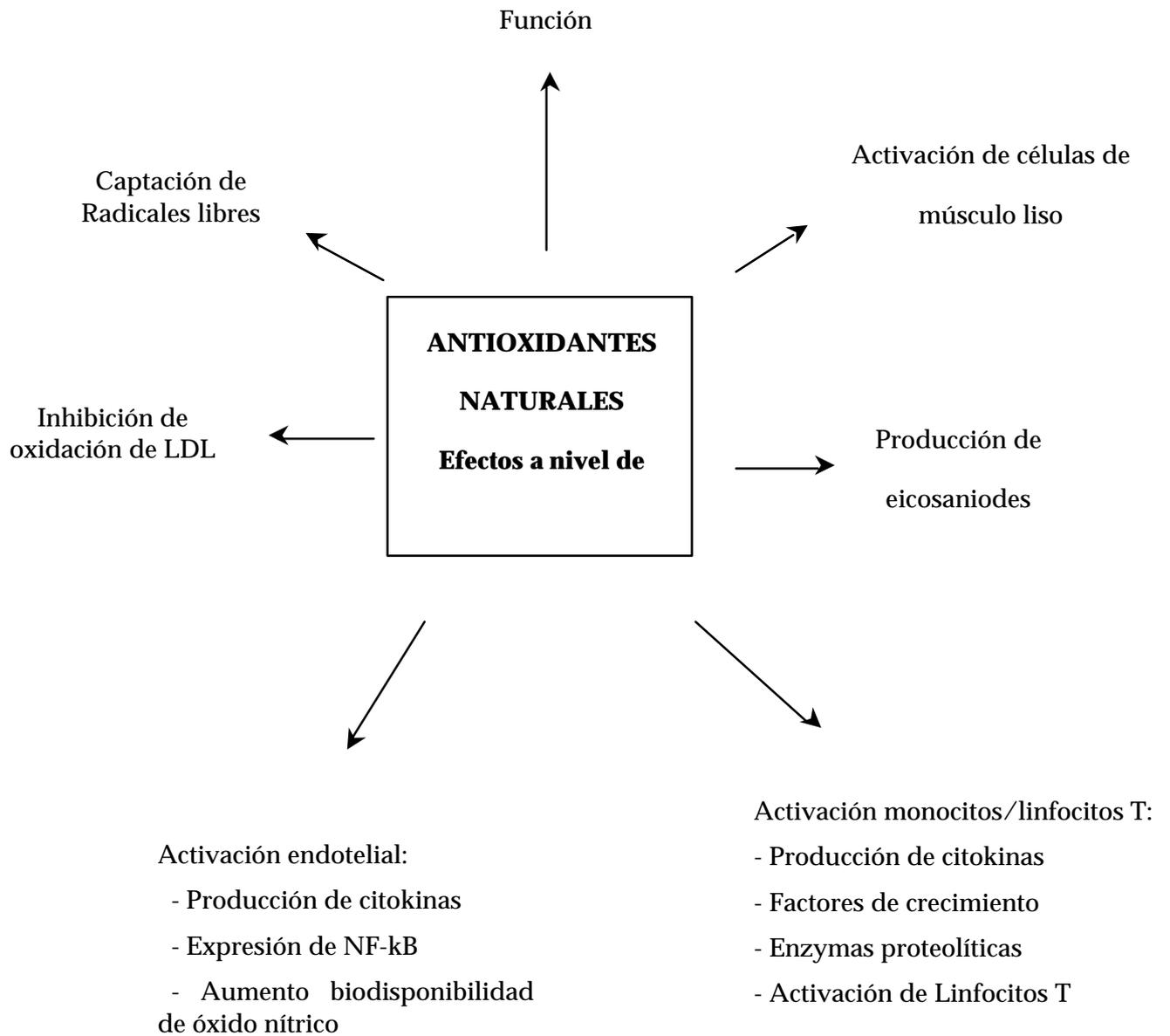
1. Reducción de la sensibilidad del endotelio

La administración de ácidos grasos poliinsaturados del tipo omega 3 son un ejemplo de este tipo de estrategia. La administración una dieta enriquecida en ácidos grasos ω -3 está epidemiológicamente asociada con la protección frente a la aterosclerosis.

2. Reducción de la concentración de los activadores del endotelio mediante en empleo de agentes hipocolesteromiantes y administración de sustancias ANTIOXIDANTES (De Catterina, 2000; Curr Opin Lipidol; 11: 9-23).

La búsqueda de productos NATURALES que reduzcan los niveles plasmáticos de colesterol es materia de intenso estudio de numerosos grupos de investigación, pues cada vez es más patente el hecho de que la administración de fármacos hipocolesteromiantes produce toda una serie de efectos secundarios no deseables. La administración de antioxidantes en la dieta se considera en la actualidad como la terapia preventiva más efectiva de todas y también se ha demostrado su actuación en la reducción de los síntomas de la aterosclerosis. Esto se debe al hecho de que los antioxidantes actúan en varios niveles en el organismo, tal y como se indica en la siguiente figura.

Resumen de los efectos biológicos de los antioxidantes



2 Inmunología

Esta segunda línea de investigación abarca trabajos relacionados con la búsqueda de nutrientes y compuestos naturales que puedan influenciar al sistema inmune. Por un lado buscamos compuestos que potencien el sistema inmune y que por tanto ayuden al organismo a defenderse de las infecciones y por otro lado compuestos que reduzcan los procesos inflamatorios y que puedan tener un efecto beneficioso en la defensa contra procesos de tipo autoinmune e inflamatorio como la enfermedad inflamatoria intestinal, artritis reumatoide y la enfermedad cardiovascular

Biomoléculas moduladoras del sistema inmune

La alimentación juega un papel crucial en el mantenimiento del buen funcionamiento del sistema inmunológico. Así se ha observado que las deficiencias nutricionales no afectan tan solo a los parámetros de crecimiento de un individuo sino que también tiene una incidencia sobre la vulnerabilidad de éste frente a infecciones debido a una debilitación del sistema inmune (Paul, W.E. 1998. *Fundamental Immunology*. Lippincott-Raven, Philadelphia, USA). Es por ello que a través de la alimentación se puede actuar de forma clara sobre la capacidad de respuesta frente a las agresiones externas por patógenos y toxinas. Los alimentos funcionales no sólo aportan nutrientes sino que además tienen un efecto beneficioso para la salud, incluyendo la modulación del sistema inmune.

Desde el punto de vista inmunológico, este beneficio en el estado de salud se puede clasificar en cuatro posibles efectos de los alimentos funcionales:

- * Efecto anti-infeccioso
- * Efectos potenciadores del Sistema Inmunológico
- * Efectos anti-inflamatorios
- * Efectos anti-alérgicos

Efecto anti-infeccioso

El efecto anti-infeccioso de un alimento puede estar mediado por diversos factores tales como que dicho alimento presente un compuesto que sea bactericida o que reduzca el crecimiento de microorganismos patógenos, tal y como se ha descrito para ciertos componentes de la leche humana (Schanbacher et al. 1998. *Int. Dairy Journal*. 8: 393-403; Shah, N.P. 2000. *Brit. J. Nutr.* 84: S3-S10) o compuestos que suponen una disminución del pH intestinal. Otra posibilidad es que dichos alimentos presenten agentes que impidan la adhesión de los microorganismos patógenos y la colonización del

epitelio intestinal (Newburg, D.S. 1999. *Curr. Med. Chem.* 6: 117-127). Por ultimo, aditivos o alimentos que refuercen la permeabilidad y al Sistema Inmunológico de las mucosas también supondrán una disminución de los procesos infecciosos.

Potenciación del sistema inmunológico

La potenciación del Sistema Inmunológico por parte de ciertos compuestos permitiría que el organismo se encuentre mejor preparado para luchar frente a posibles infecciones. Un ejemplo claro es el papel potenciador que se ha atribuido a algunas cepas de probióticos en la producción de anticuerpos específicos después de una vacunación (por ejemplo de la gripe) o por ejemplo la capacidad de estimular la proliferación de los linfocitos ejercida por la lactoferrina humana (Schanbacher et al. 1998. *Int. Dairy Journal.* 8: 393-403).

Efectos anti-inflamatorios

Existen diversas patologías asociadas a inflamaciones crónicas o a una respuesta desmesurada del Sistema Inmunológico. Así enfermedades como la artritis reumatoide, inflamaciones crónicas intestinales, el asma o la esclerosis múltiple son producidas por un exceso de la respuesta inmunológica. Por tanto el desarrollo de alimentos con una actividad anti-inflamatoria serían de gran utilidad en estos casos tanto para su utilización preventiva en individuos sanos, como paliativa en aquellos sujetos aquejados ya de una de estas patologías. En este sentido se ha descrito que determinadas grasas o cepas de probióticos podrían actuar de forma beneficiosa en inflamaciones del tracto digestivo (Kelley, D.S. 2001. *Nutrition.* 17: 669-673; Marteau, P.R., et al. 2001. *Am. J. Clin. Nutr.* 73: 430S-436S).

Efectos anti-alérgicos

La alergia a alimentos así como a partículas inhaladas como el polen o los ácaros del polvo es un fenómeno que esta creciendo cada día más, y que actualmente afecta ya a más de un 20 % del total de la población (Galli, S.J., and C.S. Lantz. 1998. In *Fundamental Immunology.* Lippincott-Raven, Philadelphia, USA, pp. 1127-1174). La elaboración de alimentos que sean menos alérgicos o incluso de alimentos que permitan disminuir los efectos producidos por alergias como por ejemplo al polen, tendría una elevada repercusión en el bienestar de la población. En este sentido las primeras aproximaciones que se hicieron fueron la elaboración de papillas o leches infantiles con proteínas hidrolizadas o la eliminación del alérgeno en cuestión del propio alimento. Una aproximación distinta sería la elaboración de alimentos que disminuyan el riesgo de establecer una reacción alérgica o que, una vez ésta sea establecida, pueda disminuir su sintomatología si no es posible impedir el contacto con el alérgeno.

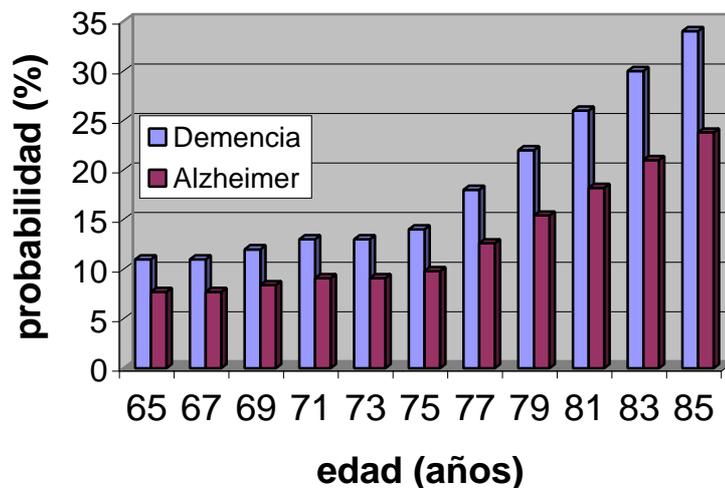
La manera de desarrollar un alimento funcional capaz de afectar al Sistema Inmunológico y por tanto tener los efectos beneficiosos descritos previamente es muy diversa. Las aproximaciones más frecuentes en el desarrollo de alimentos funcionales son las siguientes:

1. Adición de compuestos naturales
2. Modificación de la composición de los alimentos
3. Adición de microorganismos (Probióticos)

3 Nutrición y Neurociencia.

En esta área se buscan compuestos naturales que pueden beneficiar el desarrollo y funcionamiento del sistema nervioso y con ello ayudar a prevenir o retrasar la aparición de enfermedades neurológicas. Este es un área de gran interés para el futuro debido al envejecimiento progresivo de la población occidental, a la mayor incidencia de enfermedades neurológicas, Alzheimer, Parkinson, etc. y al elevado coste sanitario y familiar que estas enfermedades ocasionan

Poco a poco la población llega a edades más avanzadas, aumentando así el riesgo de enfermedades neurodegenerativas. Dichas enfermedades son, cada vez más abundantes y afectan a un mayor número de habitantes, viéndose con ello implicada negativamente la economía y la calidad de vida de muchas personas con las consiguientes implicaciones negativas sobre la economía y calidad de vida de muchas personas (Ott et al. 1995 British Medical Journal 310, 970-973). Por ello, PULEVA BIOTECH ha creado un área de investigación en Neurociencia con el fin de prevenir y ayudar al tratamiento de estas enfermedades neurodegenerativas a través de la dieta.



Correlación entre edad y probabilidad de desarrollo de la enfermedad de Alzheimer ó demencia senil aumenta con la edad.

Debido al gran impacto económico y social la enfermedad que ha recibido mas atención a nivel de investigación ha sido la enfermedad de Alzheimer. Esta enfermedad es la tercera causa de muerte en la tercera edad y se estima que alrededor del 11% de todos los mayores de 65 años y entre el 25 y el 50% de los mayores de 85 años sufren dicha enfermedad (Hardy and Allsop 1991 Trends in Pharmacological Science 12, 383-388). El Alzheimer es una enfermedad neurológica incurable en la que cambios de las células nerviosas del cerebro resultan en la muerte de un gran número de estas células con el consiguiente deterioro mental (Selkoe 2000 Annals New York Academy of Science 924, 17-25).

Aunque el sistema nervioso es uno de los más complejos, hoy día se conocen diversos mecanismos de funcionamiento de dicho sistema. Una vez aclarados estos mecanismos y las enfermedades implicadas, numerosos grupos de investigación han llegado a la conclusión de que una vía para prevenir enfermedades neurodegenerativas es a través de la dieta (Nourhashemi et al. 2000 American Journal of Clinical Nutrition 71, 643-649S). Esto implica una laboriosa investigación sobre cómo diversos productos naturales podrían actuar sobre el sistema nervioso. PULEVA BIOTECH es pionera en este tipo de investigaciones y hasta el presente no existen productos alimentarios capaces de actuar sobre el cerebro, siendo enormes las perspectivas del mercado. Por este motivo, el objetivo del Dpto. de Neurociencia es estudiar e investigar cómo podemos mejorar el estado de salud de pacientes con enfermedades neurodegenerativas, incluido el envejecimiento, a través de la dieta.

Alimentos funcionales y neuroprotección

Varios estudios científicos han demostrado que productos con actividad neuroprotectora pueden ser beneficiosos en varias enfermedades neurodegenerativas. En enfermedades como Alzheimer, Parkinson, esclerosis múltiple, infarto cerebral e incluso envejecimiento, el estrés oxidativo juega un papel importante. Aunque todavía no se sabe si este estrés oxidativo causa estas enfermedades o simplemente es una consecuencia de ellas, dicho estrés oxidativo es capaz de inducir la muerte celular de múltiples neuronas del sistema nervioso. Por ello, ciertas sustancias como los antioxidantes pueden reducir este estrés y, por tanto, son beneficiosos para prevenir dichas enfermedades. Por ejemplo, se ha sugerido que la vitamina E podría ser un neuroprotector en diversas enfermedades neurodegenerativas, incluido el Alzheimer. En concreto, varios estudios llevados a cabo en EEUU han demostrado que este antioxidante frena la pérdida de memoria en pacientes con Alzheimer y demencia senil en cantidades que superan ampliamente las ingestas recomendadas de vitamina E para este grupo de edad (Sano et al. 1997 *New England Journal of Medicine* 336, 1216-1222). Hoy por hoy no existen alimentos funcionales que actúan sobre el sistema nervioso.

IV.2.1.5 Fases de Desarrollo de nuevos productos en Puleva Biotech.

1.- Fase de Descubrimiento.

1.1. Extracción y aislamiento de sustancias de origen natural con potencial actividad en distintas enfermedades.

Se obtienen extractos con diferentes disolventes de numerosos productos naturales. Se utiliza normalmente una extracción en continuo con tecnología de tipo Soxhlet y los extractos se conservan a baja temperatura hasta el comienzo de los primeros screenings. Estas técnicas varían enormemente dependiendo de la naturaleza de los compuestos a aislar. Algunas de las técnicas de separación son la cromatografía de exclusión, de adsorción, silicagel, etc... específicas para cada muestra en estudio.

1.2. Screenings *in vitro* para la diana terapéutica escogida.

Esta es una fase de evaluación muy preliminar para encontrar los primeros extractos naturales que puedan presentar la actividad deseada.

A continuación se estudia la actividad biológica de las fracciones obtenidas, y una vez se encuentra actividad de interés en alguna de ellas se pasa a la separación e identificación del componente activo.

1.3. Identificación de los compuestos activos.

Una vez evaluada la bioactividad de las fracciones obtenidas con los diferentes marcadores de interés, se procede al aislamiento y total caracterización de la sustancia activa dentro de las fracciones que han resultado activas en los tests llevados a cabo. Para ello es necesario la utilización de técnicas cromatográficas de alta resolución, como por ejemplo cromatografía líquida de alta resolución (HPLC), cromatografía de media presión, cromatografía de fluido supercrítico y/o filtración con membrana. Para caracterizar por completo la sustancia activa se utilizan principalmente, espectrometría de masas y resonancia magnética nuclear (RMN).

1.4. Completa caracterización y elucidación estructural.

Para caracterizar por completo una sustancia se utilizan la espectrometría de masas, la resonancia magnética nuclear (RMN), la espectroscopía de infrarrojo, espectroscopía del ultravioleta-visible, y el microanálisis.

2. Fase Preclínica : Evaluación de los efectos biológicos

Esta fase tiene como objeto confirmar, a través de distintos procedimientos de evaluación, la actividad biológica que se atribuye a la molécula en cuestión.

2.1. Ensayos en líneas celulares de origen animal y humano.

La primera evaluación preliminar se realiza en distintos paneles de **líneas celulares de origen animal y humano**, en las que se analiza tanto la actividad biológica de los compuestos, como la biodisponibilidad, potencia y selectividad de éstos.

Ensayos en modelos de experimentación animal. Una vez confirmada la actividad biológica en la evaluación preliminar se llevan a cabo diversos estudios para analizar los efectos biológicos de las biomoléculas en distintos **modelos de experimentación animal** (sanos, animales transgénicos con disrupción génica, y animales con enfermedades experimentalmente inducidas). En estos modelos se evalúan los efectos fisiológicos del componente en estudio, así como su biodisponibilidad, destino metabólico, eliminación, curva de dosis respuesta y toxicidad. Todos estos estudios se realizan de acuerdo a la normativa internacional para experimentación animal (National Research Council, E.E.U.U). Los protocolos de experimentación animal serán remitidos al comité ético de la institución donde se realicen (centros de investigación públicos y privados), para su estudio y posterior aprobación.

El protocolo contendrá la siguiente información:

Identificación y justificación de la especie animal a utilizar y del número aproximado de animales.

Una descripción completa del diseño experimental, incluyendo el grado de daño para el animal en el caso de utilizar modelos de enfermedad inducida, alimentación, utilización de sustancias anestésicas, tranquilizantes, etc. así como el proceso de eutanasia a efectuar.

Tipos de experimentos:

- Biodisponibilidad del ingrediente activo (curvas de aparición en plasma del componente activo tras su ingestión oral, sólo o en una matriz alimenticia).
- Destino metabólico y eliminación: Distribución tisular del componente activo tras ingesta oral, así como su eliminación en orina como tal o como un metabolito del mismo.
- Curvas dosis-respuesta: Análisis del efecto biológico del componente activo sobre la función metabólica objeto de estudio tras ingesta oral del mismo a diferentes dosis.
- Toxicidad: Estudios de administración oral del componente activo a dosis muy superiores a las que se utilizarán en alimentación humana.
- Ensayos en modelos animales de enfermedad inducida con objeto de evaluar el efecto biológico del componente activo en situaciones similares para la cual están indicados.
 - ☞ Modelos de enfermedades cardiovasculares (aterosclerosis, hipertensión)
 - ☞ Modelos de enfermedades neurodegenerativas (Parkinson, Alzheimer, Stroke).
 - ☞ Modelos de alergias
 - ☞ Modelos de enfermedad inflamatoria gastrointestinal

2.3. Estudios toxicológicos

Como paso previo a los estudios con humanos es imprescindible realizar estudios toxicológicos en animales para averiguar la posible peligrosidad de dichas sustancias en los ensayos subsiguientes

2.4. Producción de los componentes bioactivos

Paralelamente a la evaluación de los efectos toxicológicos de una determinada biomolécula, se desarrollan los procesos que permiten la producción industrial del compuesto en estudio, en

el caso de que la evaluación de los efectos biológicos del compuesto resulte positiva. Inicialmente se desarrollan procedimientos de producción del compuesto a escala de laboratorio, para posteriormente pasar a producción a escala piloto y escalado industrial.

2.5. Producción a escala industrial

La Sociedad ha realizado para los próximos años una previsión de las inversiones necesarias para producir industrialmente los productos actualmente en fase de desarrollo y para los cuales ha realizado proyecciones de ingresos en el capítulo VII del presente folleto. Los procesos industriales asociados a dichos nuevos productos, se dividen en tres tipologías en base a sus requerimientos de proceso:

- a.- Productos biotecnológicos (BR-17, IM-32, IM-36, GH-28):** Se obtienen mediante procesos biológicos de fermentación microbiana en biorreactores (tecnologías ya conocidas en el grupo Ebro Puleva), o por hidrólisis enzimática en reactores con enzimas inmovilizadas. Tras este proceso primario, los productos se purifican empleando técnicas de separación (extracción, filtración en columnas ó filtraciones por membrana, procesos cromatográficos, etc) y, tras ello, se someten a tratamientos de conservación del producto (tratamientos térmicos, secado, liofilización, congelación). Posteriormente se procede al envasado (en formatos de uso industrial ó de consumo directo) de los productos.
- b.- Productos de extracción y refinado (CV-17, CV-63):** Se obtienen mediante un proceso inicial de extracción por presión, el cual puede seguir con una extracción en fase orgánica. Tras ello se separan las distintas fases (normalmente con una centrifugación en continuo). Una vez separadas las distintas fases de la extracción, se somete el producto crudo a un refinado al objeto de eliminar sustancias no deseadas en el producto final. Tras el refinado, se realiza una aditivación y el envasado del producto.
- c.- Productos de extracción (CV-33, BR-24, AL-41):** El proceso industrial se inicia con una extracción que, dependiendo del producto, puede ser en fase acuosa u orgánica (en algunos casos, podría ser necesaria la utilización de fluidos supercríticos). Tras la extracción, se realiza una purificación del extracto mediante separación selectiva de los componentes (normalmente por técnicas de filtración o cromatografía), y, finalmente se esteriliza el extracto (mediante filtración o tratamiento térmico si el principio activo es termoestable) para proceder a su liofilización o secado por atomización. El envasado del producto sería el paso final del proceso.

d.- Otros productos (AL-10): La fabricación de este producto comparte procesos ya citados para los otros productos, además de poseer tecnologías propias (conocidas en el grupo). El proceso se inicia con un tratamiento primario de la materia prima, seguido de una hidrólisis enzimática, separación mediante filtración por membrana y posteriormente un secado por atomización, tras el cual se realiza el envasado de producto.

Los requisitos generales para estas tipologías industriales son los de cualquier industria alimentaria que emplee procesos fermentativos, extractivos y otros procesos comunes en tecnología alimentaria (unidad de procesamiento primario de materias primas, altos requerimientos de higiene en procesos intermedios, requisitos de control de contaminaciones cruzadas, salas de envasado ultralimpias, servicios auxiliares para suministros de vapor, aire comprimido y agua tratada, y planta de tratamiento de residuos y vertidos (de bajo riesgo medioambiental, con ausencia de contaminantes metálicos o residuos químicos y carga media de materia orgánica)).

Regulación específica para la actividad industrial:

En cuanto a normativa legal para estas plantas de fabricación, no existe ningún requerimiento especial en comparación con otras industrias alimentarias y de fabricación de ingredientes. Así pues, bastaría con una ampliación de la licencia de actividad de la compañía, además del registro de industria e industrias agrarias, así como el registro sanitario de la compañía, con la anotación en el mismo del portfolio de productos.

3. Estudios en humanos.

Los ensayos en voluntarios humanos sanos tienen como objeto el estudio de la biodisponibilidad y de los efectos fisiológicos diana del componente bioactivo puro y/o incluido dentro de una matriz alimenticia. Estos ensayos se realizan en la unidad metabólica de PULEVA BIOTECH, bajo supervisión médica, de acuerdo con las recomendaciones para la investigación biomédica con seres humanos aprobada por la 18ª Asamblea Médica Mundial (Declaración de Helsinki). Asimismo, los protocolos deberán ser remitidos a un comité de ética externo a PULEVA BIOTECH para su aprobación.

En el caso de ensayos en enfermos de diferentes patologías, los estudios se harán en hospitales, tras la aprobación del comité de ética de la institución correspondiente.

El Comité de Ética está formado por 7 miembros, incluyendo un médico especialista en farmacología clínica, un farmacéutico de hospital, un diplomado en Enfermería, un jurista, dos médicos y una persona ajena a las profesiones sanitarias. El comité se crea a solicitud

del centro de investigación o establecimiento sanitario en el que se vayan a realizar los ensayos clínicos y tiene una vigencia de cuatro años. En el caso de Puleva Biotech, S.A., dado que la Sociedad tiene su sede social en Andalucía sus ensayos clínicos deberán estar controlados por un Comité de Ética acreditado por la Dirección General de Coordinación, Docencia e Investigación de la Consejería de Salud de la Junta de Andalucía que lo comunicará al Ministerio de Sanidad.

El cargo de miembro del Comité de Ética es un cargo voluntario y no remunerado. Estos comités de ética están regulados en el R.D. 561/1993 de Ministerio de Sanidad (BOE 114/193 de 13 de mayo de 1993).

El Comité de Ética evalúa la idoneidad del protocolo con los objetivos del estudio, su eficacia científica, justificación y riesgos previsibles, ponderados en función de los beneficios esperados para los sujetos y la Sociedad. Evalúa, asimismo, la idoneidad del equipo investigador y la información escrita sobre las características del ensayo, la cual se da los participantes en el ensayo, o en su defecto, su representante que deberán dar su consentimiento por escrito. Se garantizará la confidencialidad de todos los datos obtenidos en el estudio. Este Comité también realiza un seguimiento del ensayo clínico desde su inicio hasta la recepción del informe final y velará por la validez del seguro de responsabilidad civil por los posibles daños emanantes del ensayo clínico.

La designación de un Comité de Ética es imprescindible para la realización de ensayos clínicos en humanos cuando se estén probando alimentos o ingredientes no conocidos. En todos los ensayos clínicos en humanos hasta la fecha se ha contratado un seguro de Responsabilidad Civil, para cubrir cualquier incidente que pudiera surgir durante dichos ensayos.

No obstante, en los casos en los que los ensayos clínicos en humanos están dirigidos a verificar y /o cuantificar los efectos sobre la salud de ingredientes o alimentos conocidos, autorizados y consumidos, no es necesaria la intervención de un Comité de Ética. En la actualidad, Puleva Biotech, S.A. ha llevado a cabo diversos ensayos clínicos sobre parte de los productos no novedales en desarrollo, a fin de iniciar procesos de obtención de patentes. Asimismo, ha realizado y está realizando dichos ensayos clínicos por encargos específicos de Puleva Food, S.L. dentro del contrato de I + D firmado con dicha Sociedad. Si bien en este tipo de ensayos clínicos no es necesario la intervención del comité de ética, Puleva Biotech sigue protocolos similares a los establecidos en dichos comités de ética, pues actualmente cuenta con los servicios de un comité de ética de la Universidad de Granada, cuyo Presidente es el Decano de Facultad de Medicina.

4. Obtención de patentes de uso o extracción.

Una vez finalizados los ensayos en humanos con éxito, se procede a patentar el efecto beneficioso de los compuestos bioactivos en la salud humana, así como la reivindicación de dichos efectos, y en su caso la patente de extracción y producción de dicho compuesto, a efecto de garantizar todos los derechos de explotación comercial del mismo.

El planteamiento de la protección de las invenciones desarrolladas se inicia mediante un estudio exhaustivo de lo que constituye el estado de la técnica, elaborándose a través de expertos en Propiedad Industrial las investigaciones en los bancos de datos de patentes, tanto a nivel nacional como mundial de lo que constituye el estado de la técnica, a través del cual nos permite conocer el grado de novedad de las invenciones desarrolladas.

Con estos resultados en nuestras manos y ayudados de los expertos especializados en Propiedad Industrial se decide como abordar la fase de protección mediante la consiguiente redacción de la o las patentes necesarias para conseguir una protección efectiva del desarrollo de estas invenciones, ya sean patentes de producto, patentes de procedimiento, patentes de las instalaciones o patentes de uso de los productos obtenidos.

Una vez elaborados los textos de patentes a proteger la sociedad deberá optar por una inicial presentación en España de la invención, para a continuación y durante el periodo de prioridad establecido de 12 meses abordar la extensión a nivel internacional de dicha invención, o bien, optar por solicitar la solicitud de patente a nivel comunitario y mundial directamente, por lo que no es necesario el periodo de 12 meses anterior.

Esta protección internacional se inicia generalmente bajo la protección a través del Tratado de Cooperación en materia de Patentes (PCT) que cubre hasta 113 países mundiales y permite en una única tramitación internacional obtener un Informe Internacional de Búsqueda y un Examen Preliminar Internacional a través del cual se conoce de un modo oficial la novedad y mérito inventivo de las patentes.

Este procedimiento requiere un periodo de unos 30 meses para la obtención definitiva de la patente, durante el cual la sociedad deberá elegir los países donde finalmente se tramitará y solicitarán las patentes para conseguir la adecuada protección definitiva en los países interesados.

En el caso de que la Sociedad optara por solicitar primero la patente en España y posteriormente en el extranjero los plazos requeridos para la total protección a nivel internacional de dicha patente podrían alcanzar los 42 meses. No obstante, para solicitar la patente no es necesario que hayan sido efectuados los ensayos preclínicos ni clínicos. Por tanto, la Sociedad, tiene previsto iniciar la solicitud de

las patentes susceptibles de ser registradas como consecuencia de su proceso de investigación una vez iniciados los ensayos en líneas celulares (año 3 del calendario de desarrollo de proyectos), por lo que la autorización y la obtención de la patente debería estar concluida entre 30 y 42 meses después (año 6 o 7 del calendario de desarrollo de proyectos).

La prioridad en la concesión de una patente durante todo este periodo siempre será para aquella persona física o jurídica que primero haya efectuado la solicitud.

La patente otorga un monopolio legal en virtud del que y durante un período de 25 años, el titular de la patente tiene un derecho exclusivo a fabricar, utilizar y vender el objeto de la patente, monopolio que puede utilizar por sí mismo o a través de terceros mediante el otorgamiento de las oportunas licencias.

Aunque en teoría cabe la protección de las invenciones a través del secreto industrial, la práctica demuestra que la defensa de los secretos industriales es muy difícil, mientras que las patentes son un derecho reconocido mundialmente cuyo respeto aumenta en función de la importancia del país donde el derecho de exclusiva trata de hacerse valer.

La estrategia de PULEVA BIOTECH en este área es conseguir la máxima protección posible para las invenciones desarrolladas sin infringir los derechos de terceras partes. Para ello PULEVA BIOTECH intenta conseguir protección efectiva del desarrollo de estas invenciones, a través de patentes de producto, de procedimiento, de las instalaciones, o patentes de uso de los productos obtenidos. PULEVA BIOTECH busca protección internacional para las invenciones desarrolladas bajo la protección que confiere el Tratado de Cooperación en materia de Patentes (PCT) que cubre hasta 113 países mundiales.

A la fecha de redacción de este folleto Puleva Biotech no dispone de ninguna patente pero a través de expertos en propiedad industrial, ha solicitado tres patentes internacionales y una patente nacional, que una vez transcurrido el plazo necesario establecido de 12 meses se extenderá a nivel internacional. Asimismo, Puleva Biotech a la fecha de verificación del presente folleto no tiene previsto solicitar nuevas patentes en fechas próximas (1-2 meses).

La situación resumida de en qué fase se encuentra el proceso de obtención de patentes de los productos en desarrollo por la Sociedad se ha resumido al inicio de este capítulo.

5. Inicio de la producción industrial y comercialización.

Una vez obtenidas las patentes de uso, se procede a la fabricación industrial y comercialización de los productos.

Presentamos a continuación un cuadro esquemático y resumen de las fases y tiempo estimado de su cumplimentación desde el descubrimiento de una nueva biomolécula hasta su explotación comercial.

CALENDARIO DE DESARROLLO DE PROYECTOS							
Fase	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7
Fase descubrimiento:							
1.1. Extracción y aislamiento	■						
1.2. Screenings <i>in vitro</i>	■	■					
1.3. Identificación		■	■				
1.4. Caracterización y elucidación			■	■			
Fase Preclínica							
2.1. Ensayos en líneas celulares y solicitud de patentes en su caso			■	■			
2.2. Ensayos en modelos de experimentación animal				■	■		
1.3. Estudios toxicológicos					■	■	
1.4. Producción de los componentes bioactivos					■	■	
Estudios en Humanos						■	■
Autorización y obtención de patentes							■
Producción y comercialización							■

Los productos noveles que desarrolle Puleva Biotech deberán completar las fases detalladas en el cuadro anterior. A la fecha de redacción de este folleto dado que Puleva Biotech se ha constituido como aportación de la rama de actividad de Puleva, S.A., los productos noveles que está desarrollando la Sociedad se encuentran ya en fases avanzadas puesto que las primeras fases fueron realizadas dentro de Puleva, S.A. El Consejo de Administración de la Sociedad en la sesión celebrada el día 19 de diciembre de 2002, ha actualizado para el periodo 2002-2010 las proyecciones financieras elaboradas por el Consejo de Administración del 20 de noviembre de 2001 sobre las perspectivas de negocio de la Sociedad (elaboradas en el marco de la admisión a negociación de las acciones de la compañía que figuran en el folleto informativo registrado en la CNMV el 13 de diciembre de 2001) así como la fase en la que se encuentra cada proyecto y la fecha prevista para su lanzamiento al mercado que se resume a continuación:

Producto	Enfermedades sobre las que actúa	Efecto sobre la enfermedad	Fase del proceso en la que se encuentra				Estado de la patente	Fecha de Lanzamiento prevista
			Descubrimiento	Preclínica	Clínica	Industrial		
Existentes-								
CV-17	Cardiovasculares	Preventivo	Completada	n/a (*)	n/a (*)	En desarrollo	Solicitada	2003
CV-63	Cardiovasculares	Preventivo	Completada	n/a (*)	n/a (*)	En desarrollo	Redacción	2004(**)
GH-28	Infección Intestinal	Preventivo	Completada	n/a (*)	n/a (*)	En Desarrollo	Solicitada	2004
AL-10	Alergias	Preventivo	Completada	n/a (*)	n/a (*)	Pendiente	Redacción	2005(**)
IM-32	Inmunológicas	Preventivo	Completada	n/a (*)	n/a (*)	Pendiente	Redacción	2006
Noveles-								
BR-17	Neurodegenerativas	Preventivo	Completada	En desarrollo	Pendiente	Pendiente	Solicitada	2006
AL-41	Alergias	Preventivo	Completada	En desarrollo	Pendiente	Pendiente	Pendiente	2006
CV-33	Cardiovasculares	Preventivo	Completada	En desarrollo	Pendiente	Pendiente	Solicitada	2006
BR-24	Neurodegenerativas	Preventivo	Completada	En desarrollo	Pendiente	Pendiente	Redacción	2007
IM-32	Inmunológicas	Preventivo	Completada	En desarrollo	Pendiente	Pendiente	Pendiente	2008

(*) Estos productos al no tratarse de alimentos o ingredientes noveles, y ser por tanto conocidos y consumidos en la actualidad no requieren efectuar ninguna de las fases preclínicas ni clínicas.

(**) Respecto a las proyecciones anteriores, la fecha de lanzamiento de los productos CV-63 y AL-10 se retrasa un año pues la Sociedad ha priorizado el lanzamiento de otros productos con más rentabilidad.

IV.2.1.6. Proyectos concretos actualmente en curso:

En la actualidad los proyectos de investigación en curso en los campos de la Biotecnología y Biomedicina que comenzaron a ser desarrollados por PULEVA y que se ha aportado a PULEVA BIOTECH son más de 30. No obstante dichos proyectos, la Sociedad a efectos de las proyecciones financieras incluidas en el Capítulo VII de este folleto ha optado por proyectar sólo los resultados previstos para los diez proyectos considerados de éxito más claro en la actualidad. De estos diez proyectos, 5 no corresponden a ingredientes nuevos en la alimentación, sino que corresponden a ingredientes conocidos y usados en la actualidad, para los cuales no se requiere autorización administrativa previa, y que la Sociedad está en condiciones de comercializar más tempranamente, dado su Know How sobre los mismos así como las mejoras o el uso que se les da. Los cinco productos restantes, son productos noveles, en el sentido de que se trata de compuestos biológicos que no son usados en la actualidad comercialmente y que no tienen descritos ningún tipo de uso beneficioso para la salud. Estos integran el gran núcleo de negocio potencial de Puleva Biotech, y los mismos serán susceptibles de ser patentados sus efectos sobre la salud así como el método de obtención.

Todas las patentes que surjan de esta actividad que constituye la investigación y desarrollo por cuenta propia de Puleva Biotech, serán de propiedad exclusiva de Puleva Biotech, y en especial de los productos que se detallan a continuación; Puleva Food es propietaria de los estudios relacionados con la leche Puleva Omega-3, y los derechos relacionados con ese producto que puedan surgir de proyectos encargados específicamente a Puleva Biotech. Por otro lado, Puleva Biotech es propietaria de cualquier otro desarrollo de productos en base

a Omega-3, incluida la fabricación y comercialización de dicho ácido graso sin limitación.

Detallamos a continuación estos productos:

PRODUCTOS NO NOVELES:

CV-17: Es un aceite Omega-3 de origen marino con un efecto protector sobre la enfermedad cardiovascular. Es producto de demostrado efecto en la prevención de enfermedades cardiovasculares y aunque ya está en el mercado, se estima que es un producto con un mercado creciente y que se va a producir por Puleva Biotech, S.A. con un estándar de calidad superior al existente en la actualidad en el mercado. Se prevé su salida al mercado en el año 2003.

CV-63: Consiste en una mezcla de aceites vegetales que ejercen un efecto beneficioso en la prevención de la enfermedad cardiovascular ya que reducen el nivel de colesterol. Su Salida al mercado se prevé para el año 2004 y no para el año 2003 como se estimaba en las proyecciones del anterior folleto, pues la Sociedad ha considerado oportuno dar prioridad al lanzamiento de productos más rentables.

GH-28: Se trata de un producto perteneciente a la familia de productos destinados a la prevención de infecciones gastrointestinales, especialmente a infecciones asociadas a mucosas debidas a agentes microbianos. Se prevé su salida al mercado en el año 2004.

AL-10: Se trata de un componente antialérgico que se dirige a personas que presentan intolerancia a algunas proteínas con especial incidencia en las alergias infantiles. Se presenta como un sustituto a las formulaciones a base de leche de vaca (dado que la proteína de vaca es una de las que genera un mayor índice de alergias, especialmente en bebés) basándose en su menor alergenicidad, una mayor proporción de componentes lácteos bioactivos, así como un aumento en la eficiencia en la absorción de minerales tan esenciales como el calcio, hierro o magnesio. Estos efectos beneficiosos se obtienen sin afectar en absoluto el valor nutricional ni las propiedades organolépticas de las fórmulas a base de leche de vaca. Está previsto su lanzamiento al mercado en el año 2005, un año después de lo que se proyectó en el folleto presentado anteriormente, por las mismas razones descritas para el producto CV-63.

IM-32: Este producto es un probiótico que actúa de modo preventivo sobre el sistema inmunointestinal, es decir, protege al intestino de la aparición de determinadas enfermedades. Se trata de una fibra que a diferencia de las existentes en el mercado es una fibra soluble fácilmente incorporable a alimentos líquidos de consumo masivo (Ej.: leches, zumos). Es un producto a base de oligosacáridos modificados altamente puros para su utilización

como prebióticos selectivos. Su fecha prevista para su lanzamiento al mercado es el año 2006.

PRODUCTOS NOVELES

AL-41: Producto natural apto para su utilización en alimentación con capacidad para reducir tanto la sensibilidad a sufrir fenómenos alérgicos como la sintomatología asociada a ellos. Este efecto está mediado por la capacidad antiinflamatoria y la inhibición de la liberación de mediadores por parte de los mastocitos ejercidas por Al -41. Fecha prevista de salida al mercado 2006.

BR-17: Producto natural con una gran actividad neuroprotectora. En diferentes enfermedades neurodegenerativas se producen procesos de muerte neuronal o por causas desconocidas. Este producto actúa reduciendo la muerte de neuronas inducida por daño químico y puede por ello frenar el desarrollo de enfermedades neurodegenerativas. Puede ser un producto con efecto beneficioso en la prevención de enfermedades neurodegenerativas, especialmente en la enfermedad de Alzheimer y Stroke (infarto cerebral). Fecha prevista de salida al mercado 2006.

CV-33: Antioxidante de origen natural que ejerce un efecto protector frente al desarrollo de la enfermedad cardiovascular ya que ejerce un efecto beneficioso sobre ciertos procesos que están implicados en el avance de esta enfermedad. Fecha prevista de salida al mercado: año 2006.

BR-24: Neuroprotector que ejerce un efecto similar al BR-17 pero parece actuar por un mecanismo diferente. Puede tener efecto preventivo ante enfermedades como Alzheimer, Stroke e incluso podría existir la posibilidad de que este producto pudiera servir para el tratamiento de enfermos con estas patologías aunque cuando se desencadenan estas enfermedades es difícil pararlas. . Fecha prevista de salida al mercado: año 2007.

IM-36: Compuesto A base de glúcidos complejos con capacidad para actuar como falsos receptores bacterianos. Su excelente existencia a la digestión permite el alcance la mucosa intestinal en perfecto estado y allí desarrollan sus efectos antiinfecciosos (por bloqueo de la capacidad de adhesión de microorganismos patógenos) e inmunoestimuladores. Fecha prevista de salida al mercado: año 2008.

IV.2.1.7. Tecnologías disponibles y know-how en Puleva Biotech.

Puleva Biotech para llevar a cabo su proceso de desarrollo de nuevos productos cuenta con las más modernas tecnologías que se usan en el campo de la biotecnología, las cuales resumimos a continuación:

1.- Técnicas analíticas y biotecnológicas.

Identificación, purificación y caracterización de moléculas con actividad biológica

HPLC (cromatografía líquida de alta resolución).

Absorción atómica.

MS (espectrometría de masas).

NMR (Resonancia magnética nuclear).

GC (cromatografía de gases).

HPLC-MS(cromatografía líquida de alta resolución asociada a espectrometría de masas).

GC-MS (cromatografía de gases asociada a espectrometría de masas).

Electroforesis capilar.

Espectroscopia UV-visible.

2. Biología Molecular

Construcción de genotecas.

Amplificación ácidos nucleicos por PCR.

Técnicas de clonación molecular.

Análisis expresión génica mediante DNA arrays.

Microscopía de fluorescencia.

Identificación de genes *in vivo* mediante hibridación *in situ*.

Identificación *in vitro* e *in vivo* de proteínas y péptidos.

Cuantificación/identificación de proteínas por ELISA, Western, y electroforesis bidimensional.

Purificación de proteínas y péptidos por FPLC y otras técnicas.

Obtención y purificación de anticuerpos.

Producción (expresión) de proteínas heterólogas en diferentes sistemas (bacterias, levaduras, hongos filamentosos).

Evolución molecular de proteínas .

Inmovilización de enzimas (biocatalizadores).

3. Cultivos Celulares

Cultivos *in vitro* de células y desarrollo de modelos animales de patologías conocidas (células del epitelio intestinal, hepatocitos, células endoteliales, células del sistema inmune, células del sistema nervioso).

4. Búsquedas de Moléculas Nuevas

Obtención de nuevas moléculas mediante técnicas de química combinatoria.

Técnicas de síntesis química.

Desarrollo de ensayos *in vitro* para la búsqueda de moléculas con diversa actividad .

Ensayos de neuroprotección.

5. Producción de metabolitos y proteínas de interés nutricional

Desarrollo de bioprocesos (catálisis enzimática) .
Fermentación de microorganismos (escala semipiloto y piloto).
Técnicas de aislamiento y purificación de producto (ultrafiltración, cromatografía).

6. Estudios *in vivo*

Estudios de toxicología.
Utilización y desarrollo de animales transgénicos (como modelos de patologías conocidas) para estudios de sustancias naturales con propiedades biológicas.
Estudios de biodisponibilidad y actividad funcional de nutrientes en animales de experimentación y en voluntarios humanos sanos.

7. Tecnologías Industriales.

Tratamiento térmicos (HTST, UHT, etc.).
Tecnologías de envasado aséptico en fibras monocapa y multicapa.
Procesos de extracción y refinación de aceites y grasas.
Procesos de recristalización y emulsificación de grasas y untables.
Tecnologías de concentración y secado por atomización (FSD).
Tecnologías de separación por membranas (UF, MF, NF, RO).
Estudios de estabilidad de ingredientes.
Análisis sensorial.
Control de calidad FQ y microbiología de alimentos.

IV.2.2. Descripción de los principales inputs que conforman los costes de los productos y servicios y comentario de las características más significativas de las fuentes de suministro.

Hay que tener en cuenta que Puleva Biotech, S.A. ha iniciado su actividad en noviembre del año 2000, y que de las posibles fuentes de ingresos descritas en el apartado IV.2 , en la actualidad sus ingresos se basan fundamentalmente en la prestación de servicios de I + D a terceras empresas (Puleva Food, S.L.) y realiza investigación y desarrollo de nuevos productos por cuenta propia para su posterior explotación comercial.

A continuación se presenta un cuadro comparativo de los ingresos y costes reales incurridos en el ejercicio 2001 comparados con los producidos durante los nueve primeros meses del año 2002:

Descripción	30-09-2002		31-12-2001		2002-2001
	Importe en euros	% sobre ingresos	Importe en euros	% sobre ingresos	Diferencia %
Cifra neta de negocios	2.614.878	64,98%	3.154.816	81,29%	(17,11%)
Trabajos efectuados para el inmovilizado	1.262.347	31,37%	688.003	17,73%	83,48%
Subvenciones	127.415	3,17%	12.841	0,33%	892,28%
Ingresos acces.y otr.gestión corriente	19.443	0,48%	25.410	0,65%	(23,48%)
Total ingresos	4.024.083	100,00%	3.881.070	100,00%	3,68%
Gastos de personal	1.199.327	29,80%	984.381	25,36%	21,84%
Amortiz. Del Inmovilizado	583.164	14,49%	563.986	14,53%	3,40%
Servicios de administración	53.784	1,34%	70.330	1,81%	(23,53%)
Reparaciones y Conservación	51.967	1,29%	22.817	0,59%	127,76%
Reactivos, ingredientes	400.605	9,96%	309.710	7,98%	29,35%
Asesorías externas	182.440	4,53%	164.660	4,24%	10,80%
Alquileres	76.391	1,90%	99.214	2,56%	(23,00%)
Suministros industriales	151.450	3,76%	107.041	2,76%	41,49%
Publicidad y Propaganda	52.751	1,31%	75.628	1,95%	(30,25%)
Tributos y Seguros	35.089	0,87%	5.139	0,13%	582,73%
Gastos de viaje	49.590	1,23%	58.454	1,51%	(15,16%)
Otros gastos	121.811	3,03%	448.860	11,57%	(72,86%)
Total gastos	2.958.369	49,05%	2.910.221	74,99%	1,65%
Gastos extraordinarios	261.255	6,49%	1.402	0,04%	18.529,05%

Ingresos

En el epígrafe de cifra de negocio neta se recogen los ingresos generados durante los nueve primeros meses del año 2002 por la prestación de servicios de investigación y desarrollo a Puleva Food, de acuerdo con el contrato firmado entre Puleva Biotech y dicha Sociedad con fecha 1 de Enero de 2001, así como los ingresos procedentes del asesoramiento técnico realizado a Soprole. En la línea de trabajos efectuados para el inmovilizado se recoge el importe correspondiente a los gastos incurridos por Puleva Biotech en el desarrollo de sus proyectos propios y que son capitalizados como inmovilizado inmaterial. Ver apartado V de este folleto.

Gastos

La partida correspondiente a los gastos extraordinarios a fecha 30 de septiembre de 2002, y la significativa variación que supone respecto al año anterior, se debe a la provisión por depreciación de acciones propias la cual se registra como gastos extraordinarios de acuerdo con la normativa contable en vigor (ver apartado III.4 del presente folleto).

Analizamos a continuación las principales líneas de gasto que está incurriendo en la actualidad la Sociedad derivados de su actividad.

El principal concepto de coste es el gasto de personal correspondiente al equipo de investigación y desarrollo de la Sociedad. Ver apartado IV.4.1. Este epígrafe recoge los sueldos y salarios del personal de investigación y desarrollo de Puleva Biotech que se dedica a prestar los servicios contratados con Puleva Food y al desarrollo de los nuevos productos que

pretende comercializar Puleva Biotech una vez completadas las distintas fases descritas en el apartado anterior.

En el capítulo VII se detalla la evolución prevista de este coste para los años de 2002 a 2010, con una tendencia creciente pues Puleva Biotech apuesta como base fundamental para el desarrollo de sus objetivos un equipo de profesionales altamente cualificado con un perfil de analistas expertos en biociencias, como biólogos, ingenieros-químicos, farmacéuticos, etc. Y que ello constituya la clave diferenciadora con el resto del mercado.

El gasto de consumos de material de laboratorio, reactivos, e ingredientes es considerable y se incluyen en esta partida aquellos materiales usados en las pruebas y ensayos, en laboratorio y en planta piloto, de los productos en estudio.

Destaca también los costes de asesoramientos externos derivados de los contratos firmados con profesionales y centros de investigación sobre determinados aspectos del proceso de investigación y desarrollo llevado a cabo por la Sociedad. En relación con este coste se prevé un aumento progresivo del gasto en la medida en que los distintos productos en desarrollo con la Sociedad vayan avanzando en sus distintas fases.

Los servicios de administración y sistemas de información mayoritariamente son prestados por Puleva Food en virtud de un contrato firmado entre ambas sociedades por un periodo de cinco años cuya vigencia se inicio el 1 de enero de 2001. Este contrato es cancelable libremente por Puleva Biotech sin penalización alguna y el coste que soporta Puleva Biotech es el de los costes reales incurridos por Puleva Food incrementados en un 20%. Los servicios prestados por Puleva Food en virtud de este contrato se corresponden prácticamente a mano de obra del personal de administración y de sistemas de información de Puleva Food.

El gasto total por amortización a 30 de septiembre de 2002 es de 583.164 euros detallado de la siguiente manera:

Amortización Gastos de Establecimiento:	37.516 euros
Amortización Fondo de Comercio:	304.262 euros
Amortización Inmovilizado Inmaterial:	1.014 euros
Amortización Inmovilizado Material:	240.371 euros

Considerando la naturaleza de los costes descritos y que a futuro la compañía espera obtener, sus nuevos productos de fuentes naturales existentes de forma abundante en la naturaleza no se prevén a priori riesgos asociados a fuentes escasas de suministro.

A continuación se presenta una comparación de las partidas de ingresos y gastos, incluidas en el folleto de admisión a bolsa verificado por la CNMV el 13 de diciembre de 2001 para el año 2001 y el real incurrido en dicho periodo:

EUROS			
	Real 2001	Estimado 2001	Diferencia
Ingresos netos-			
Ventas de productos	-	-	-
Ventas de servicios de I+D	3.154.816	3.154.821	0,00%
Asesoramiento Técnico	-	-	-
Ventas de Royalties	25.410	16.762	51,59%
	3.180.226	3.171.583	0,27%
Suministros industriales	(35.243)	(38.345)	(8,08%)
Gastos generales	(852.705)	(974.709)	(12,52%)
Gastos de Desarrollo (1)	(549.318)	-	n/a
Gastos comerciales	-	-	-
Publicidad	(68.936)	(60.191)	14,52%
Logística	-	-	-
	(1.506.202)	(1.073.245)	40,34%
Valor añadido	1.674.024	2.098.338	(19,24%)
Personal (1)	(948.381)	(765.946)	28,52%
Tributos y Seguros	(939)	(3.690)	(74,55%)
Trabajos efectuados para Inmovilizado (1)	688.003	-	n/a
Otros ingresos de Explotación	12.840	-	n/a
EBITDA	1.389.547	1.328.702	4,58%
Amortizaciones inmovilizado material	(155.219)	(144.025)	7,77%
Amortizaciones Gasto Establecimiento	(3.083)	-	n/a
Amortizaciones proyectos de investigación	-	-	-
Amortización fondo de comercio	(405.683)	(405.683)	0,00%
Beneficio de explotación (EBIT)	825.562	778.994	5,98%
Resultados financieros	122.755	126.027	(2,60%)
Resultado de las actividades ordinarias	948.317	905.021	4,78%
Resultados extraordinarios	(1.402)	-	n/a
Impuesto de sociedades	(272.208)	(244.356)	11,39%
Beneficio después de impuestos	674.707	660.665	2,13%

(1) De acuerdo con la normativa contable en vigor cuando una sociedad realiza trabajos de investigación propios registra primero los gastos incurridos y posteriormente, al activar los proyectos registra unos ingresos equivalentes a los proyectos capitalizados (en la cuenta de trabajos efectuados para el inmovilizado), siempre que dichos proyectos tengan previsto generar ingresos en el futuro. Este criterio es el seguido por la Sociedad. Sin embargo, en las proyecciones financieras recogidas en el folleto registrado en la CNMV con fecha 13 de diciembre de 2001 los costes incurridos en los proyectos se imputaron directamente al Inmovilizado inmaterial sin contemplar la imputación previa a gasto y posterior a ingreso de los citados costes. Por ello, para comparar el real 2001 con el estimado 2001 hay que netear parte de los gastos de personal y los gastos de desarrollo con los trabajos efectuados para el inmovilizado (gastos e ingresos de los mismos proyectos, que figuran capitalizados en Inmovilizado inmaterial). Según este criterio, el gasto real del 2001 de desarrollo sería cero, los trabajos para el inmovilizado serían cero, y el gasto de personal ascendería a 809.696 euros frente a un estimado de 765.946 euros, (+ 5,71 %).

IV.2.3. Principales centros comerciales, industriales o de servicio especificando si son o no en propiedad.

La Sociedad desarrolla actualmente toda su actividad en las instalaciones ubicadas en Granada, en Camino Purchil, 66, en un edificio de unos 3.000

m2 propiedad de Puleva Food, S.L. que tiene alquilado a dicha Sociedad por un período de 5 años prorrogable por plazos iguales. El primer vencimiento de este contrato se producirá el 31 de diciembre de 2005.

Para el desarrollo futuro de la Sociedad, que incluye la realización de plantas industriales, el Grupo Ebro Puleva, S.A. tiene a disposición de dicha Sociedad, para cuando lo necesite, superficies de uso industrial por más de 30.000 m2 en Granada, junto a sus instalaciones actuales.

En el año 2003, se tiene previsto iniciar la instalación y puesta en marcha de dos líneas de producción de microingredientes, que se ubicará en un edificio cercano a las instalaciones actuales de la Sociedad y de aproximadamente 3000 m2, y propiedad de Puleva Food, que en función de la política seguida hasta ahora, se lo arrendará a Puleva Biotech, S.A. para el desarrollo de dichas actividades. Según el Plan de Negocio elaborado por la Sociedad, la inversión principal prevista para dicho año es la instalación y puesta en marcha de una planta de tratamiento de compuestos funcionales que va a suponer la incorporación de una tecnología nueva para la Sociedad y por un importe de aproximadamente cuatro millones de euros. Dicha inversión comprende la preparación del terreno y obra civil, la adquisición de la tecnología con un concepto de Ingeniería "llave en mano", incluyendo diseño, suministro, montaje, supervisión y puesta en marcha de los equipos, el suministro y montaje de los depósitos de almacenamiento de los productos, áreas de mezclas y envasado en formatos industriales y por último, otros servicios auxiliares.

IV.2.4. Mercados de las familias de productos comercializados por la Sociedad. Localización, tamaño, participación del emisor en cada uno de ellos, competidores y posición del mismo respecto a sus competidores.

Dado el carácter novel de los nuevos productos que tiene previsto desarrollar la Sociedad, esta información no está disponible, al no existir información disponible tampoco información sobre empresas cuyo núcleo de actividad sea similar a la que tiene previsto desarrollar Puleva Biotech.

En este sentido, sí es conocido que determinadas industrias disponen de departamento de investigación y desarrollo que realizan investigaciones para el desarrollo de nuevos ingredientes para ser incorporados a sus productos tales como Nestlé, Danone, Unilever, Numico, Novartis, Galagen, etc.

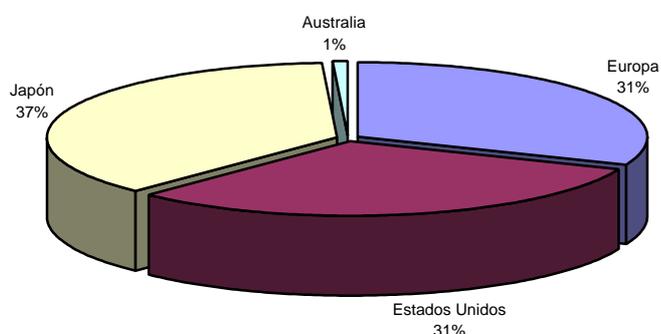
Hay que considerar que Puleva Biotech, S.A. tiene en cartera el desarrollo de Biomoléculas con nuevos efectos para la salud, que se incorporarán a otros productos, aún no determinados, para su consumo, por lo que la obtención de información en este sentido es de gran dificultad

No obstante, y de acuerdo con lo expuesto en el apartado anterior, hacemos a continuación un análisis del mercado de los alimentos funcionales y del mercado de los ingredientes o productos nutracéuticos, que se usan para incorporar a un alimento base y convertirlo en alimento funcional.

Mercado de alimentos funcionales.

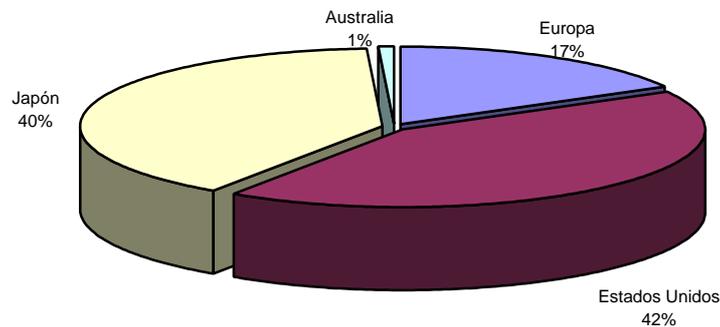
Es incuestionable el crecimiento del mercado de alimentos funcionales en todo el mundo durante los últimos años, así como el éxito que esta categoría de productos ha tenido en cuanto a aceptación por parte del consumidor. No obstante, a la hora de dimensionar este sector existen criterios de clasificación de dichos alimentos que dificultan dar cifras sobre el mismo. Así, en una definición estricta del alimento funcional como sólo aquellos que contienen una reivindicación nutricional clara, el mercado de alimentos funcionales de los principales países desarrollados (Europa, USA, Japón y Australia) se puede para el año 2000 valorar en una facturación total de 5700 millones de US\$ en base a las estimaciones del estudio elaborado por *Leatherhead Food R.A.*

Facturación Total Mercado de alimentos funcionales: 5770 millones US\$.
(Alimentos con reivindicación nutricional). Distribución por países:



Sin embargo, este mismo estudio considera una definición más amplia del alimento funcional, incluyendo aquellos alimentos percibidos por el consumidor con un beneficio nutricional claro, independientemente de que sea o no reclamado (ya que en algunos países no se permiten reivindicaciones nutricionales), en cuyo caso, el mercado mundial asciende a un valor de 30.000 millones de dólares. Este dato es más acorde a otras estimaciones como la de *Euromonitor*, que prevé un valor de este mercado para el año 2004 de 51.300 millones de US\$ (fuente: *Functional Foods.* / Feb 2000)

Facturación Total Mercado de alimentos funcionales: 33.000 millones US\$.
(Alimentos con diferenciación nutricional). Distribución por países:



Analizamos a continuación cada uno de estos mercados

Europa

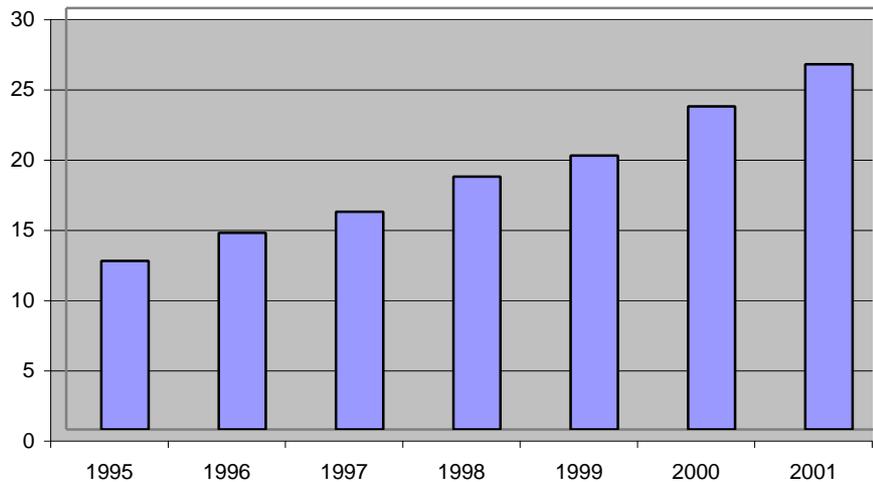
El mercado de los alimentos funcionales ha evolucionado de distinta forma en los diferentes países. En Europa, donde se prevé que este sector alcance en el año 2003 un 5% del total de facturación del mercado de alimentación y bebidas (fuente: *Food Processing's Functional Foods, Feb. 1999*), predominan los alimentos funcionales procedentes del sector lácteo, especialmente en lo que se refiere a alimentos probióticos, potenciado por grandes empresas del sector como Danone y Nestlé. El mercado Europeo de probióticos alcanzó en el año 2000 una facturación total de 1200 millones de US\$, suponiendo un 40 % del total mundial (fuente: *The World Of Ingredients. Leatherhead Food R.A.*). Otro sector a mencionar en Europa es el de los alimentos funcionales para reducción de colesterol, donde el lanzamiento de productos como Benecol, Take Control ó PACT (Johnson & Johnson, Unilever, MD foods) han reactivado el mercado de las margarinas y untables en Europa, en recesión hasta finales de 1999.

La situación del mercado europeo evoluciona favorablemente, aunque todavía con alguna distancia respecto a la industria norteamericana.

Estados Unidos

En lo referente al mercado norteamericano, un informe elaborado *por Nutrition Bussines Journal* sobre los alimentos funcionales en USA valora la facturación de este sector en 19.600 millones de US\$, con una previsión de crecimiento anual del 8-9% y una estimación para el año 2010 que supondría un 10% en valor del mercado total de alimentación y bebidas.

Ventas anuales y previsiones del Mercado de Alimentos Funcionales en EEUU (miles de millones US\$)



Fuente: *Leatherhead Food R.A.*

El desarrollo de los alimentos funcionales en E.E.U.U. se ha producido de forma diferente en comparación con Europa. Mientras en este país el sector lácteo ha quedado en un segundo plano, han aparecido otros sectores como el de los suplementos nutricionales, minerales y vitaminas que han experimentado un mayor dinamismo. También las margarinas anti-colesterol han calado con éxito en el mercado americano, alcanzando esta categoría valores de facturación en el año de su lanzamiento (1999) próximos a los 30 millones de US\$, que supone aproximadamente un 5 % del valor total del mercado de margarinas (fuente: *Advertising Age - IRI*).

Japón

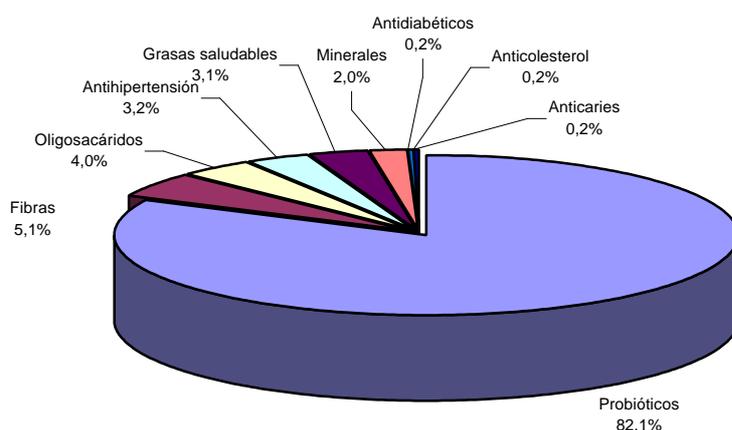
Otro país de interés a la hora de analizar tendencias en alimentos funcionales es Japón. El mercado japonés, en un sentido estricto y considerando exclusivamente los alimentos funcionales FOSHU, se valora en un volumen aproximado de 2000 millones de US\$. No obstante, la JHFNA (Japan Health Foods and Nutrition Association) considera que los alimentos FOSHU suponen realmente sólo un 15 % del mercado total, por lo que éste podría alcanzar una facturación total anual sólo en este país de 13.000 millones de US\$, en 1999, con una previsión para el año 2000 de 20.000 millones de US\$ (Fuente: *Japanscan. The world of Food Ingredients. Diciembre 2000*).

Como país precursor de este tipo de alimentos, podemos encontrar en Japón un mercado más maduro en lo que respecta a funcionales, con productos ya asentados claramente dentro de la línea similar al de otras regiones. Así, encontramos un 90 % del mercado copado por los alimentos para regulación del tránsito intestinal (probióticos, fibras y oligosacáridos), de los cuales aproximadamente el 80% serían del tipo probióticos (por ejemplo Yakult: alimento que supuso la invención de esta categoría en 1930, aunque no se

reconociera como tal en aquella época). El siguiente tipo de alimentos funcionales en orden de importancia sería el que engloba las grasas saludables y antihipertensivos, que suponen aproximadamente un 6% del mercado total.

Facturación Total Mercado Japonés FOSHU (alimentos funcionales): 227.000 millones Yens.

Distribución por categorías.



Leatherhead Food R.A.

Además de estos alimentos funcionales clásicos, y como posible avance de tendencias futuras para otras regiones menos avanzadas en la cultura del “health FOOD”, encontramos en Japón sobre todo productos basados en extractos vegetales, como tendencia de crecimiento más novedosa del sector, si bien los volúmenes de facturación para estas categorías son aún incipientes.

Alimentos funcionales en el sector lácteo

De forma especial, la revolución del alimento funcional en el sector lácteo ha supuesto un motor para la reactivación del mercado y la consecución de un mayor valor añadido. El segmento de alimentos funcionales dentro del sector lácteo mundial (excluyendo Japón) supuso el pasado año 1998 la cantidad de 4.100 millones de US\$, cantidad que se estima se incrementará en el año 2003 hasta los 5.300 millones de US\$. A continuación, se exponen algunos datos de facturación de esta categoría en diferentes países, que pone de relevancia su importancia futura, tanto en volumen como en valor.

El Mercado de Lácteos funcionales por países (1998).			
País	Valor (moneda país)	Valor (millones US\$)	% Cuota Mercado.
Francia	3.060 millones FF	519	12
Alemania	511 millones DM	290	7
Inglaterra	295 millones Lb	492	11
España	50.800 millones Pts	340	8
Italia	560.000 millones L	323	7
Holanda	475 millones DFL	240	6
Bélgica	1.475 millones BF	41	1
Dinamarca	855 millones DKr	132	3
Suecia	1.770 millones SKr	230	5
Finlandia	260 millones FM	49	1
Noruega	-	35	1
Australia	176 millones A\$	126	3
USA	1.505 millones \$	1.505	35
Total		4.115	100

Fuente: Leatherhead Food R.A.

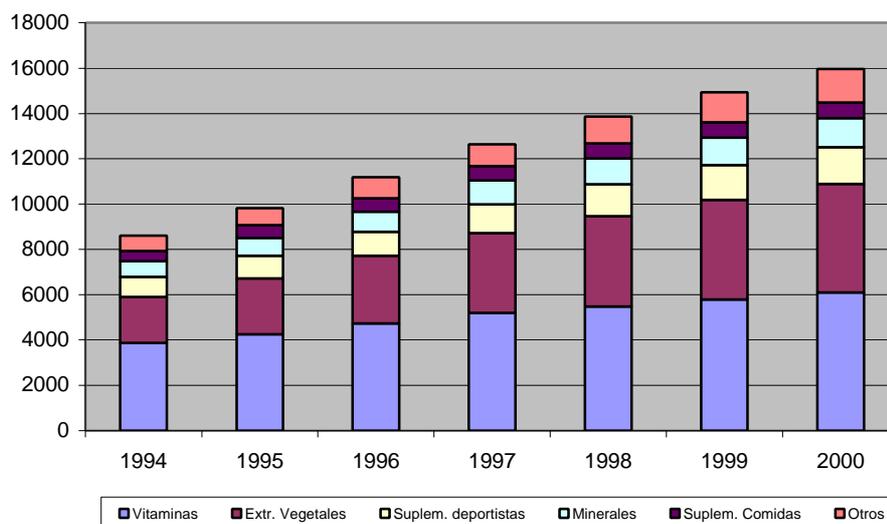
Mercado de Ingredientes funcionales.

Resulta difícil cuantificar el mercado internacional de ingredientes en alimentación, por la variabilidad a la hora de su clasificación y por su atomización en numerosas categorías. Por otra parte, sería complejo encontrar una barrera de separación entre el mercado de ingredientes de forma global y el mercado de alimentación.

No obstante, existen algunos estudios específicos sobre categorías de ingredientes que permiten hacernos una idea de los potenciales de este mercado. Así, podemos encontrar estimaciones correspondientes a categorías importantes en el sector, como los aditivos alimentarios, cuyo mercado mundial se cifra en aproximadamente 20.000 millones de US\$ en facturación anual (fuente: *Leatherhead Food RA, Key players in the global additives industry*), existiendo una tendencia positiva en este sector, que responde a una mayor demanda del consumidor en lo referente a alimentos procesados listos para su consumo con beneficios añadidos respecto al alimento clásico.

Otro ejemplo claro de crecimiento continuo en este mercado lo tenemos en el segmento de vitaminas y minerales, el cual, impulsado por el enorme desarrollo de los alimentos enriquecidos en los últimos años, experimenta un crecimiento sostenido durante los últimos años, alcanzando una facturación en USA en el año 2000 próxima a los 7500 millones de US\$, y con una previsión de crecimiento anual medio del 4% para los próximos 10 años (fuentes: *The Functional foods Revolution (Earthscan) / The world of ingredients (Leatherhead Food RA)*).

**Ventas totales del Sector Suplementos Alimentarios en USA.
(miles de millones US\$)**



Esta tendencia creciente es aún más acusada en el caso de sectores jóvenes dentro del mundo del ingrediente en alimentación. Así, podemos encontrar ejemplos tan relevantes como el caso de la incorporación de los ácidos grasos poliinsaturados como ingredientes en alimentos, especialmente en el caso de los ácidos grasos ω 3. Este negocio movió en el año 1996 (primer año relevante en cuanto a la utilización de estas sustancias como ingredientes en alimentos funcionales) la cantidad de 65 millones de US\$, estimándose una proyección de facturación para el año 2006 hasta llegar hasta los 540 millones de US\$ (fuente: *BASF Nutraceuticals*).

Por último, cabría reseñar también como sector emergente con enormes potenciales de futuro el de los extractos vegetales, cuyas elevadas tasas de crecimiento se deben a la profusa aparición en el mercado de alimentos funcionales naturales con propiedades antioxidantes.

La importante actividad desarrollada en el área de estos ingredientes a los que podríamos llamar ingredientes funcionales ha llevado a algunas grandes compañías al establecimiento de varias empresas nuevas independientes procedentes de las sociedades matrices, más concentradas en otras parcelas más generales y que han elegido estas escisiones como vía de especialización. Tal es el caso de Rhone-Poulenc y Rhodia, o el de Alusuisse y Lonza. En otros casos, se ha creado divisiones específicas dirigidas a estas actividades, como sería el caso de BASF Nutracéuticos. Por otra parte, también se han producido compras de empresas menores por grandes compañías u operaciones de joint-venture ocasionadas fundamentalmente por las enormes expectativas existentes en torno a esta actividad, como podría ser el caso de DSM-Gist Brocades.

IV.3. Circunstancias Condicionantes.

IV.3.1. Grado de estacionalidad del negocio del emisor.

Considerando que los productos que comercializará PULEVA BIOTECH son productos para incorporar en alimentos de consumo diario, su negocio no se prevé que esté afectado por la estacionalidad. Al igual ocurre en relación con los servicios de investigación que tiene previsto prestar.

IV.3.2. Información sobre eventual dependencia del emisor respecto de patentes, marcas o contratos u otros factores

El éxito comercial de los nuevos productos actualmente en desarrollo por Puleva Biotech, S.A. vendrá condicionado por la obtención de patentes de obtención y/o de uso. La obtención de estas patentes se considera esencial para poder obtener las rentabilidades previstas de los nuevos productos, dado que se pretende patentar los efectos de los mismos en relación con la salud. A fecha de redacción del presente folleto Puleva Biotech no tiene concedida ninguna patente, pero ha solicitado tres patentes a nivel internacional y otra a nivel nacional, además de otras que se encuentran en fase de redacción según se detalla en el apartado IV.1. anterior, en el cual se describe adicionalmente las distintas fases que ha de seguir cada producto nuevo desarrollado por Puleva Biotech desde su descubrimiento hasta su comercialización con éxito.

Asimismo, la Sociedad no tiene previsto presentar nuevas solicitudes de patentes en fechas próximas (1-2 meses).

Con fecha 5 de diciembre de 2001 Puleva Biotech, S.A. firmó un contrato con Ebro Puleva, S.A. adquiriendo la marca "Puleva Biotech, S.A." por el precio 3.005 euros.

IV.3.3. Política de Investigación y Desarrollo.

De acuerdo con lo comentado en los apartados anteriores, la Sociedad es una Sociedad de Investigación y Desarrollo en los campos de Biotecnología y Biomedicina, por lo que este será su núcleo de actividad a la que aportará todos los recursos de que disponen y vaya generando en un futuro.

En el capítulo VII de este folleto se detalla las previsiones y proyecciones de la Sociedad para los años 2002-2010 en materia de investigación y desarrollo. Está previsto que la Sociedad financie estos proyectos de investigación y desarrollo, así como las inversiones previstas en el inmovilizado material con los recursos procedentes de su propia actividad, una ampliación de capital realizada en Abril del 2002 por importe de 20.515.385 euros, y la ampliación objeto del presente folleto.

IV.3.4. Indicación de cualquier litigio o arbitraje que pueda tener o haya tenido , en un pasado reciente, una incidencia importante sobre la situación financiera del emisor o sobre la actividad de los negocios.

No existe ningún litigio ni pasivo contingente que pueda afectar de manera importante a la situación financiera de la Sociedad o a sus negocios.

IV.4. Información Laboral.

IV.4.1. Número medio del personal empleado y su evolución durante los últimos tres años.

A continuación presentamos la evolución de la plantilla media de PULEVA Biotech, S.A. desde su constitución:

Número medio de empleados		
	2001	Sept-02
Directivos	3	3
Técnicos superiores	23	28
Jefes Administrativos y de Taller	1	1
Encargados y Técnicos no titulados	2	2
Oficiales de Administración y de Laboratorio	3	3
Oficiales de fábrica	1	1
Especialistas	1	1
Total plantilla	34	39
Becarios de investigación	18	19
Total personal empleado por la Sociedad	52	57

Como se observa del cuadro anterior, durante el año 2001 y los nueve primeros meses del año 2002 se ha incorporado a nuestra plantilla más personal, altamente cualificado. Durante el mes de septiembre se ha constituido el departamento de Recursos Humanos integrando éste una persona. Del mismo modo se ha incorporado una persona más clave para completar la plantilla de la Sociedad en el nuevo departamento de Sistemas de Información. Los servicios relativos a estos dos nuevos departamentos hasta la fecha de creación en Puleva Biotech, son prestados por Puleva Food, S.L.

La experiencia profesional del personal de PULEVA Biotech, S.A., incluidos becarios, se resume a continuación:

Área	Licenc.	Doctores	Técnicos FP II	Experiencia Profesional (años)	Experiencia Industrial (años)	Estancias Extranjero (años)	Experiencia Centros Públicos (años)
Biotecnología	3	4	1	44,5	24,5	6	28
Ingeniería Procesos	5	2		40	21,5	4	29
Nutrición	4	3	2	80	37,5	16,5	42,5
Inmunología	2	2		22,5	7	1	15,5
Neurociencia	1	2		22	6	7,5	16
Química	2	3	1	41	17	11	23
Desarrollo	5	1	2	71	45	3	13
Gestión de Calidad	1	2	1	21	6		15
Industrial	2	1		23	18		5
Total	25	20	7	365	182,5	49	187

A continuación presentamos un detalle de los objetivos por área de actividad de cada departamento de Puleva Biotech

1. Departamento de Biotecnología.

El departamento de Biotecnología tiene como principal objetivo la producción de metabolitos, proteínas o compuestos de interés nutricional. Específicamente, PULEVA BIOTECH centra sus actividades de esta área en la producción de antioxidantes, oligosacáridos, proteínas y factores de crecimientos de interés nutricional.

2. Ingeniería de procesos

Este departamento cuenta con las diferentes áreas que se describen a continuación:

- Grupo Ingeniería Metabólica

Este grupo tiene como misión principal la mejora de la formación de un producto o de las propiedades celulares, a través de la modificación de reacciones bioquímicas específicas, o mediante la introducción de nuevas, con el uso de la tecnología del ADN recombinante.

-Grupo Ingeniería de proteínas

Las actividades de este grupo están centradas en la producción, purificación y modificación de proteínas para su uso en alimentos funcionales y bien como catalizadores de productos nutricionales que se obtienen mediante procesos de síntesis enzimática.

-Bioingeniería

El trabajo de este grupo está enfocado hacia dos actividades:

1. Escalado de la fermentación
2. Biocatálisis

3. Departamento de Nutrición.

El objetivo fundamental de las líneas de investigación del departamento de Nutrición de PULEVA BIOTECH es la búsqueda y el estudio de sustancias naturales y componentes nutricionales con efectos beneficiosos para la salud, haciendo especial hincapié en el estudio de sus propiedades antiaterogénicas y preventivas de enfermedades cardiovasculares.

4. Departamento de Inmunología.

Actualmente el Departamento de Inmunología de PULEVA BIOTECH está centrado en tres aspectos o campos básicos de la salud humana:

Alergia, enfermedades infecciosas e inflamaciones.

5. Departamento de Neurociencia.

Los proyectos que se están llevando a cabo en el Depto. de Neurociencia están centrados en el estudio de productos naturales y en el enriquecimiento de alimentos con sustancias capaces de llegar en mayor o menor medida al cerebro y tener allí un efecto neuroprotector.

6. Departamento de Química.

Las líneas de investigación del departamento de Química van enfocadas al *descubrimiento y producción* de nuevos componentes naturales con efectos beneficiosos para la salud. Para ello el departamento de química está dividido en tres grandes áreas:

- a) **Area de Síntesis y Productos Naturales**, donde se lleva a cabo la preparación de nuevas biomoléculas y el aislamiento de nuevos compuestos de fuentes naturales;
- b) **Area de Análisis**, donde se desarrollan y ponen a punto técnicas analíticas para caracterizar los nuevos compuestos, realizar medidas de metabolitos en muestras biológicas y estudiar la estabilidad de los nuevos productos;
- c) **Area de Procesos**, donde se optimizan los procesos de extracción y purificación de los nuevos compuestos de origen natural y se ponen a punto estos métodos para la obtención de grandes cantidades (escala planta piloto o escala multigramo), de los nuevos compuestos obtenidos a pequeña escala (escala laboratorio).

7. Departamento de Desarrollo Tecnológico.

En el concepto de alimento funcional podemos encontrar dos variables de desarrollo: en primer lugar es necesario definir y aislar un producto o compuesto con propiedades biológicas y en segundo lugar es necesario incorporar este compuesto en un alimento matriz, en el cual dicha sustancia sea estable y biodisponible, manteniendo unas características organolépticas y de presentación atractivas para el consumidor. Ambas variables deben interactuar adecuadamente y ser perfectamente compatibles.

El área de Desarrollo Tecnológico de Puleva Biotech se ocupa fundamentalmente de la incorporación de los diferentes compuestos bioactivos aislados y evaluados por las distintas áreas de investigación a las matrices de alimentos que configuran el producto final para su administración al consumidor. Este alimento matriz, principal elemento diferenciador del alimento funcional y el medicamento, debe garantizar en todo momento la estabilidad del compuesto activo, y presentarlo al consumidor de una forma adecuada para que pueda ser incorporado a su dieta.

8. Gestión de Calidad

En este departamento se realizan servicios de control de calidad, mediante determinaciones analíticas de especial complejidad por el uso de instrumentación tales como HPLC, Absorción atómica, y cromatografía, entre otros. Se realizan análisis de micronutrientes (vitaminas, sales minerales), perfiles de composición de la grasa, determinación de elementos traza, etc.

También se llevan a cabo actividades relacionadas con la seguridad alimentaria como análisis de contaminantes (dioxinas, organoclorados, metales pesados, etc) y que para ello se planifican periódicamente ensayos de control y seguimiento de estos contaminantes.

9. Área Industrial

Es el área que se encarga del escalado industrial de aquellos productos que una vez desarrollados por la empresa han gozado de éxito técnico en todas las fases previas necesarias para su posterior comercialización.

IV.4.2. Negociación colectiva en el marco de la Sociedad

Con fecha 25 de noviembre de 2002 la sociedad ha firmado un convenio colectivo con sus trabajadores para los años 2002 a 2004, ambos inclusive, que regula expresamente todas las categorías profesionales de su actividad.

La empresa cuenta con tres delegados de personal.

IV.4.3. Descripción suficiente de la política seguida por la Sociedad en materia de ventajas al personal, y en particular, en materia de pensiones de toda clase.

No existe ningún compromiso de carácter significativo en materia de política de pensiones al personal, no existiendo por tanto obligación alguna de constituir planes o fondos de pensiones. No existen tampoco ventajas sociales que supongan un coste significativo para la Sociedad.

Asimismo, Puleva Biotech está implantando un plan de fidelización para las personas clave de su organización, vinculado a la evolución de la Sociedad, asegurándose la permanencia de un equipo humano compacto y motivado durante un plazo adecuado de tiempo, que es el que motiva el presente folleto.

IV.5. Política de Inversiones.

Descripción cuantitativa de las principales inversiones incluidas las participaciones en otras empresas tales como acciones, participaciones, obligaciones etc., realizadas durante los tres últimos ejercicios y en el ejercicio en curso, aquellas que están en curso de realización y aquellas que están comprometidas en firme por parte de los órganos de Dirección.

Durante el año 2001 la Sociedad ha realizado inversiones por un importe total de 2.841.085 euros. La partida más significativa, 2.153.083 euros, ha sido la inversión en instalaciones y equipos de laboratorio, de planta piloto y de fábrica

necesarios para la infraestructura de la compañía. La inversión principal prevista para el año 2003, es la instalación y puesta en marcha de una planta de tratamiento de compuestos funcionales que va a suponer la adquisición de una ingeniería “llave en mano”, en la que se incluye el diseño, suministro, montaje, supervisión y puesta en marcha de los equipos. No obstante, en el capítulo VII del presente folleto hay un mayor detalle de las inversiones previstas para los años 2002-2010.

Se detalla a continuación un cuadro comparativo de las inversiones realizadas durante el año 2001 y las que se proyectaron para el mismo periodo en el folleto anterior :

Año 2001	Miles de euros				
	Investigación y desarrollo	Laboratorio	Planta Piloto	Fábricas	Total
Estimado	530	1.797	296	126	2.749
Real	688	1.598	539	16	2.841
Diferencia miles	158	(199)	243	(110)	92
Diferencia %	29,81%	(11,07%)	82,09%	(87,30%)	3,35%

No existen desviaciones significativas entre las inversiones en inmovilizado que se proyectaron en el folleto anterior y lo que se ha realizado realmente durante el año 2001, únicamente la Sociedad ha decidido abordar los proyectos de inversión de manera un poco más escalonada lo que se ha traducido en una pequeña reasignación de partidas de inversión.

Puleva Biotech no tiene hasta la fecha participaciones ni acciones en otras sociedades, sin existir ningún compromiso firme al respecto. Tampoco hay compromisos en la adquisición de inmovilizaciones materiales por importe significativo.

En cuanto a las previsiones de inversiones de la Sociedad para el desarrollo de su negocio, se presenta a continuación un cuadro de las previsiones anuales:

Año	Miles de euros				
	Investigación y desarrollo	Laboratorio	Planta piloto	Fábricas	Total
2001(real)	688	1.598	539	16	2.841
2002	1.868	1.293	564	133	3.858
2003	1.816	360	-	5.068	7.244
2004	1.805	360	-	1.863	4.027
2005	1.872	360	-	21.111	23.343
2006	921	300	1.500	-	2.721
2007	997	300	-	-	1.297
2008	997	300	-	-	1.297
2009	997	300	-	-	1.297
2010	997	300	-	-	1.297
	12.957	5.471	2.603	28.191	49.222

En las previsiones contenidas en el folleto informativo registrado en la CNMV con fecha 13 de diciembre de 2001, la Sociedad había estimado unas inversiones para el 2002 de 7.675 miles de euros, frente a unas estimaciones contenidas en el cuadro anterior de 3.858 miles de euros. Esta diferencia en las inversiones, unos 3.817 miles de euros menos, es debida fundamentalmente a que las inversiones en fábricas previstas inicialmente para el 2002 para la fabricación de nuevos productos que van a lanzarse al mercado en el 2003 se han visto en parte desplazadas al primer semestre de 2003 por un ajuste en el calendario industrial en función de los plazos de entrega acordados con los proveedores. Estas inversiones, no obstante, está previsto que concluyan dentro del primer semestre de 2003, permitiendo el lanzamiento al mercado de los productos previstos para dicho año.

Las inversiones proyectadas para el año 2003, corresponden a las inversiones industriales para la fabricación de los productos cuya comercialización se espera realizar en el citado año 2003; Asimismo, las inversiones previstas para el año 2.005 corresponden a las inversiones industriales para la fabricación de los productos cuya comercialización se espera para el 2.006.

Para la realización de estas inversiones la Sociedad dispone de suficientes fondos propios, debido a la ampliación de capital acometida durante el año 2002 por importe de 20.515.385 euros, por lo que en principio no es necesario recurrir a financiación ajena.

IV.6. Actividades Relativas al Grupo.

Puleva Biotech, S.A. no tiene sociedades participadas.

Asimismo la Sociedad está integrada en el grupo Ebro Puleva, S.A., con elevada presencia en el sector del azúcar, Lácteo y Arroz, información del cual consta registrada en la CNMV, por lo que nos remitimos a ella.

INDICE DEL CAPITULO

CAPITULO V. EL PATRIMONIO, LA SITUACIÓN FINANCIERA Y LOS RESULTADOS DE PULEVA BIOTECH, S.A.	2
V.1. Informaciones Contables Individuales	2
V.1.1. Cuadro comparativo del Balance y Cuenta de Pérdidas y Ganancias.	2
V.1.2. Normas y principios de valoración aplicados en el balance y cuenta de resultados y otras informaciones.	4
V.1.3. Cuadro de financiación comparativo.	9
V.1.4. Estado de flujos de caja del periodo de nueve meses terminado el 30 de septiembre de 2002 con el período de doce meses del año 2.001.	10
V.1.5. Evolución del fondo de maniobra.	11
V.1.6. Evolución del endeudamiento y de los fondos propios.	11

CAPITULO V. EL PATRIMONIO, LA SITUACIÓN FINANCIERA Y LOS RESULTADOS DE PULEVA BIOTECH, S.A.

V.1. Informaciones Contables Individuales

Se incluye en este capítulo la información económica contenida en los estados financieros intermedios a 30 de septiembre de 2002 (no auditados), comparados con las cuentas anuales del año 2000 (no auditadas) y las cuentas anuales a 31 de diciembre de 2001, auditadas por la sociedad Ersnt & Young, con nº de inscripción en el ROAC S050030.

V.1.1. Cuadro comparativo del Balance y Cuenta de Pérdidas y Ganancias.

BALANCE DE SITUACIÓN COMPARADOS			
	EUROS		
ACTIVO	30/09/2002	31/12/2001	31/12/2000
INMOVILIZADO-			
Gastos de establecimiento	342.603,90	77.147,18	-
Inmaterial			
Fondo de comercio	8.113.663,41	8.113.663,41	8.113.663,41
Aplicaciones informáticas	2.723,25	2.434,10	-
Gastos de investigación y desarrollo	1.850.912,58	688.002,60	-
Menos: amortización acumulada	(711.162,71)	(405.886,01)	-
	9.256.136,53	8.398.214,10	8.113.663,41
Material			
Terrenos y construcciones	218.827,15	179.502,45	-
Instalaciones técnicas y maquinaria	1.182.538,01	2.412.538,96	657.657,60
Otras instalaciones, utillaje y mobiliario	2.829.140,14	188.268,29	3.198,35
Anticipos para inmovilizado material	99.437,00	-	-
Otro inmovilizado material	95.601,85	63.408,73	29.779,86
Menos: amortización acumulada	(464.873,91)	(224.503,28)	(63.236,15)
	3.960.670,24	2.619.215,15	627.399,66
Financiero			
Depósitos y fianzas constituidas a l/p	20.098,88	20.098,88	-
Otros créditos	320.654,24	3.726,28	-
	340.753,12	23.825,16	-
Total inmovilizado	13.900.163,79	11.118.401,59	8.741.063,07
ACTIVO CIRCULANTE-			
Administraciones Públicas	80.452,33	49.944,10	-
Deudas de empresas del grupo (1)	22.719.325,31	3.420.255,18	3.678.298,25
Otros Deudores	32.725,00	-	-
Personal	500,00	601,01	-
Acciones Propias (Neto)	118.028,35	-	-
	22.951.030,99	3.470.800,29	3.678.298,25
Tesorería	(11.618,01)		(1.247,80)
Ajustes por periodificación	0,04		
Total activo circulante	22.939.413,02	3.470.800,29	3.677.050,45
TOTAL ACTIVO	36.839.576,81	14.589.201,88	12.418.113,52

BALANCES DE SITUACIÓN COMPARADOS			
PASIVO	EUROS		
	30/09/2002	31/12/2001	31/12/2000
FONDOS PROPIOS			
Capital Suscrito	13.847.885,28	12.309.231,36	12.000.000,00
Reservas	19.262.429,25	10.237,85	-
Pérdidas y ganancias	903.865,85	674.706,32	10.237,85
	34.014.180,38	12.994.175,53	12.010.237,85
ACREEDORES A LARGO PLAZO (2)	1.401.921,28	-	-
ACREEDORES A CORTO PLAZO			
Deudas con entidades de crédito	-	34.259,16	-
Deudas con empresas del grupo (1)	-	465,58	-
Acreeedores Comerciales			
Deudas por compras o prestación de servicios	601.991,99	551.385,66	15.765,93
Deudas representadas por efectos a pagar	32.991,00	42.326,91	2.906,90
	634.982,99	593.712,57	18.672,83
Otras deudas no comerciales			
Administraciones públicas	382.905,21	334.642,75	138.048,86
Deudas representadas por efectos a pagar	18.831,99	398.707,27	90.609,65
Proveedores de inmovilizado	273.959,24	166.334,36	140.883,42
Remuneraciones pendientes de pago	112.795,72	66.904,66	19.660,91
	788.492,17	966.589,04	389.202,84
Total acreedores a corto plazo	1.423.475,15	1.595.026,35	407.875,67
TOTAL PASIVO	36.839.576,81	14.589.201,88	12.418.113,52

Notas aclaratorias a los balances individuales:

- (1) Las deudas con Empresas del Grupo recogen los saldos que se derivan de los servicios de I+D, prestados por Puleva Biotech, S.A. a Puleva Food, S.L, y fundamentalmente la tesorería disponible de Puleva Biotech, S.A. que es gestionada por empresas de su grupo.
- (2) Corresponde fundamentalmente a préstamos del C.D.T.I con tipo de interés subvencionado.

CUENTA DE PERDIDAS Y GANACIAS COMPARADAS			
	EUROS		
	30/09/2002	31/12/2001	31/12/2000
Importe neto de la cifra de negocio	2.614.878,45	3.154.816,20	-
Trabajos efectuados para el inmovilizado	1.262.347,00	688.002,60	113.840,42
Ingresos accesorios y de gestión corriente	19.442,54	25.410,06	23.404,29
Subvenciones	127.414,55	12.840,62	-
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	4.024.082,54	3.881.069,48	137.244,71
Aprovisionamientos			
Consumo de materias primas	-	-	367,64
Gastos de personal			
Sueldos y salarios	(1.009.269,37)	(816.037,43)	62.660,56
Cargas sociales	(190.058,38)	(168.343,64)	16.883,92
Dotaciones para amortización de inmovilizado	(583.164,21)	(563.985,67)	8.952,32
Otros gastos de explotación			
Servicios exteriores	(1.174.184,62)	(1.506.201,80)	66.134,60
Tributos	(1.694,15)	(938,52)	-
GASTOS DE EXPLOTACIÓN	(2.958.370,73)	(3.055.507,06)	(154.999,04)
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	1.065.711,81	825.562,42	(17.754,33)
RESULTADOS FINANCIEROS	390.644,73	122.754,66	33.504,88
RESULTADOS ORDINARIOS	1.456.356,54	948.317,08	15.750,55
RESULTADOS EXTRAORDINARIOS	(261.255,69)	(1.402,40)	(0,01)
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	1.195.100,85	946.914,68	15.750,54
Impuesto sobre Sociedades	(291.235,00)	(272.208,36)	(5.512,69)
RESULTADO DEL EJERCICIO	903.865,85	674.706,32	10.237,85

En el importe neto de la cifra de negocios se reflejan fundamentalmente los ingresos por prestación de servicios de I+D de Puleva Biotech a Puleva Food.

El principal cliente de Puleva Biotech, S.A. a 30 de septiembre de 2002 es Puleva Food, S.L., que representa un 98% de los ingresos por prestación de servicios recogidos en el importe de la cifra neta de negocios de la cuenta de resultados.

V.1.2. Normas y principios de valoración aplicados en el balance y cuenta de resultados y otras informaciones.

1) Imagen fiel

En la elaboración de los estados financieros, se han aplicado los principios contables establecidos en el Plan General Contable con el objeto de mostrar con claridad y transparencia la información relativa al patrimonio, situación financiera y resultados de la Sociedad, y así expresar la imagen fiel de la misma.

2) Normas de Valoración

Se reseñan a continuación las normas de valoración más significativas, aplicadas por la Sociedad.

a) Gastos de establecimiento

Se incluyen en esta partida aquellos gastos incurridos por la ampliación de capital y admisión a cotización a bolsa, netos de amortización y valorados por su precio de adquisición. El período de amortización de estos gastos es de 5 años.

b) Inmovilizaciones inmateriales

Gastos de investigación y desarrollo

Comprende aquellos gastos derivados de la aplicación de conocimientos científicos y técnicos para descubrir nuevos productos o procesos, o mejorar los existentes, y aplicar dichos logros obtenidos en el campo de la investigación, para su explotación comercial.

Actualmente estos gastos están individualizados y definidos en proyectos concretos, con presunción de éxito económico y técnico.

La imputación de costes a cada uno de estos proyectos está establecida claramente en función de criterios basados en los principios contables generales como el de prudencia valorativa y correlación de ingresos y gastos. Los importes activados corresponden a proyectos en curso, por lo cual no se ha practicado amortización alguna, si bien, dichos gastos se amortizarán por el método lineal en un periodo que no excederá de cinco años.

Fondo de comercio

El fondo de comercio se ha generado por la diferencia positiva entre el valor en libros de los elementos aportados en la constitución la Sociedad por parte de Puleva, S.A. y la valoración del conjunto de la rama de actividad, la cual, conforme a lo incluido en el artículo 38 del Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, fue validada por un experto independiente designado por el Registrador Mercantil de Granada.

El fondo de comercio se amortiza de forma sistemática, en el plazo de 20 años, ya que este es el período estimado en que dicho fondo va a contribuir a la obtención de ingresos. La Sociedad considera que dicho fondo de comercio generará en los próximos 20 años unos beneficios cuanto menos similares a su valor, incluyendo una remuneración a la inversión según tipos de mercado.

c) Inmovilizado material

Todos los elementos incluidos en esta partida están valorados por su precio de adquisición, esto es, además del importe facturado por el vendedor, todos los demás gastos adicionales necesarios para la puesta en funcionamiento.

Los bienes se amortizan por el método lineal, según la vida útil de los mismos, siendo los porcentajes de amortización anuales los siguientes:

	%
Construcciones	3,03
Instalaciones	8,33
Útiles y herramientas	12,50
Otras instalaciones	8,33
Mobiliario	8,33
Equipos proceso informático	25,00

Cuando la depreciación de los bienes es irreversible y distinta de la amortización sistemática, se contabiliza directamente la pérdida y disminución de valor del bien correspondiente.

Los costes de renovación, ampliación o mejora de los bienes del inmovilizado material se capitalizan como mayor valor del mismo en la medida que suponen un aumento de su capacidad, productividad o alargamiento de la vida útil, siempre y cuando se conozca o de otro modo se estime de una manera razonable, el valor neto contable de los elementos.

d) Acciones Propias

Se valoran por el valor menor de los siguientes : Coste de Adquisición, Valor de cotización y Valor Teórico Contable.

e) Clasificación entre corto y largo plazo

Se incluyen a corto plazo las deudas a satisfacer en un plazo de un año a partir de la fecha del balance de situación, clasificándose el resto como a largo plazo.

f) Deudas no comerciales

Las deudas, tanto a corto como a largo plazo, se contabilizan por su nominal y la diferencia entre dicho valor nominal y el importe recibido se contabiliza en el activo del balance de situación como gastos por intereses diferidos, que se imputan a resultados siguiendo un criterio financiero.

g) Subvenciones

Se incluyen en esta partida aquellas subvenciones de explotación con carácter de no reintegrable, en las que mayoritariamente están

representadas Ayudas IDE (Incorporación de Doctores a Empresas), y Ayudas PROFIT, ambas concedidas por el Ministerio de Ciencia y Tecnología.

h) Impuestos sobre beneficios

El gasto a registrar por Impuesto sobre sociedades se calcula sobre el resultado del ejercicio económico antes de impuestos, teniendo en consideración las diferencias temporales o permanentes que pueden surgir de la conciliación entre el resultado contable y el resultado fiscal, (como Base Imponible del impuesto)

Las deducciones y bonificaciones fiscales por inversiones se consideran como menos impuestos a pagar en el ejercicio en que se aplican.

i) Ingresos y gastos

Como se establecen los principios del Plan General Contable y para cumplir el objetivo de mostrar la imagen fiel del patrimonio y resultado de la empresa, los ingresos y gastos se contabilizan en función del devengo de los mismos con independencia de los flujos monetarios de cobros y pagos.

Dado que los contratos firmados con clientes incluyen un calendario de pagos coincidente con el grado de ejecución de los proyectos en tiempo y obra, la sociedad ha optado por aplicar el método del porcentaje de realización, que implica la valoración a precios de venta de la parte de los proyectos realmente ejecutada.

4) Otras Informaciones

4.1) Saldos y transacciones con empresas del grupo

Las transacciones efectuadas entre Puleva Biotech, S.A. y las empresas del grupo, durante los primeros nueve meses del año 2002 son las siguientes:

GASTOS:

	Euros
Servicios Exteriores:	
Puleva Food, S.L.	224.460,56
Gastos de Personal:	
Puleva Food, S.L.	23.217,65
TOTAL	247.678,21

INGRESOS:

	Euros
Por prestación de servicios:	
Puleva Food, S.L.	2.585.596,00
Yofres, S.L.	16.000,00
	2.601.596,00
Por intereses de c/c	
Ebro Puleva, S.A.	149.496,24
Puleva Food, S.L.	237.158,05
Yofres, S.L.	8.008,00
	394.662,29
TOTAL	2.996.258,29

A continuación se detallan los saldos en el epígrafe de Deudores, que mantiene la sociedad con las distintas empresas de grupo a 30 de septiembre de 2002.

ORIGEN	Saldo Euros
Por operaciones:	
Puleva Food, S.L.	620.482,85
Yofres, S.L.	-
	620.482,85
Por cuentas corrientes:	
Ebro Puleva, S.A.	10.050.176,03
Puleva Food, S.L.	11.530.480,41
Yofres, S.L.	313.486,00
	21.894.142,44
Por intereses de cuentas corrientes:	
Ebro Puleva, S.A.	88.305,96
Puleva Food, S.L.	113.565,06
Yofres, S.L.	2.829,00
	204.700,02
TOTAL	22.719.325,31

V.1.3. Cuadro de financiación comparativo.

	Euros		
	30/09/2002	31/12/2001	31/12/2000
<u>ORÍGENES DE FONDOS</u>			
Recursos generados por las operaciones	1.487.030	1.238.692	19.190
Ampliación de capital	20.515.386	309.231	-
Enajenación de Inmovilizado	-	-	1.051.019
Deudas A largo plazo	1.401.921	-	-
	23.404.337	1.547.923	1.070.209
<u>APLICACIONES</u>			
Recursos aplicados en las operaciones	-	-	-
Adquisiciones inmovilizado			
• Gastos establecimiento	302.974	80.027	-
• Inmovilizaciones inmateriales	1.262.636	690.437	-
• Inmovilizaciones materiales	1.482.389	2.147.036	345.333
• Inmovilizaciones financieras	719	23.825	-
Adquisiciones de acciones propias	399.247	-	-
Cancelación por traspaso a c/p de deudas a l/p	316.209	-	-
	3.764.174	2.941.324	345.333
Aumento (disminución) del capital circulante	19.640.163	(1.393.401)	724.876

VARIACIONES DEL CAPITAL CIRCULANTE

	EUROS		
	AUMENTO/(DISMINUCIÓN)		
	30/09/02	31/12/01	31/12/00
Acciones propias	118.028	-	-
Deudores	63.133	(207.498)	1.134.000
Acreedores	136.826	(1.187.151)	(407.876)
Tesorería	19.322.176	1.248	(1.248)
	19.640.163	(1.393.401)	724.876

RECURSOS (GENERADOS)/APLICADOS POR/ EN LAS OPERACIONES

	EUROS		
	30/09/02	31/12/01	31/12/00
Resultados del ejercicio Beneficio/Pérdida	903.866	674.706	10.238
Ajustes:			
Amortizaciones del inmovilizado	583.164	563.986	8.952
Recursos generados /aplicados por /en las operaciones	1.487.030	1.238.692	19.190

V.1.4. Estado de flujos de caja del periodo de nueve meses terminado el 30 de septiembre de 2002 con el período de doce meses del año 2.001.

	Euros		
	30/09/02	31/12/01	31/12/00
Flujos de caja de las actividades ordinarias-			
Recibido de clientes/deudores	2.729.112	3.179.625	23.404
Pagos a proveedores y empleados	(2.281.436)	(1.848.116)	(87.886)
Intereses y otros ingresos financieros	394.662	124.511	34.532
Intereses pagados	(4.018)	(1.756)	(1.027)
Pagos por impuestos	(7.882)	(148.082)	112.709
Flujo neto actividades ordinarias	830.438	1.306.181	81.732
Flujos de Caja de actividades de inversión-			
Pagos adquisiciones de inmovilizado y gtos diferidos.	(2.057.901)	(1.895.948)	1.051.019
Adquisiciones de autocartera	(778.531)	-	-
Flujo neto en actividades de inversión	(2.836.432)	(1.895.948)	1.051.019
Flujos de Caja de actividades financieras-			
Disposiciones de préstamos a corto plazo	813.504	-	-
Otras operaciones financieras	(719)	(10.985)	-
Aportaciones de accionistas	20.515.386	309.231	-
Flujo neto de actividades financieras	21.328.171	298.247	-
Aumento (disminución) de efectivo equivalente	19.322.176	(291.520)	1.132.752
Efectivo y efectivo equivalente al inicio de ejercicio	3.385.531	3.677.050	2.544.299
Efectivo y efectivo equivalente al cierre de ejercicio	22.707.708	3.385.531	3.677.050

Conciliación entre el resultado del ejercicio y el flujo neto de las actividades Ordinarias

	EUROS		
	30/09/02	31/12/01	31/12/00
Flujo neto de las operaciones ordinarias	830.438	1.306.181	81.732
Resultado del periodo	903.866	674.707	10.238
Amortizaciones	583.164	563.986	8.952
Trabajos para el inmovilizado	(1.262.347)	(688.003)	(113.840)
Beneficio de acciones propias	261.256	-	-
Subvenciones explotación	-	(12.841)	-
Contabilización crédito fiscal	291.235	-	-
Variaciones de activo y pasivo-			
Aumento /disminución de cuentas a cobrar	(63.133)	(50.545)	-
Aumento /disminución cuentas a pagar	116.397	818.878	176.383
	(73.428)	631.475	71.495

V.1.5. Evolución del fondo de maniobra.

	EUROS		
	30/09/02	31/12/01	31/12/00
+ Deudores	113.678	50.545	-
- Acreedores comerciales	(634.983)	(593.713)	(18.673)
- Otros acreedores	(788.493)	(966.589)	(389.203)
= Fondo de maniobra de explotación	(1.309.798)	(1.509.757)	(407.876)
- Deudas con entidades de crédito			
+ / - Deudas netas con empresas del grupo	22.719.325	3.419.790	3.678.298
+ Tesorería	(11.618)	(34.259)	(1.248)
+ / - Ajustes por periodificación			
= Fondo de maniobra neto	21.397.909	1.875.774	3.269.174
Fondo de maniobra	21.397.909	1.875.774	3.269.174

V.1.6. Evolución del endeudamiento y de los fondos propios.

	EUROS		
	30/09/02	31/12/01	31/12/00
Fondos propios	34.014.179	12.994.176	12.010.238
Deudas a largo	1.401.921	-	-
Deudas a corto plazo	1.423.476	1.560.767	407.875
Total pasivo	36.839.576	14.554.943	12.418.113
Deudas a largo plazo.			
Administraciones públicas	588.417	-	-
CDTI (Programa PROFIT)	813.504	-	-
	1.401.921	-	-
Deudas a corto plazo-			
Empresas del grupo	-	465	-
Acreedores comerciales	634.983	593.713	18.672
Otros acreedores no comerciales	788.493	966.589	389.203
	1.423.476	1.560.767	407.875
% Deuda a largo plazo sobre fondos propios	4,13%	-	-
% Deuda a corto plazo sobre fondos propios	4,18%	12,01%	3,40%
Otros ratios de endeudamiento-			
Deuda total /fondos propios	8,31%	12,01%	3,40%
Deuda a largo plazo / deuda total	49,62%	-	-
Deuda a corto plazo/ deuda total	50,38%	100,00%	100,00%
Deuda con coste/ deuda total	-	-	-
Coste financiero /deuda con coste	-	-	5,00%
Otros ratios			
ROA	2,89%	5,67%	-
ROE	2,66%	5,19%	-
Periodo medio de cobro-días	45	45	45
Periodo medio de pago-días	30	30	30

V.1.7. Informe de auditoria, cuentas anuales (Balance, Cuenta de Pérdidas y Ganancias y Memoria)

Se adjuntan los estados financieros auditados al 31 de diciembre de 2001 como anexo I.

INDICE DEL CAPITULO

<i>CAPITULO VI. ADMINISTRACIÓN, DIRECCIÓN Y CONTROL DEL EMISOR.</i>	<i>2</i>
VI.1. Órganos de Administración y Dirección	2
VI.2. Conjunto de Intereses en la Sociedad de los Miembros del Consejo de Administración de la Sociedad y Directivos	9
VI.3. Personas Físicas o Jurídicas con Control sobre el Emisor	12
VI.4. Restricciones o Limitaciones a la Adquisición de Participaciones en la Sociedad por Parte de Terceros Ajenos a la Sociedad.	12
VI.5. Participaciones Significativas en el Capital de Acuerdo con el RD 377/1991 de 15 de Marzo	13
VI.6. Número Aproximado de Accionistas	13
VI.7. Personas o entidades prestamistas de la Sociedad que participen en las deudas a largo plazo en más de un 20%	13
VI.8. Conflictos de interés	15
VI.9. Participaciones del Personal en el Capital	15

CAPITULO VI. ADMINISTRACIÓN, DIRECCIÓN Y CONTROL DEL EMISOR.

VI.1. Órganos de Administración y Dirección

VI.1.1 Los miembros del Consejo de Administración de la Sociedad, a la fecha actual, son los siguientes:

De acuerdo con los Estatutos Sociales, el Consejo de Administración de PULEVA BIOTECH constituye el órgano natural de representación, administración y gestión de la Sociedad. Sus miembros son elegidos por la Junta General del Accionistas por un periodo de cinco años, pudiendo ser reelegidos por periodos de igual duración.

El Consejo de Administración de PULEVA BIOTECH está integrado por los miembros que se detallan a continuación:

CONSEJERO	Fecha Nombram.	Carácter
Presidente: D. Javier Tallada García de la Fuente	12-09-00	Ejecutivo
Vocales: D. Miguel Angel Martínez Pinteño	16-11-00	Externo (*)
D. Julio Ariza Irigoyen	30-10-02	Independiente
Nemesio Fernández Cuesta Luca de Tena	30-10-02	Independiente
Laureano Roldan Aguilar	30-10-02	Externo (**)
José Ignacio Sánchez Galán	30-10-02	Independiente

Secretario No Consejero:

D. Enrique Lahuerta Traver

(*) Este consejero fue nombrado por PULEVA S.A.,(hoy fusionada con EBRO PULEVA, S.A), que era accionista único de la sociedad en la fecha de constitución de la misma. Es asimismo consejero de PULEVA FOOD, S.L.

(**) Este consejero lo es también de Ebro Puleva, S.A., representando al Grupo Torras que es accionista de dicha Sociedad

Categorías de consejeros según la sociedad:

Según la sociedad existen dos categorías de consejeros:

1. Consejeros ejecutivos, que son aquellos que tienen permanentemente delegadas todas o parte de las competencias delegables del Consejo.
2. Consejeros externos: que son aquellos no considerados ejecutivos. Dentro de éstos a su vez, distinguimos.
 - a. Consejeros independientes: Son aquellos que no están vinculados con el equipo directivo ni con los núcleos accionariales de control que más influyen sobre éste. Se

incorporan al Consejo por su alta cualificación, experiencia, competencia y prestigio profesional.

- b. Consejeros dominicales: son aquellos que acceden al Consejo por ser titulares o representantes de los titulares de paquetes accionariales capaces de influir por si solos o por acuerdos con otros en el control de la sociedad. Están por tanto vinculados al accionista o accionistas de control de la sociedad.

Los artículos recogidos en los estatutos sociales de Puleva Biotech más significativos que regulan el funcionamiento del Consejo de Administración son los siguientes:

Artículo 24.- Composición, elección y cese del Consejo de Administración:

El Consejo de Administración estará compuesto por un mínimo de tres y un máximo de catorce miembros, elegidos por la Junta General de Accionistas, por plazo de cinco años, pudiendo ser reelegidos una o más veces.

El nombramiento de los miembros del Consejo de Administración surtirá efecto desde su aceptación, debiendo ser presentado a inscripción registral dentro de los diez días siguientes, con expresión de las circunstancias determinadas en el artículo 125 de la Ley de Sociedades Anónimas y en los artículos 38 y 138 y siguientes del Reglamento del Registro Mercantil.

Las vacantes que se produzcan durante el plazo para el que haya sido nombrado algún Consejero, serán cubiertas provisionalmente por el propio Consejo mediante la designación de un accionista que desempeñará el cargo hasta que se reúna la primera Junta General de Accionistas.

En todo caso, la Junta General podrá acordar la separación de los miembros del Consejo de Administración en cualquier momento.

Artículo 25.- Derecho a la designación de consejeros:

Los accionistas que voluntariamente se agrupen hasta representar una cifra de capital social igual o superior a la resultante de dividir el total capital de la Sociedad por el número de miembros que compongan en ese momento el Consejo de Administración, tendrán derecho a designar los que, superando fracciones enteras, se deduzcan de la correspondiente proporción, pero las acciones así agrupadas no intervendrán en la votación de los restantes miembros del Consejo, todo ello conforme a lo establecido en el artículo 137 de la Ley de Sociedades Anónimas y el Real Decreto 821/1991, de 17 de mayo, que lo desarrolla.

Artículo 26.- Requisitos para ser miembro del Consejo de Administración:

Los miembros del Consejo de Administración habrán de ser personas físicas o jurídicas que no estén incurso en las causas legales de prohibición o incompatibilidad para el desempeño de dicho cargo, incluidas las establecidas en la Ley 25/1983, modificada por la Ley 9/91, en la Ley 53/1984 y en la Ley 4/1990 de la

Comunidad Autónoma de Andalucía.

Artículo 28.- El Presidente del Consejo de Administración:

Corresponde al Presidente del Consejo de Administración representar a la Sociedad, en juicio y fuera de él; presidir la Junta General de Accionistas y dirigir sus debates; convocar las reuniones del Consejo de Administración y la Comisión Ejecutiva, en su caso, presidirlas, dirigir sus debates, dirimir con voto de calidad los eventuales empates, y aprobar conjuntamente con el Secretario las actas de sus sesiones; suscribir las actas de la Junta General, del Consejo de Administración y de la Comisión Ejecutiva, en su caso, así como otorgar el visto bueno a las certificaciones que se expidan.

Artículo 29.- El Vicepresidente del Consejo de Administración:

Corresponde al Vicepresidente o Vicepresidentes del Consejo de Administración, por su orden, sustituir al Presidente en sus funciones, en caso de ausencia o vacante. A falta de Vicepresidente dicha sustitución la efectuará el miembro del Consejo de Administración de más edad.

Artículo 30.- El Secretario del Consejo de Administración:

Corresponde al Secretario del Consejo de Administración tener a su cargo los libros de Actas; actuar de Secretario de la Junta General, formando la lista de asistentes y levantando Acta de las deliberaciones y acuerdos que se adopten, salvo que se levante Acta notarial de la misma; actuar de Secretario del Consejo de Administración y de la Comisión Ejecutiva, en su caso, levantando Acta de sus deliberaciones y acuerdos, y firmándolas conjuntamente con el Presidente; y expedir, con el visto bueno del Presidente, certificaciones de Actas, libros y demás antecedentes sociales.

En caso de ausencia o vacante será sustituido en sus funciones por el miembro del Consejo de Administración de menor edad. El cargo de Secretario del Consejo de Administración podrá ser desempeñado por cualquier persona sea ésta Consejero o no de la Sociedad, por lo que para su nombramiento no se requiere ostentar la condición de accionistas ni de Consejero de la Sociedad.

Artículo 31.- La Delegación y permanente de facultades:

El Consejo de Administración podrá delegar permanentemente en uno o varios de sus miembros la representación de la Sociedad, en juicio o fuera de él, en cuantos asuntos queden comprendidos en el objeto social de la misma, así como las facultades atribuidas al propio Consejo de Administración en los apartados números 1, 2, 3, 4, 5 y 6 del artículo 27 de estos Estatutos.

Dicha delegación requerirá el voto favorable de las dos terceras partes de los componentes del Consejo y habrá de inscribirse en el Registro Mercantil.

Cuando la delegación recaiga sobre el Presidente o el Vicepresidente, añadirán a su denominación la expresión "Ejecutivo"; cuando recaiga en uno o dos Consejeros, se denominarán Consejero-Delegado; y cuando la delegación recaiga en tres o más miembros del Consejo, quedarán constituidos en Comisión Ejecutiva y habrán de adoptar sus acuerdos por mayoría, aplicándose a su funcionamiento el régimen establecido para el propio Consejo de Administración.

Artículo 32.- Requisitos para determinados cargos del Consejo de Administración:

No será preciso plazo alguno de antigüedad en el Cargo de Consejero para ser nombrado Presidente, Vicepresidente o Consejero Delegado del Consejo de Administración.

Artículo 33.- Convocatoria del Consejo de Administración:

El Consejo de Administración será convocado por el Presidente, de propia iniciativa o a petición de tres de sus miembros. Salvo razones de urgencia a justificar, se convocará personalmente a los miembros del Consejo al menos con cuarenta y ocho horas de antelación, por escrito y con expresión del lugar, fecha, hora y orden del día de la reunión.

Artículo 34.- Requisitos para la constitución y adopción de acuerdos por el Consejo de Administración:

La válida constitución del Consejo de Administración requerirá la asistencia de la mitad más uno de sus componentes, ya sea personalmente o mediante representación conferida por escrito a otro miembro del propio Consejo.

La deliberación del Consejo de Administración será dirigida por el Presidente, quien ordenará los debates y la forma pública o secreta de las votaciones, debiendo ser secreta cuando lo soliciten la mayoría de los asistentes.

Salvo en el caso previsto en el artículo 31 de los presentes Estatutos, los acuerdos se adoptarán por mayoría absoluta de los miembros asistentes y representados y, en caso de empate, el Presidente lo dirimirá con voto de calidad.

Artículo 35.- Adopción de acuerdos por escrito y sin sesión:

El Consejo de Administración podrá adoptar acuerdos por escrito, sin necesidad de celebrar sesión, siempre que ningún consejero se oponga a este procedimiento.

En tales casos el Secretario dejará constancia en el acta de los acuerdos adoptados, expresando el nombre de los consejeros, el voto emitido por cada uno de ellos, que habrá de serlo en el plazo máximo de diez días desde la fecha en que se le recabe, así como que ninguno se ha opuesto a este procedimiento de adopción de acuerdos. Los acuerdos se entenderán adoptados en el domicilio social y en la fecha de recepción del último de los votos emitidos, la que se consignará en el acta.

La Sociedad no tiene designado ningún Consejero Delegado. Asimismo el Consejo dispone de un reglamento interno de conducta así como de un Reglamento del Consejo que están registrados en la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

La sociedad PULEVA BIOTECH cumple con dieciocho de las veintitrés recomendaciones impartidas por la Comisión Especial para el estudio de un Código Ético de los Consejos de Administración de las sociedades.

Entre otros aspectos, este reglamento regula expresamente los conflictos de interés mediante la creación de la comisión de Auditoría Control y Conflictos

de interés, la cual está integrada por tres consejeros, dos de los cuales son independientes. Entre sus funciones está la de:

“ *supervisar e informar de los acuerdos o decisiones que autoricen el otorgamiento entre:*

- 1) *La Sociedad y el Accionista del Control de la Sociedad o las sociedades del grupo del Accionista de Control.*
- 2) *La Sociedad y sus Consejeros no independientes o las sociedades del grupo de dichos Consejeros no independientes.*

de cualesquiera de los siguientes contratos (en adelante denominados “Contratos Relevantes”) a) aquellos que afecten a la comercialización de los productos de la Sociedad, b) aquellos que afecten a la financiación propia o ajena de la Sociedad, c) aquellos que individual o en un conjunto de contratos sucesivos, en un año natural, de similar naturaleza puedan determinar para la Sociedad obligaciones de pago o entrega de productos por importe superior a 2.000.000€.

La Comisión de Auditoría, Control y Conflicto de Intereses llevará un Registro en el que se anotaran los Contratos Relevantes.”

La Comisión de Auditoría, Control y Conflicto de Intereses se reunirá periódicamente en función de las necesidades y, al menos, dos veces al año (durante el 2002 se ha reunido únicamente una vez dado que la misma a sido nombrada en el segundo semestre del año). Una de las sesiones estará destinada necesariamente a evaluar la eficiencia y el cumplimiento de las reglas y procedimientos de gobierno de la Sociedad y preparar la información que el Consejo de Administración ha de aprobar e incluir dentro de su documentación publica anual.

Los miembros integrantes de la comisión son.

- Presidente: D. Julio Ariza Irigoyen (externo)
- Vocales: D. Miguel Ángel Martínez Pinteño (externo)
D. Javier Tallada García de la Fuente (ejecutivo)

Por otro lado, el Capítulo dedicado al Consejero, contempla expresamente los conflictos de interés del siguiente modo:

Incompatibilidades, Obligación de no Competencia y Conflictos de Interés

Sin perjuicio de las prohibiciones y limitaciones establecidas legal o reglamentariamente y en los Estatutos Sociales, los Consejeros estarán sujetos a las siguientes incompatibilidades y prohibiciones:

- a) *El desempeño de cargos o funciones de representación, dirección, asesoramiento o prestación de servicios en empresas competidoras o el desempeño de esos mismos cargos, funciones o servicios en sociedades que ostenten una posición de dominio o control en empresas competidoras,*

salvo que se trate de empresas o sociedades dependientes de la matriz o sociedades que sean accionistas con participación significativa y estable en la Sociedad, o empresas o sociedades dependientes de las mismas.

- b) *La asistencia e intervención en las deliberaciones de cualquiera de los órganos sociales que afecten a asuntos en los que se haya interesado personalmente o un miembro de su familia o una sociedad en la que desempeñe un puesto directivo o tenga una participación significativa de capital.*
- c) La realización directa o indirecta de transacciones profesionales o comerciales con la Sociedad, salvo que informe previamente de la situación de conflicto de intereses y el Consejo, apruebe la transacción.”

Por otro lado, Ebro Puleva, S.A. se compromete a mantener su apoyo y estar vinculada a Puleva Biotech, S.A., así como a mantener en el Consejo de Administración de la sociedad a consejeros de Ebro Puleva, S.A. así como a nuevos consejeros independientes que se incluyan en dicho Consejo.

VI.1.2. Directores y demás personas que asumen la gestión de la Sociedad al nivel más elevado.

El equipo directivo de PULEVA BIOTECH es el siguiente:

Jesús Jiménez López	Director General
Julio Boza Puerta	Subdirector General y Director del Área de Investigación
Antonio Rueda Rueda	Director del Área de Desarrollo Tecnológico

Ninguno de los anteriores responsables pertenece al Consejo de Administración de PULEVA BIOTECH.

VI.1.3. Fundadores de la Sociedad.

La Sociedad fue constituida con el carácter de unipersonal, por PULEVA, S.A., quien para la suscripción y desembolso de las acciones aportó la rama de actividad dedicada a Investigación y Desarrollo. Dicha rama de actividad se valoró en doce millones de euros. Fue constituida el 12 de septiembre de 2000 mediante escritura pública otorgada ante el Notario de Madrid D. José M^a de Prada Guaita.

PULEVA BIOTECH nace, por tanto, como una empresa dedicada a la investigación, desarrollo y comercialización de nuevos productos basados en ingredientes naturales con efectos positivos para la salud y que por tanto pueden mejorar la calidad de vida y el bienestar de la población a través de una reducción en la incidencia de ciertas enfermedades. Da comienzo a sus operaciones el mismo día de su inscripción en el Registro Mercantil.

La Sociedad se constituyó el 12 de septiembre de 2000, mediante aportación de Rama de Actividad por parte de la Sociedad Puleva, S.A. (hoy fusionada

con Ebro Puleva, S.A.), consistente en la División de Investigación y desarrollo.

Los activos aportados por Puleva, S.A. a Puleva Biotech, S.A. fueron los siguientes:

DESCRIPCIÓN	IMPORTE EN €
Instalaciones Planta Piloto	414.136,92
Equipos Informáticos	21.207,67
Proyecto de Investigación	906.693,38
Fondo Comercio	8.113.663,41
Cta. A Cobrar a Empresas del Grupo	2.544.298,62
TOTAL APORTACIÓN	12.000.000,00

El Fondo de Comercio aportado se corresponde con el Know How de Investigación y Desarrollo de productos, contratos de prestación de servicios de I+D a empresas del grupo Puleva, cesión de contrato de asesoramiento técnico a otras empresas, cesión de acuerdo de investigación con Instituciones Científicas y cesión de capital humano con formación de I+D. La totalidad de los activos aportados de Puleva, S.A. a Puleva Biotech, S.A. incluido el Fondo de Comercio fueron valorados por un experto independiente nombrado por el registro Mercantil que en su informe de tasación concluía que el valor de los activos aportados era igual o superior a detallado en el cuadro anterior.

El fondo de comercio se ha generado por la diferencia positiva entre el valor en libros de los elementos aportados en la constitución la Sociedad por parte de Puleva, S.A. y la valoración del conjunto de la rama de actividad.

Con posterioridad el 23 de octubre de 2000 los Consejos de Administración de Azucarera Ebro Agrícolas, S.A. y Puleva, S.A. procedieron a aprobar y formular un proyecto de fusión por absorción de ambas entidades. La fusión fue aprobada por las Juntas Generales Extraordinarias de Accionistas de Azucarera Ebro Agrícolas, S.A. y Puleva, S.A., las cuales se celebraron respectivamente en Barcelona y Granada el día 13 de diciembre de 2000.

La fusión tuvo como consecuencia entre otras, el cambio de denominación de la Sociedad absorbente por el de Ebro Puleva, S.A.

Así las cosas PULEVA BIOTECH pasó a ser una Sociedad unipersonal, dependiente de la mercantil Ebro Puleva, S.A.

VI.2. Conjunto de Intereses en la Sociedad de los Miembros del Consejo de Administración de la Sociedad y Directivos

VI.2.1. Acciones y otros valores que den derecho a su adquisición de las que son titulares los miembros del Consejo de Administración y los Directivos, así como acciones que representan:

El detalle de la participación directa e indirecta de cada uno de los miembros del Consejo de Administración en Puleva Biotech, S.A. a la fecha de redacción del presente folleto es la siguiente:

	Participaciones				% de Participación
	Directa	Indirecta	Representadas	Total	
D. Javier Tallada García de la Fuente (*)	550.047	2.334.953	-	2.885.000	5,000%
D. Miguel Ángel Martínez Pinteño	0	0	-	0	0,000%
D. Julio Ariza Irigoyen	10	0	-	10	0,000%
D. Nemesio Fernández-Cuesta Luca de Tena	10	0	-	10	0,000%
D. Laureano Roldán Aguilar	7.901	0	-	7.901	0,014%
D. Jose Ignacio Sánchez Galán	10	0	-	10	0,000%
	557.978	2.334.953		2.892.931	5,01%

(*) La participación indirecta de D. Javier Tallada García de la Fuente, es a través de la Sociedad Rustraductus, S.A. de la que posee el 100%.

Según el acuerdo adoptado por el Consejo de Administración de Ebro Puleva, D. Enrique Lahuerta Tráver (secretario no Consejero del Consejo de Administración de Puleva Biotech) y D. Miguel Ángel Pérez Álvarez (secretario del Consejo de Administración de Ebro Puleva) tienen delegación para representar a EBRO PULEVA, S.A. en la Junta General de Accionistas de Puleva Biotech, S.A.

Según el cuadro anterior, el Consejo de Administración de la Sociedad ostenta una participación directa, indirecta y representada del 5,014% del capital de la Sociedad.

Asimismo, de acuerdo con el artículo 21 de los Estatutos Sociales, el número máximo de votos que podrá emitir un mismo accionista o sociedades pertenecientes a un mismo grupo es del 15% de las acciones.

Los miembros del Consejo de Administración, no tienen derecho a recibir derechos de opción de compra de acciones de la sociedad correspondientes al plan de fidelización recogido en el Capítulo II.10.1.1 de este folleto.

El equipo directivo detallado en el epígrafe VI.1.2. posee directamente 77.131 acciones de la compañía equivalentes a un 0,13% del capital social de Puleva Biotech, S.A., según el siguiente detalle. No posee acciones indirectamente.

Directivo	Nº acciones
Jesús Jiménez López	34.770
Julio Boza Puerta	41.260
Antonio Rueda Rueda	1.101
Total	77.131

Estos directivos está previsto que vayan a recibir 185.000 opciones de compra que darán derecho a la adquisición de 185.000 acciones de acuerdo con el procedimiento descrito en el apartado II.10.1. de este folleto, en la entrega prevista en diciembre de 2002.

VI.2.2. Participación en transacciones inusuales y relevantes de la Sociedad.

Durante el 2002 Puleva Biotech, S.A., ha satisfecho al consejero D. Fernando Valdivieso Amate, que cesó voluntariamente en su cargo con fecha 7 de septiembre de 2002, la cantidad de 30.000 euros por servicios de asesoramiento en los campos científico y tecnológico.

No existe ninguna otra participación de los Consejeros o Directores en transacciones inusuales y relevantes de la Sociedad.

VI.2.3. Importe de los sueldos, dietas y remuneraciones de cualquier clase devengadas por los miembros del Consejo de Administración y Directivos.

VI.2.3.1. Retribución a los miembros del consejo de Administración y los Directivos.

El artículo 39 de los Estatutos sociales de PULEVA BIOTECH dispone que:

“Los miembros del Consejo de Administración podrán percibir, en cada Ejercicio, las dietas y asignaciones que acuerde la Junta General.

Las retribuciones previstas en el párrafo precedente, derivadas de la pertenencia al Consejo de Administración, absorberán y serán compatibles con las demás percepciones profesionales o laborales que correspondan a los Consejeros por cualquiera otras funciones ejecutivas o de asesoramiento que, en su caso, desempeñen para la Sociedad, distintas de las de supervisión y decisión colegiada propias de su condición de Consejeros, las cuales se someterán al régimen legal que les fuere aplicable. Las mismas, podrán comprender entrega de acciones o de derechos de opción sobre acciones o retribuciones referenciadas al valor de las acciones, con sujeción a los requisitos que se establezcan en la Legislación vigente en cada momento.

El importe o cuantía de las retribuciones mencionadas en los apartados anteriores, será fijado anualmente por la Junta General de Accionistas, y distribuido por el Consejo de Administración entre los Consejeros, en atención a la dedicación de cada uno de ellos.

La retribución establecida en el presente artículo podrá ser total o parcialmente renunciada por acuerdo unánime del propio Consejo de Administración o a título personal por cualquiera de sus miembros..”

El Consejo de Administración celebrado el 22 de noviembre de 2002 aprobó una retribución para el presidente del Consejo de Administración de 60.101,21 euros anuales a partir de 1 de noviembre de 2002 de los cuales se devengarán en el 2002 la cantidad de 10.017 euros. A la fecha de verificación de este folleto no se han fijado aún los términos ni la instrumentación para hacer efectiva dicha retribución, previéndose no obstante, la firma de un contrato de prestación de servicios por sus labores de dirección, gestión y representación de la Sociedad.

Las retribuciones percibidas por los miembros del Consejo de Administración durante los años 2001 y 2002 (estimado), son las siguientes:

CONCEPTO	EUROS	
	2001	2002 (Estimado)
SUELDOS	-	-
DIETAS	-	-
PRESTACIÓN DE SERVICIOS	-	10.017
OTRAS RETRIBUCIONES (*)	-	30.000
TOTAL	-	40.017

(*) corresponde a servicios de asesoramiento realizados por miembros de su consejo.

En cuanto a los Directivos de PULEVA BIOTECH, las retribuciones a los mismos durante los años 2001 y 2002 (estimado anual) han ascendido a 155.997 y 264.445 euros respectivamente, teniendo todas el carácter de retribuciones fijas.

VI.2.3.2. Plan de Fidelización.

El motivo del presente folleto es la ampliación de capital acordada por la Junta General de Accionistas de PULEVA Biotech para llevar a cabo un plan de fidelización.

El plan de fidelización se describe en el apartado II.10.1.1 de este folleto.

VI.2.4. Obligaciones contraídas en materia de pensiones y seguros de vida respecto a fundadores, miembros del consejo de Administración y Directivos que estén vigentes el 26 de diciembre de 2002 fecha de verificación del presente folleto.

No existen obligaciones contraídas en materia de pensiones o seguros de vida de los que sean beneficiarios los miembros del Consejo de Administración o los directivos de la Sociedad, tanto actuales como anteriores.

VI.2.5. Importe de los anticipos y créditos concedidos por la Sociedad a miembros del Consejo de Administración y Directivos.

No existen préstamos ni anticipos ni garantías constituidas por el emisor a favor de los miembros del Consejo de Administración de la Sociedad ni al equipo directivo, tanto actuales como anteriores.

VI.2.6. Mención de las principales actividades realizadas por los miembros del Consejo de Administración y Equipo directivo fuera de la Sociedad, cuando estas sean significativas en relación con la Sociedad.

D. Javier Tallada García de la Fuente	Consejero de Ebro Puleva, S.A., Presidente (no ejecutivo) de Puleva Food, S.L. , Sotogrande, S.A. e Interecoeconomía Corporación, S.A.
D. Miguel Angel Martínez Pinteño	Consejero de PULEVA Food, S.L.
D. Laureano Roldan Aguilar	Consejero de EBRO PULEVA, S.A. y ERCROS, S.A.
D. Julio Ariza Irigoyen	Consejero de Interecoeconomía Corporación, S.A.
D. José Ignacio Sánchez Galán	Consejero Delegado y Vicepresidente de Iberdrola, S.A.
D. Nemesio Fernández Cuesta Luca de Tena	Presidente de Diario ABC, S.L., y Vicepresidente 1º de Grupo Correo Prensa Española, S.A.

Los miembros del equipo directivo trabajan en exclusiva para la Sociedad.

VI.2.7. Honorarios satisfechos al auditor de cuentas de la Sociedad en el último ejercicio por servicios distintos de la Auditoría.

El auditor de cuentas de la Sociedad es Ernst & Young , S.A. , con domicilio en la C/ Plaza de Pablo Ruiz Picasso s/n, Torre Picasso, 28020 Madrid.

La Sociedad no ha satisfecho durante el año 2002 honorarios algunos al auditor distintos de los servicios de auditoría.

VI.3. Personas Físicas o Jurídicas con Control sobre el Emisor

Ebro Puleva, S.A. es el accionista mayoritario con una participación actual del 74,57% del capital social de Puleva Biotech, y posee el control sobre dicha Sociedad. No obstante hay que destacar que según los estatutos sociales, el número máximo de votos a emitir por un mismo accionista es del 15%.

VI.4. Restricciones o Limitaciones a la Adquisición de Participaciones en la Sociedad por Parte de Terceros Ajenos a la Sociedad.

No existen preceptos estatutarios que supongan o puedan suponer una restricción o limitación a la adquisición de participaciones en PULEVA BIOTECH por parte de terceros ajenos a la misma.

Las acciones de PULEVA BIOTECH gozan del derecho de asistir y votar en las Juntas Generales y el de impugnar los acuerdos sociales.

Los Estatutos Sociales de PULEVA BIOTECH exigen un mínimo de 375 acciones para poder asistir a las Juntas Generales, siempre que estén inscritas en el correspondiente registro contable con cinco días de antelación a su celebración, y se provean de la correspondiente tarjeta de asistencia hasta dos días antes de la fecha de la Junta.

Asimismo, de acuerdo con el artículo 21 de los Estatutos Sociales, el número máximo de votos que podrá emitir un mismo accionista o sociedades pertenecientes a un mismo grupo es del 15% de las acciones.

VI.5. Participaciones Significativas en el Capital de Acuerdo con el RD 377/1991 de 15 de Marzo

Las participaciones significativas del capital social son las siguientes:

	Acciones Poseidas de forma:			% de Participación
	Directa	Indirecta	Total	
Ebro Puleva, S.A.	43.024.992	-	43.024.992	74,57%
D. Javier Tallada García de la Fuente	550.047	2.334.953	2.885.000	5,00%
TOTAL	43.575.039	2.334.953	45.909.992	79,57%

VI.6. Número Aproximado de Accionistas

Según los datos de que dispone Puleva Biotech el número de sus accionistas asciende a unos 15.000, a la fecha de la última ampliación de capital realizada en abril de 2002.

Según estimaciones de la compañía el free float está cifrado, una vez descontada a participación de Ebro Puleva (74,57%), la de los miembros del Consejo de Administración de Puleva Biotech, SA. (5,014%), y la estimada de los miembros del consejo de Administración de Ebro Puleva (1,00%), en el 19,416%.

VI.7. Personas o entidades prestamistas de la Sociedad que participen en las deudas a largo plazo en más de un 20%

VI.7.1. Entidades prestamistas.

A continuación presentamos un detalle de las deudas de la Sociedad Puleva Biotech, S.A. a 30.09.2002.

Descripción	Euros
LARGO PLAZO-	1.401.921,28
CORTO PLAZO-	
Acreedores comerciales	634.982,98
Otros acreedores no comerciales	
Administraciones Públicas	382.905,21
Proveedores de inmovilizado	292.791,24
Remuneraciones Pdtes pago	112.795,72
	1.423.475,15
	2.825.396,43

Al 30 de septiembre de 2002 la empresa tiene contraídas deudas con los siguientes proveedores que representan más de un 20% de las deudas:

Administraciones públicas por importe de 971.322,62 euros (de las que 382.905,21 euros son a corto plazo y 588.417,41 euros son a largo plazo) que representa un 36.87% de la deuda total. Corresponde básicamente al IRPF

pendiente de pago, Impuesto de Sociedades pendiente de pago e impuesto diferido.

Centro de Desarrollo Tecnológico e Industrial (CDTI) por préstamos a largo plazo concedidos a la sociedad a tipo subvencionado para la financiación de determinados proyectos por importe de 813.503,87 euros equivalente a un 30,88% de la deuda.

VI.7.2. Clientes y proveedores significativos

El cliente principal de la Sociedad al 30 de septiembre de 2002 es Puleva Food, S.L. a la cual la Sociedad presta los servicios de investigación y desarrollo, por lo que el 98% de las ventas de Puleva Biotech, S.A. a dicha fecha son a Puleva Food, S.L. El importe pendiente de cobro a dicha Sociedad figura registrado en el Balance de situación adjunto en el epígrafe de "Deudas con empresas del grupo".

Detallamos a continuación los saldos y transacciones con empresas del grupo a 30 de septiembre de 2002:

En el epígrafe de deudores:

ORIGEN	Saldo Euros
Por operaciones:	
Puleva Food, S.L.	620.483
Yofres, S.L.	-
	620.483
Por cuentas corrientes:	
Ebro Puleva, S.A.	10.050.176
Puleva Food, S.L.	11.530.480
Yofres, S.L.	313.486,15
	21.894.142
Por intereses de cuentas corrientes:	
Ebro Puleva, S.A.	88.306
Puleva Food, S.L.	113.565
Yofres, S.L.	2829
	204.700
TOTAL	22.719.325

Las transacciones efectuadas con empresas del grupo durante el periodo presentan el siguiente desglose:

GASTOS:

	Euros
Servicios Exteriores:	
Puleva Food, S.L.	224.460
Gastos de Personal:	
Puleva Food, S.L.	23.218
TOTAL	247.679

INGRESOS:

	Euros
Por prestación de servicios:	
Puleva Food, S.L.	2.585.596
Yofres, S.L.	16.000
	2.601.596
Por intereses de c/c	
Ebro Puleva, S.A.	149.496
Puleva Food, S.L.	237.158
Yofres, S.L.	8.008
	394.662
TOTAL	2.996.258

VI.8. Conflictos de interés

Como se ha comentado en este capítulo VI dos de los consejeros de Puleva Biotech, S.A. son consejeros a su vez de Puleva Food, S.L., sociedad esta última participada en un 100% por Ebro Puleva, S.A. accionista mayoritario de Puleva Biotech. Asimismo, dos de los consejeros de Puleva Biotech, S.A. son también consejeros de Ebro Puleva, S.A.

Puleva Food, es el principal cliente de Puleva Biotech, siendo asimismo proveedor de determinados servicios de administración, gestión, asesoramiento, suministros industriales, servicios generales y arrendatario de las instalaciones en las que se ubica. Asimismo, Puleva Food gestiona en la actualidad la tesorería de Puleva Biotech estando retribuidos los saldos tanto acreedores como deudores a un tipo de interés de mercado.

Ningún consejero o directivo de Puleva Biotech, Ebro Puleva o Puleva Food ejerce actividad o tiene relación directa o indirectamente con ninguna compañía cuya actividad sea similar o relacionada con Puleva Biotech, excepto por lo indicado en los párrafos anteriores.

Este conflicto de intereses se encuentra regulado a través de la Comisión de Auditoría y Control.

VI.9. Participaciones del Personal en el Capital

No existen planes de participación del personal en el Capital Social de la Sociedad, distintos del descrito en el presente folleto, en el Capítulo II.10.1.

INDICE DEL CAPITULO

CAPITULO VII. EVOLUCIÓN RECIENTE Y PERSPECTIVAS DEL EMISOR.	2
VII.1. Indicaciones Generales.	2
VII.1.1. <i>Evolución de la cifra de negocios y descripción de las tendencias más recientes.</i>	6
VII.1.2. <i>Estados Financieros Proyectados</i>	9
VII.1.3. <i>Bases de Bases de presentación de los estados financieros proyectados</i>	13
VII.2. Perspectivas de la Sociedad. Hipótesis y objetivos para la elaboración de los estados financieros.	13
VII.2.0. <i>Hipótesis sobre el entorno global de la Sociedad.</i>	13
VII.2.1. <i>Hipótesis sobre el negocio de los alimentos funcionales. Perspectivas industriales, comerciales y financieras.</i>	14
VII.2.2. <i>Política de distribución de resultados, de inversión, de dotación a las cuentas de amortización, de ampliaciones de capital, de emisión de obligaciones y de endeudamiento general a medio y largo plazo.</i>	45
VII.2.3. <i>Sensibilidad del plan de negocio.</i>	49

CAPITULO VII. EVOLUCIÓN RECIENTE Y PERSPECTIVAS DEL EMISOR.

VII.1. Indicaciones Generales.

La Sociedad inició sus actividades a finales del 2000. Presentamos a continuación una cuenta de resultados comparada a 30 de septiembre de 2002 y 30 de septiembre de 2001, así como un balance de situación comparado en las citadas fechas.

BALANCES DE SITUACIÓN COMPARADOS			
ACTIVO	EUROS		
	30/09/2002	30/09/2001	Variación %
INMOVILIZADO-			
Gastos de establecimiento (1)	342.603,90	4.572,12	7.393,33%
Inmaterial			
Fondo de comercio	8.113.663,41	8.113.663,41	0,00%
Aplicaciones informáticas	2.723,25	2.434,10	11,88%
Gastos de investigación y desarrollo (2)	1.850.912,58	411.194,45	350,13%
Menos: amortización acumulada	(711.162,71)	(304.343,51)	133,67%
	9.256.136,53	8.222.948,45	12,56%
Material (3)			
Terrenos y construcciones	218.827,15	97.931,54	123,45%
Instalaciones técnicas y maquinaria	1.182.538,01	1.920.454,04	(38,42%)
Otras instalaciones, utillaje y mobiliario	2.829.140,14	114.647,77	2.367,68%
Anticipos para inmovilizado material	99.437,00	114.643,52	(13,26%)
Otro inmovilizado material	95.601,85	57.064,54	67,53%
Menos: amortización acumulada	(464.873,91)	(163.490,19)	184,34%
	3.960.670,24	2.141.251,22	84,97%
Financiero			
Depósitos y fianzas constituidas a l/p	20.098,88	14.023,62	43,32%
Otros créditos (6)	320.654,24	2.764,66	11.498,32%
	340.753,12	16.788,28	1.929,71%
Total inmovilizado	13.900.163,79	10.385.560,07	33,84%
ACTIVO CIRCULANTE-			
Administraciones Públicas	80.452,33	1.285,79	6.157,03%
Deudas de empresas del grupo (4)	22.719.325,31	3.771.922,46	502,33%
Otros Deudores	32.725,00	-	n/a
Personal	500,00	-	n/a
Acciones Propias (Neto) (5)	118.028,35	-	n/a
	22.951.030,99	3.773.208,25	508,26%
Tesorería	(11.618,01)	-	n/a
Ajustes por periodificación	0,04	-	n/a
Total activo circulante	22.939.413,02	3.773.208,25	507,96%
TOTAL ACTIVO	36.839.576,81	14.158.768,32	160,19%

- (1) Esta Variación corresponde fundamentalmente a los gastos incurridos en la ampliación de capital realizada por la Sociedad por importe de 20,5 millones de euros en el primer semestre de 2002.

- (2) El incremento de gastos corresponde fundamentalmente a los gastos incurridos por la sociedad en los proyectos propios de investigación que está llevando a cabo.
- (3) El incremento del inmovilizado material corresponde a las inversiones realizadas por la Sociedad en sus instalaciones actuales para ampliar sus laboratorios, planta piloto y las nuevas inversiones para la fabricación de sus compuestos. Asimismo durante el 2002 la sociedad ha reclasificado determinados inmovilizados desde el epígrafe “instalaciones técnicas y maquinaria” al epígrafe “otras instalaciones, utillaje y mobiliario” de ahí que el primero de los epígrafes reduzca su importe. No ha habido ventas de inmovilizado.
- (4) Las deudas de empresas del grupo corresponden a la tesorería de la compañía que es gestionada a nivel centralizado. Estas cuentas son de libre disposición para la sociedad y devengan intereses a su favor a euribor más un diferencial entre el 0,25% y el 0,50%.
- (5) Este epígrafe recoge la autocartera adquirida por la Sociedad en virtud de la delegación realizada por la Junta General de Accionistas.
- (6) Este saldo recoge fundamentalmente créditos frente a las Administraciones Públicas por deducciones fiscales en I+D, pendientes de aplicar.

BALANCES DE SITUACIÓN COMPARADOS			
PASIVO	EUROS		
	30/09/2002	31/09/2001	Variación
FONDOS PROPIOS (1)			
Capital Suscrito	13.847.885,28	12.309.231,36	12,50%
Reservas	19.262.429,25	10.237,85	188.049,16%
Pérdidas y ganancias	903.865,85	636.071,02	42,10%
	34.014.180,38	12.955.540,23	162,55%
ACREEDORES A LARGO PLAZO (2)	1.401.921,28	-	N/a
ACREEDORES A CORTO PLAZO			
Deudas con entidades de crédito	-	26.002,17	N/a
Deudas con empresas del grupo	-	7.783,53	N/a
Acreeedores Comerciales			
Deudas por compras o prestación de servicios	601.991,99	383.966,34	56,78%
Deudas representadas por efectos a pagar	32.991,00	45.603,80	-27,65%
	634.982,99	429.570,14	47,81%
Otras deudas no comerciales			
Administraciones públicas	382.905,21	354.745,61	7,94%
Deudas representadas por efectos a pagar	18.831,99	193.283,24	-90,26%
Proveedores de inmovilizado	273.959,24	126.093,22	117,27%
Remuneraciones pendientes de pago	112.795,72	65.750,18	71,55%
	788.492,17	739.872,25	6,57%
Total acreedores a corto plazo	1.423.475,15	1.203.228,09	18,30%
TOTAL PASIVO	36.839.576,81	14.158.768,32	160,19%

- (1) La variación en los fondos propios tiene su origen en los beneficios obtenidos por la sociedad en los nueve primeros meses del 2002 y en la ampliación de capital realizada en el primer semestre del año por 20,5 millones de euros.

- (2) Este epígrafe recoge básicamente préstamos a largo plazo subvencionados en tipo de interés realizados por el CDTI, para la financiación de determinados proyectos de investigación realizados por la Sociedad.

A continuación, presentamos la cuenta de resultados comparada a 30 de septiembre de 2001 y 2002 de Puleva Biotech, S.A..

CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS COMPARADAS			
	EUROS		
	30/09/2002	30/09/2001	Variación %
Importe neto de la cifra de negocio (1)	2.614.878,45	2.507.072,25	4,30%
Trabajos efectuados para el inmovilizado (2)	1.262.347,00	411.194,45	206,99%
Ingresos accesorios y de gestión corriente	19.442,54	10.411,82	86,73%
Subvenciones (5)	127.414,55	820,38	15.431,16%
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	4.024.082,54	2.929.498,90	37,36%
Gastos de personal			
Sueldos y salarios	(1.009.269,37)	(579.862,74)	74,05%
Cargas sociales	(190.058,38)	(113.601,82)	67,30%
Dotaciones para amortización de inmovilizado	(583.164,21)	(398.876,80)	46,20%
Otros gastos de explotación			
Servicios exteriores	(1.174.184,62)	(1.057.640,51)	11,02%
Tributos	(1.694,15)	(210,35)	705,40%
GASTOS DE EXPLOTACIÓN	(2.958.370,73)	(2.150.192,22)	37,59%
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	1.065.711,81	779.306,68	36,75%
RESULTADOS FINANCIEROS (3)	390.644,73	95.583,04	308,70%
RESULTADOS ORDINARIOS	1.456.356,54	874.889,72	66,46%
RESULTADOS EXTRAORDINARIOS (4)	(261.255,69)	(0,05)	522.511.280,00%
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	1.195.100,85	874.889,67	36,60%
Impuesto sobre Sociedades	(291.235,00)	(238.818,65)	21,95%
RESULTADO DEL EJERCICIO	903.865,85	636.071,02	42,10%

- (1) En el importe neto de la cifra de negocios se reflejan fundamentalmente los ingresos por prestación de servicios de I+D de Puleva Biotech a Puleva Food en virtud del contrato de investigación firmado entre ambas sociedades.
- (2) Este epígrafe recoge los costes incurridos por la sociedad y que son capitalizados como más valor de sus proyectos de investigación en curso.
- (3) Los resultados financieros aumentan debido a la mayor tesorería disponible por la sociedad tras la ampliación de capital realizada por importe de 20,5 millones de euros.

- (4) Los resultados extraordinarios proceden fundamentalmente de la provisión por depreciación de acciones propias (ver apartado III.4 de este folleto).
- (5) Estas subvenciones corresponden fundamentalmente a ayudas concedidas por el Ministerio de Ciencia y Tecnología dentro del programa IDE (Incorporación de doctores a empresas) por importe de 96.161,92 euros y subvenciones a fondo perdido del programa PROFIT (Programa de fomento de la investigación técnica) por importe de 31.252,63 euros.

El balance de situación y la cuenta de pérdidas y ganancias a 30 de septiembre de 2001 fueron auditados con motivo de la admisión a negociación de las acciones de la compañía en el SIBE segmento de nuevo mercado el pasado día 17 de diciembre de 2001.

Con motivo de dicha admisión, los administradores de la Sociedad elaboraron unas proyecciones financieras para el período 2001 –2010. Con fecha 19 de diciembre de 2002 el Consejo de Administración ha procedido a actualizar dichas proyecciones financieras para el período 2002 –2010. Los cambios más significativos introducidos en las mismas son los siguientes:

Inclusión de las previsiones de ventas y costes de un nuevo componente, denominado GH-28 que formaba parte de los compuesto en estudio pero que no se incluyó en las proyecciones financieras elaboradas en el 2001 por no encontrarse en un estadio suficiente de desarrollo en dichas fechas.

Por otro lado, el lanzamiento de dos productos, el CV-63 y el AL-10 al mercado se retrasa un año, del 2003 al 2004 y del 2004 al 2005 respectivamente, al haberse dado una nueva prioridad en el lanzamiento de productos, priorizando aquellos más sofisticados y de mayor rentabilidad esperada.

Asimismo, se han actualizado las previsiones de inversiones y las previsiones de tesorería para contemplar la ampliación dineraria realizada en el 2002 por 20,5 millones de euros, frente a una ampliación prevista de 18,5 millones de euros.

Asimismo, se han previsto mayores ingresos por servicios de asesoramiento técnico a terceras empresas, tanto del grupo Ebro Puleva, S.A., como a sociedades externas, al haberse firmado ya nuevos contratos de asesoramiento y estar en cartera la firma de otros.

En todo caso, se deja expresa constancia de que este documento se refiere a previsiones, proyecciones, estimaciones o perspectivas susceptibles de ser realizadas o no. Aunque la información contenida en este documento se corresponde con la mejor estimación del Consejo de Administración de la Sociedad sobre dichas proyecciones y perspectivas, las mismas se basan en hechos futuros e inciertos cuyo cumplimiento es imposible determinar en el momento actual. El Consejo de Administración de la Sociedad no se hace responsable de las posibles desviaciones que pudieran producirse en los diferentes factores ajenos al control del Consejo de Administración que influyen en la evolución futura de la

Sociedad ni, por tanto, del cumplimiento de las perspectivas contenidas en este documento.

VII.1.1. Evolución de la cifra de negocios y descripción de las tendencias más recientes.

Proyecto de Legislación sobre alimentos funcionales en la Europa Comunitaria:

En la actualidad, la legislación comunitaria vigente sobre etiquetado de los alimentos prohíbe que se atribuya a un producto alimentario la capacidad de prevenir, tratar o curar una enfermedad humana, así como que se haga referencia a dichas propiedades. Si son permitidas otro tipo de alegaciones que reivindiquen determinados caracteres funcionales de los alimentos, tales como enriquecimiento, bajos en contenido de un determinado alimento, sin grasa, bajo en calorías, o similares, pero siempre sin carácter terapéutico, pero sí una normativa específica de qué tipo de reivindicaciones son posibles, que pruebas y ante quien deben de hacerse, así como por ejemplo el significado de determinados términos (Dietético, bajo en calorías...)

A falta de un marco legislativo comunitario claro para las “alegaciones nutricionales y la salud”, han ido apareciendo acuerdos voluntarios y códigos de conducta en diversos estados miembros, y la industria alimentaria europea y organizaciones de consumidores han hecho presión para que se regulen las alegaciones para la salud en el marco de las próximas propuestas legislativas sobre alegaciones nutricionales y funcionales, por lo que la comisión europea prevé presentar una propuesta legislativa en un futuro próximo para evitar así los obstáculos comerciales que esta situación plantea.

De cara a presentar una propuesta legislativa, la Comisión Europea adoptó un documento de discusión, sobre el que se han pronunciado los distintos Estados Miembros de la Unión Europea, representantes de los consumidores, vendedores, terceros países y más de 80 grupos empresariales.

El documento presentado por la Comisión fue valorado positivamente por las Autoridades Españolas que presentaron sus observaciones al documento de reflexión (Sanco/1341/2001), al recoger la situación actual y esbozar las posibles líneas de actuación que permitan elaborar una norma comunitaria aún por definir que armonice las alegaciones nutricionales y funcionales de consumo ordinario.

No obstante, en tanto no exista una propuesta de normativa concreta, no sabremos si su aplicación será directa o no, ya que cabe la posibilidad de que ésta se articule por medio de una directiva comunitaria (que obligaría en relación al resultado, pero no en los medios o la forma, que es tarea de las autoridades nacionales), de un reglamento (que si es directamente aplicable en cada estado miembro y obligatorio en todos sus elementos) o una simple recomendación (que no son actos vinculantes para los estados, pero que la jurisprudencia comunitaria entiende que deben ser consideradas a efectos de interpretación de las normas nacionales) ni el alcance o efectos que la misma tendrá.

No obstante, por los documentos de discusión que se conocen, se observa una clara tendencia a normalizar el uso de reclamos o reivindicaciones de salud, así como a la fijación de criterios para medir esos reclamos y la determinación de quien y ante quien se pueden verificar dichos reclamos.

En este sentido, Puleva Biotech considera que la normativa comunitaria irá orientada hacia la práctica de que las empresas deban acreditar fehacientemente los reclamos de salud que usen en sus etiquetados, usando para ello pruebas en humanos, del tipo que lleva a cabo actualmente Puleva Biotech en sus proyectos de investigación.

En cualquier caso, es prematuro aún para evaluar la posible incidencia de esta normativa.

Por otro lado, dada la cercanía de la investigación de Puleva Biotech a los aspectos relacionados con la salud y la prevención de enfermedades, la Sociedad prevé estudiar la posibilidad en años futuros de abordar determinados aspectos de la industria farmacéutica, si bien dicha cuestión no ha sido tenida en cuenta en las proyecciones financieras contempladas en este capítulo habida cuenta de que es aún una idea en fase de estudio. No obstante, la compañía mantiene contacto con empresas farmacéuticas internacionales que han manifestado a la sociedad su interés en alguno de los compuestos en fase de desarrollo, si bien sólo son contactos preliminares.

Puleva Biotech, S.A.-

Puleva Biotech surge como continuación de la labor llevada a cabo desde 1974 por el Departamento Técnico y de Investigación de Puleva Food (antes Puleva, S.A.). Este trabajo ha cristalizado en la obtención y comercialización con éxito de diversos productos lácteos, como la primera leche enriquecida en calcio de España o la leche con Omega-3, que conjuga las ventajas de la leche desnatada y una composición grasa más saludable desde el punto de vista nutricional.

En este sentido, Puleva ha visto como el segmento de leches enriquecidas ha pasado a representar en el periodo 1994-2001 el 10% del mercado. Así mismo, el departamento de Investigación de Puleva, S.A., hoy integrado en Puleva Biotech, S.A. desarrolló, y obtuvo numerosas patentes en productos de alimentación, que fueron posteriormente adquiridas en 1994 por la multinacional de alimentación Abbot Laboratories.

La creación de Puleva Biotech supone la segregación de la actividad de investigación y desarrollo de Puleva en una unidad de negocio separada, orientada no sólo a la prestación de servicios al Grupo Ebro-Puleva sino también, y más adelante de forma predominante, a terceras empresas.

Las cinco líneas de actividad principales en las que se centrará la Sociedad son las siguientes:

1. Ingresos por ventas de servicios de investigación y desarrollo realizados a medida para otras Sociedades, tanto de empresas del grupo Ebro Puleva, como a otras empresas.
2. Ingresos por ventas procedentes de la comercialización de componentes nutracéuticos susceptibles de incorporación en alimentos destinados al consumidor final.
3. Ingresos por ventas procedentes de la cesión de patentes de uso para la incorporación de los componentes nutracéuticos desarrollados por la Sociedad en alimentos destinados al consumidor final (no se ha proyectado ningún ingreso por este concepto en los estados financieros proyectados adjuntos).
4. Ingresos por royalties sobre las ventas obtenidas por las empresas comercializadoras de alimentos funcionales que incorporen componentes nutracéuticos fabricados por la Sociedad.
5. Ingresos por prestación de servicios de asesoramiento técnico en la implantación de los procesos industriales necesarios para incorporar componentes nutracéuticos a otros productos ya existentes.

El segmento de mercado de los alimentos funcionales y, por ende, el de los componentes nutracéuticos que forman parte de los mismos, se encuentra aún en una fase incipiente de desarrollo, con elevados índices de crecimiento y un reducido número de empresas con una posición sólida que abarque una amplia gama de productos y una especialización en el sector. Estas razones, unidas al hecho de que la experiencia continuada en el campo de la investigación y el desarrollo aplicados a los alimentos ha dotado al Grupo Puleva de un importante "know-how", han impulsado la

ya mencionada segregación de esta actividad para crear una empresa pionera en este campo.

Fruto de esta experiencia investigadora han surgido numerosos proyectos que afectan a diversas áreas de la investigación nutracéutica. En la actualidad, la Sociedad se encuentra en la fase de investigación o de desarrollo de diecisiete componentes nutracéuticos, de los que se han seleccionado únicamente diez en las proyecciones del 2002 a 2010, por considerar que son los que más garantías de éxito técnico y de viabilidad económica presentan hoy y por no disponer aún de estimaciones de rentabilidad sobre los restantes. Los estados financieros proyectados están basados en la hipótesis de que la Sociedad conseguirá finalizar las fases pendientes de la investigación y el desarrollo únicamente de estos diez componentes (véase apartado 4) y obtener las patentes correspondientes.

Por otro lado, dados los objetivos preventivos sobre la salud de los productos actualmente en fase de desarrollo por la Sociedad, y el elevado potencial de crecimiento del mercado los alimentos nutricionales, por ser productos dirigidos a la totalidad de consumidores, las hipótesis conservadoras utilizadas en las proyecciones financieras de la Sociedad en cuanto a cuotas de mercado y consumidores objetivo pueden verse rebasadas en un futuro si dichos productos alcanzan el éxito comercial.

Hay que considerar, que el universo de potenciales consumidores de la Sociedad es el integrado por la población sana, con interés en una alimentación que prevenga de enfermedades, lo que hace que como mercado potencial posible se hable de más del 80% de la población.

VII.1.2. Estados Financieros Proyectados

Se detallan a continuación los balances de situación, cuentas de resultados y flujos de caja reales para el año 2001 y proyectados para el periodo 2002 a 2010, aprobados por el Consejo de Administración en su sesión del 19 de diciembre de 2002.

**BALANCES DE SITUACIÓN PROYECTADOS PARA EL PERIODO 2002 A 2010
(Euros)**

	AÑOS									
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
	Real	Estimado	Estimado	Estimado						
INMOVILIZADO:										
Gastos de Establecimiento Netos	77.148	336.316	243.226	150.136	57.046	-	-	-	-	-
Inmovilizaciones materiales-										
Coste	2.843.719	4.852.000	10.279.976	12.503.309	33.974.093	35.774.093	36.074.093	36.374.093	36.674.093	36.674.093
Amortización acumulada	(224.503)	(561.989)	(1.167.268)	(2.078.599)	(3.937.695)	(6.727.623)	(9.601.550)	(12.499.478)	(15.421.405)	(18.367.332)
	2.619.216	4.290.011	9.112.708	10.424.709	30.036.397	29.046.470	26.472.542	23.874.615	21.252.688	18.606.760
Inmovilizaciones inmateriales-										
Proyectos de I+D	688.003	2.556.003	4.372.142	6.177.009	8.048.837	8.969.572	9.966.572	10.963.572	11.960.572	12.957.572
Otro Inm. inmaterial Neto	2.231	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Amortización acumulada	-	-	(35.099)	(70.198)	(105.296)	(1.001.206)	(2.448.547)	(3.860.789)	(5.273.031)	(6.685.273)
	690.234	2.556.003	4.337.043	6.106.811	7.943.541	7.968.366	7.518.025	7.102.784	6.687.542	6.272.300
Inmovilizado Financiero	23.825	316.209	316.209	316.209						
Fondo de comercio	7.707.980	7.302.297	6.896.614	6.490.930	6.085.247	5.679.564	5.273.881	4.868.198	4.462.515	4.056.832
Total inmovilizado	11.118.402	14.800.835	20.905.799	23.488.796	44.438.440	43.010.609	39.580.658	36.161.805	32.718.953	29.252.101
ACTIVO CIRCULANTE:										
Clientes y existencias	3.470.800	403.558	860.646	1.524.953	3.057.848	4.881.222	7.710.439	12.283.990	17.788.714	25.828.294
Administrac.Públicas	-	272.208	-	-	-	-	-	-	-	-
Intereses a cobrar	-	145.759	206.716	191.437	106.562	53.190	170.802	405.718	794.379	1.387.453
Tesorería neta	-	(*) 22.814.381	19.188.094	19.773.657	1.836.612	8.854.284	25.551.799	56.659.712	104.684.964	177.655.641
TOTAL ACTIVO	14.589.202	38.436.742	41.161.255	44.978.843	49.439.463	56.799.305	73.013.697	105.511.225	155.987.010	234.123.488
FONDOS PROPIOS:										
Capital social y prima emisión	12.309.231	33.863.440	33.863.440	33.863.440	33.863.440	33.863.440	33.863.440	33.863.440	33.863.440	33.863.440
Reservas	10.238	684.945	1.786.074	4.180.676	7.490.262	11.612.329	17.959.655	31.135.334	57.698.760	100.790.740
Resultados ejercicio	674.707	1.101.129	2.394.602	3.309.586	4.122.067	6.347.326	13.175.679	26.563.425	43.091.980	67.033.019
	12.994.176	35.649.514	38.044.116	41.353.702	45.475.769	51.823.095	64.998.774	91.562.200	134.654.180	201.687.199
ACREEDORES A LARGO PLAZO:	-	2.050.000	1.671.124	1.564.456	1.351.120	1.137.784	817.780	497.776	177.772	71.104
ACREEDORES A CORTO PLAZO:										
HP	-	471.913	1.026.258	1.418.394	1.766.600	2.720.283	5.646.720	11.384.325	18.467.992	28.728.437
Proveedores	1.560.767	265.315	419.757	642.290	845.974	1.118.143	1.550.424	2.066.924	2.687.067	3.636.748
Endeudamiento	34.260	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL PASIVO	14.589.202	38.436.742	41.161.255	44.978.843	49.439.463	56.799.305	73.013.697	105.511.225	155.987.010	234.123.488

(*) Procede básicamente de la ampliación de capital realizada por la sociedad en abril de 2002 para financiar sus inversiones

CUENTAS DE RESULTADOS PROYECTADAS PARA EL PERIODO 2002 A 2010 (Euros)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
	Real	Estimado	Estimado	Estimado	Estimado	Estimado	Estimado	Estimado	Estimado	Estimado
Ingresos netos-										
Ventas de productos	-	-	679.536	4.249.426	8.726.987	16.207.640	28.663.323	48.955.485	73.450.536	109.230.915
Ventas de servicios de I+D	3.154.816	3.172.730	6.200.000	8.010.000	9.755.720	11.661.452	13.523.039	15.582.829	17.629.308	19.925.445
Asesoramiento Técnico	-	37.400	19.261	19.839	20.434	21.047	21.678	22.329	22.999	23.689
Ventas de Royalties	25.410	63.176	82.000	89.800	98.770	1.803.960	4.697.127	10.166.961	17.111.832	27.942.073
	3.180.226	3.273.306	6.980.797	12.369.064	18.601.911	29.694.099	46.905.168	74.727.603	108.214.675	157.122.121
Coste de ventas	0	0	(84.155)	(1.079.382)	(2.453.087)	(4.134.765)	(6.299.956)	(9.663.712)	(13.524.137)	(19.023.932)
Margen de consumos	3.180.226	3.273.306	6.896.642	11.289.682	16.148.824	25.559.333	40.605.212	65.063.891	94.690.539	138.098.189
Suministros industriales	(35.243)	(121.000)	(126.494)	(215.181)	(302.393)	(447.182)	(653.737)	(989.608)	(1.400.394)	(1.985.908)
Gastos generales	(852.705)	(849.000)	(1.396.159)	(2.226.432)	(2.976.306)	(4.157.174)	(5.628.620)	(7.472.760)	(8.657.174)	(12.569.770)
Gastos de Desarrollo	(549.318)	(536.000)	(1.047.120)	(1.484.288)	(2.232.229)	(2.969.410)	(4.690.517)	(5.978.208)	(8.657.174)	(10.998.548)
Gastos comerciales	-	-	(139.616)	(247.381)	(372.038)	(593.882)	(938.103)	(1.494.552)	(2.164.294)	(3.142.442)
Publicidad	(68.936)	(57.000)	(139.616)	(247.381)	(372.038)	(593.882)	(938.103)	(1.494.552)	(2.164.294)	(3.142.442)
Logística	-	-	(18.229)	(202.800)	(344.966)	(509.007)	(725.626)	(1.040.300)	(1.394.597)	(1.825.125)
	(1.506.202)	(1.563.000)	(2.867.233)	(4.623.462)	(6.599.971)	(9.270.536)	(13.574.707)	(18.469.981)	(24.437.926)	(33.664.236)
Valor añadido	1.674.024	1.710.306	4.029.409	6.666.220	9.548.853	16.288.797	27.030.505	46.593.910	70.252.612	104.433.952
Personal	(984.381)	(1.620.000)	(2.189.816)	(3.106.066)	(3.592.712)	(4.233.533)	(5.188.780)	(6.527.594)	(8.104.720)	(10.432.870)
Tributos y Seguros	(939)	(45.000)	(50.000)	(85.000)	(100.000)	(100.000)	(100.000)	(150.000)	(150.000)	(150.000)
Trabajos efectuados para Inmov.	688.003	1.868.000	1.816.139	1.804.867	1.871.829	920.735	997.000	997.000	997.000	997.000
Otros ingresos de Explotación	12.840	127.415	127.415	127.415	127.415	127.415	127.415	127.415	127.415	127.415
EBITDA	1.389.547	2.040.721	3.733.146	5.407.436	7.855.385	13.003.414	22.866.140	41.040.731	63.122.308	94.975.497
Amortizaciones inmovilizado material	(155.219)	(337.486)	(605.279)	(911.331)	(1.859.096)	(2.789.927)	(2.873.927)	(2.897.927)	(2.921.927)	(2.945.927)
Amortizaciones Gasto Establecimiento	(3.083)	(46.545)	(93.090)	(93.090)	(93.090)	(57.046)	-	-	-	-
Amortizaciones proyectos de investigación	-	-	(35.099)	(35.099)	(35.099)	(895.910)	(1.447.341)	(1.412.242)	(1.412.242)	(1.412.242)
Amortización fondo de comercio	(405.683)	(405.683)	(405.683)	(405.683)	(405.683)	(405.683)	(405.683)	(405.683)	(405.683)	(405.683)
Beneficio de explotación (EBIT)	825.562	1.251.007	2.593.995	3.962.233	5.462.417	8.854.847	18.139.189	36.324.879	58.382.455	90.211.645
Resultados financieros	122.755	583.035	826.865	765.748	426.250	212.762	683.210	1.622.871	3.177.516	5.549.811
Resultado de las actividades ordinarias	948.317	1.843.007	3.362.612	4.672.637	5.836.029	9.022.020	18.784.038	37.921.087	61.545.315	95.759.141
Resultados extraordinarios	(1.402)	(261.000)	-	-	-	-	-	-	-	-
Impuesto de sociedades	(272.208)	(471.913)	(1.026.258)	(1.418.394)	(1.766.600)	(2.720.283)	(5.646.720)	(11.384.325)	(18.467.992)	(28.728.437)
Beneficio después de impuestos	674.707	1.101.129	2.394.602	3.309.586	4.122.067	6.347.326	13.175.679	26.563.425	43.091.980	67.033.019

FLUJOS DE CAJA PROYECTADOS PARA EL PERIODO 2001 A 2010
(Euros)

	AÑOS									
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
	Real	Estimado	Estimado	Estimado	Estimado	Estimado	Estimado	Estimado	Estimado	Estimado
Tesorería inicial	(1.248)	(34.260)	22.814.381	19.188.094	19.773.657	1.836.612	8.854.284	25.551.799	56.659.712	104.684.964
Aumentos de tesorería-										
Cash Flow Explotación (EBITDA)	1.389.547	2.040.721	3.733.146	5.407.436	7.855.385	13.003.414	22.866.140	41.040.731	63.122.308	94.975.497
Cobro de intereses	122.755	437.276	765.907	781.027	511.124	266.134	565.598	1.387.956	2.788.855	4.956.737
Ampliaciones de capital	309.231	21.554.209	-	-	-	-	-	-	-	-
Variaciones Circulante	1.360.390	1.499.582	-	-	-	-	-	-	-	-
Disminuciones de tesorería-										
Inversiones I + D	(688.003)	(1.868.000)	(1.816.139)	(1.804.867)	(1.871.829)	(920.735)	(997.000)	(997.000)	(997.000)	(997.000)
Inversiones Inmovilizado	(2.253.321)	(2.604.147)	(5.427.976)	(2.223.333)	(21.470.784)	(1.800.000)	(300.000)	(300.000)	(300.000)	(300.000)
Variaciones circulante	-	-	(302.646)	(441.774)	(1.329.211)	(1.551.204)	(2.396.936)	(4.057.051)	(4.884.581)	(7.089.898)
Impuesto sobre Sociedades	(272.208)	272.208	(471.913)	(1.026.258)	(1.418.394)	(1.766.600)	(2.720.283)	(5.646.720)	(11.384.325)	(18.467.992)
Pago de intereses	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Otros	(1.402)	1.516.792	(106.668)	(106.668)	(213.336)	(213.336)	(320.004)	(320.004)	(320.004)	(106.668)
	(33.012)	22.848.641	(3.626.287)	585.563	(17.937.045)	7.017.672	16.697.515	31.107.913	48.025.252	72.970.677
Tesorería final	(34.260)	22.814.381	19.188.094	19.773.657	1.836.612	8.854.284	25.551.799	56.659.712	104.684.964	177.655.641

Nota: Según se desprende del presente cuadro, la Sociedad no debe recurrir a endeudamiento en los años que abarca la presente proyección tras la ampliación de capital realizada en abril de 2002.

VII.1.3. Bases de Bases de presentación de los estados financieros proyectados

Imagen fiel

Los estados financieros proyectados han sido preparados por los Administradores tomando como base los estados financieros auditados de la Sociedad al 31 de diciembre de 2001 y se presentan de acuerdo con el Plan General de Contabilidad.

VII.2. Perspectivas de la Sociedad. Hipótesis y objetivos para la elaboración de los estados financieros.

VII.2.0. Hipótesis sobre el entorno global de la Sociedad.

Los estados financieros proyectados se basan en una serie de hipótesis generales referentes al entorno global de la Sociedad, desde una perspectiva macroeconómica, que son las siguientes:

- a. Estabilidad macroeconómica: las proyecciones se han basado en una situación de estabilidad económica con ausencia de presiones inflacionistas graves o déficits públicos excesivos.
- b. Estabilidad en el régimen regulador y fiscal: la Sociedad ha basado todas sus estimaciones, proyecciones y perspectivas en la hipótesis de que el régimen regulador y fiscal se mantenga sin cambios sustanciales.
- c. Estabilidad en el entorno tecnológico: la Sociedad considera que en los próximos diez años el sector de la biotecnología no quedará obsoleto por avances inesperados que eliminen esta forma de investigación y desarrollo de nuevos productos con propiedades beneficiosas para la salud humana.
- d. Estabilidad en el entorno competitivo: ausencia de alteraciones significativas en el entorno competitivo de la Sociedad y, en particular, en la investigación y el desarrollo de productos biotecnológicos destinados al mercado de alimentos funcionales. Si bien es previsible la entrada de nuevos competidores en el sector y la aparición de un proceso de consolidación empresarial a nivel internacional, la Sociedad espera gozar de las ventajas asociadas a su condición de empresa puntera en el ámbito de la investigación en este campo y de la protección jurídica de sus productos y procesos por medio de patentes.
- e. Fiabilidad de las previsiones de los principales organismos y de las grandes empresas de investigación del mercado: la Sociedad ha basado sus proyecciones en las previsiones de evolución del mercado realizadas por instituciones y empresas ampliamente reconocidas, si bien no ha comprobado por sus propios medios que las previsiones de crecimiento

y de rentabilidad de los alimentos funcionales y de segmentos de este mercado o de mercados con características análogas contenidos en los informes publicados por Nutrition Business Journal, AC Nielsen, JAMA, y la Organización Mundial de la Salud sean correctas. No obstante, la Sociedad cuenta con la experiencia española de evolución del consumo de alimentos funcionales, donde en el sector lácteo los alimentos funcionales superan ya el 10% del mercado. Asimismo, la Sociedad se ha basado en las estimaciones de crecimiento de la población en diversas zonas objetivo realizadas por la Organización de las Naciones Unidas.

- f. Estabilidad en el entorno regulador: la Sociedad no prevé que la regulación que los Organismos comunitarios, el Estado Español u otras instituciones competentes puedan establecer en el futuro vaya a suponer limitaciones que afecten sustancialmente a su negocio, a sus productos o a sus mercados objetivos.
- g. Ausencia de circunstancias excepcionales: catástrofes naturales, guerras, inestabilidad social u otras alteraciones significativas en el escenario de estabilidad social, económica y política generalmente previsible.

VII.2.1. Hipótesis sobre el negocio de los alimentos funcionales. Perspectivas industriales, comerciales y financieras.

Los estados financieros proyectados se basan en una serie de hipótesis generales referentes al crecimiento de la población mundial y de los mercados de alimentos funcionales y de componentes biotecnológicos o nutracéuticos que forman parte de los mismos. Este factor tendrá una importancia decisiva sobre las expectativas de crecimiento de las ventas de productos fabricados por la Sociedad y de los ingresos por royalties y asistencia técnica. En este epígrafe detallamos los aspectos más generales referidos a la evolución previsible del mercado de los alimentos funcionales como vehículo de comercialización de los productos fabricados por la Sociedad.

De forma general, las hipótesis sobre las que se basa la determinación del mercado objetivo en el futuro son las siguientes:

1. Bajos índices de crecimiento de la población en las zonas objetivos, que son descritas más adelante.
2. Mantenimiento de la segmentación por edades de la población en las zonas objetivo.
3. Mantenimiento del nivel de incidencia de ciertas enfermedades sobre la población.

4. Incremento del consumo de alimentos funcionales como medio de prevención o reducción de los efectos de dichas enfermedades.
5. Sensibilización de los Organismos y autoridades sanitarias mundiales sobre la importancia de la implantación de planes de prevención de enfermedades basados en el consumo de alimentos funcionales, entre otros aspectos como proceso de mejora del bienestar de la población y reducción de los elevados costes de tratamiento de las enfermedades.

De forma más detallada, estas hipótesis son las siguientes:

VII.2.1.1 Hipótesis sobre la evolución de la población

El estudio de la evolución de los mercados relacionado con la industria agroalimentaria precisa de una referencia previa a los estudios demográficos sobre las zonas de influencia esperada de la Sociedad. En este sentido, la División de Población del Departamento para Asuntos Económicos y Sociales de la Organización de las Naciones Unidas prevé que la población mundial se incrementará anualmente en unos 77 millones de personas entre la fecha actual y 2050, centrado en aquellos países que tienen un menor grado de desarrollo.

En **Europa Occidental**, principal marco de referencia para la Sociedad, se espera un ligero decrecimiento de la población, si bien este no afectará por igual a todos los países. El efecto del descenso de la natalidad y del aumento de esperanza de vida será prácticamente compensado por un aumento de los flujos migratorios procedentes de Europa del Este y del Norte de África. Como resultado de todo lo anterior la Organización de las Naciones Unidas prevé que la estructura de la población se verá modificada, con una progresiva reducción de la población infantil y un notable crecimiento de la población mayor de 60 años, que actualmente se sitúa en torno al 20 por ciento del total en la mayoría de países de la Unión Europea. Asimismo, la evolución del proceso de integración europea y su extensión hacia el este del continente pueden tener como resultado un aumento de la renta per cápita de estos países que, consecuentemente, se traduzca en una reducción de la presión migratoria.

Las previsiones de la Organización de las Naciones Unidas apuntan a que España será uno de los países con mayor tasa de reducción de la población de todo el mundo, con un ritmo cercano al 0,3% anual. En cambio, la población de personas mayores de 60 años en España aumentará considerablemente, situándose por encima de los 12 millones en el año 2010, lo que supone un porcentaje cercano al 30% del total de la población, aproximadamente.

En **Iberoamérica**, los ritmos de crecimiento de la población son en la mayoría de los casos cercanos al 1,5% anual. Es previsible que antes de 2010 Brasil y México alcancen los 190 y los 100 millones de habitantes, respectivamente, mientras que el resto de países mostrarán igualmente una tasa de crecimiento significativa. En conjunto, la población de los países iberoamericanos previsiblemente superará los 500 millones de habitantes en 2005.

Estados Unidos y **Canadá** experimentarán un crecimiento de población notable, si bien inferior al del resto del continente americano, como resultado de las presiones migratorias procedentes especialmente de Iberoamérica y del Pacífico Asiático, que situarán su población cercana a los 300 millones de habitantes, en el primer caso, y por encima de los 30 millones, en el segundo.

Los datos de crecimiento de la población en las distintas zonas objetivo son los siguientes:

Europa Occidental (zona 1)			
Países	Millones de habitantes		Crecimiento anual
	1998	2010	
Alemania	82,133	81,295	-0,1%
Austria	8,141	8,161	0,0%
Bélgica	10,141	10,042	-0,1%
Dinamarca	5,270	5,256	0,0%
España	39,628	38,328	-0,3%
Finlandia	5,154	5,199	0,1%
Francia	58,683	60,021	0,2%
Grecia	10,600	10,277	-0,3%
Holanda	15,678	15,724	0,0%
Irlanda	3,681	4,016	0,7%
Italia	57,369	54,717	-0,4%
Noruega	4,419	4,599	0,3%
Polonia	38,718	38,874	0,0%
Portugal	9,869	9,640	-0,2%
Reino Unido	58,649	59,235	0,1%
Suecia	8,875	8,974	0,1%
Suiza	7,299	7,428	0,1%
Yugoslavia	10,635	10,728	0,1%
	434,942	432,513	0,0%

Fuente: División de Población del Departamento para Asuntos Económicos y Sociales de la Organización de las Naciones Unidas

Estados Unidos y Japón (zona 2)			
Países	Millones de habitantes		Crecimiento anual
	1998	2010	
Estados Unidos	274,028	309,909	0,9%
Japón	126,281	127,973	0,1%
	400,309	437,882	1%

Fuente: División de Población del Departamento para Asuntos Económicos y Sociales de la Organización de las Naciones Unidas

Sudamérica, México y Canadá (zona 3)			
Países	Millones de habitantes		Crecimiento anual
	1998	2010	
Argentina	36,123	41,346	1,1%
Bolivia	7,957	10,587	2,4%
Brasil	165,851	190,537	1,2%
Canadá	30,563	33,986	0,9%
Chile	14,824	17,065	1,2%
Colombia	40,803	50,072	1,7%
Ecuador	12,175	14,922	1,7%
México	95,831	112,271	1,3%
Paraguay	5,222	7,386	2,9%
Peru	24,797	30,005	1,6%
Uruguay	3,289	3,574	0,7%
Venezuela	23,242	28,919	1,8%
	460,677	540,671	1,3%

Fuente: División de Población del Departamento para Asuntos Económicos y Sociales de la Organización de las Naciones Unidas

VII.2.1.2. *Hipótesis sobre la segmentación de la población por edades*

Los proyectos sobre los que trabaja la Sociedad, actualmente en fase de investigación, darían lugar, en caso de éxito, a productos que, una vez incorporados a determinados alimentos, posibilitarían la prevención de diversas enfermedades. Estas enfermedades tienen mayor incidencia sobre diversos segmentos de la población, en función de la edad. A los efectos de los estados financieros proyectados elaborados por la Sociedad se ha considerado la siguiente composición de la población común a las tres zonas objetivo:

Edades	%
Menores de 15 años	17 %
De 15 a 40 años	41 %
De 40 a 50 años	7 %
Mayores de 50 años	35 %
	100 %

Fuente: División de Población del Departamento para Asuntos Económicos y Sociales de la Organización de las Naciones Unidas

VII.2.1.3. Hipótesis sobre la incidencia de determinadas enfermedades

Las estimaciones sobre las ventas futuras de los productos que actualmente desarrolla la Sociedad, y de los alimentos que sirvan de vehículo para su comercialización, se basan en hipótesis sobre la incidencia de ciertas enfermedades en los segmentos de población a los que habitualmente afectan, obtenidas de estudios realizados por diversas publicaciones médicas y científicas.

Basándose en estos estudios, las hipótesis sobre la incidencia de enfermedades en las que se basan los estados financieros proyectados son las siguientes:

Enfermedad	Segmento de población al que afecta	Incidencia %
Demencia senil	Mayores de 50 años	10,3 %
Alergias	Toda la población	25,0 %
Hipertensión	Mayores de 40 años	10,0 %
Infecciones intestinales bacterianas	Menores de 15 años	100,0%

Fuentes: estudios sobre incidencia de las enfermedades de publicaciones médicas

VII.2.1.4. Hipótesis sobre la evolución del mercado de alimentos funcionales

Las principales empresas especializadas en el sector prevén un notable crecimiento de la demanda de alimentos funcionales. Las principales estimaciones sobre el crecimiento del mercado mundial en las que se basan los estados financieros proyectados, basadas en un estudio de Nutrition Business Journal sobre la evolución de este mercado en Estados Unidos, son las siguientes:

Año	Millones de €	Porcentaje de	Peso sobre el mercado de alimentos
	Volumen de ventas (*)	Crecimiento anual	
2001	55.300	-	3,8%
2002	59.900	8,3 %	4,0%
2003	64.900	8,3 %	4,2%
2004	69.800	7,6 %	4,5%
2005	75.100	7,6 %	4,7%
2006	80.400	7,1 %	4,9%
2007	85.600	6,5 %	5,1%
2008	90.900	6,2 %	5,3%
2009	95.500	5,1 %	5,4%
2010	99.850	4,6 %	5,5%

Fuente: Informe 2001 sobre alimentos funcionales de Nutrition Business Journal

(*) Mercado mundial estimado de Alimentos funcionales y su evolución.

Basándose en los datos anteriores, la Sociedad ha efectuado una estimación conservadora de la población sensibilizada hacia la prevención de diversas enfermedades en el período contemplado por los estados financieros. Esta estimación conservadora se ha hecho asumiendo un criterio minimalista de que de la población susceptible de padecer enfermedades, únicamente estarán sensibilizados en la prevención un porcentaje de personas equivalente al porcentaje que representen los alimentos funcionales sobre los alimentos totales. Resumimos los datos a continuación:

Personas susceptibles de padecer enfermedades				
Año	Miles de Personas			
	Demencia senil	Alergias	Hipertensión	Infecciones intestinales bacterianas
2001	47.263	327.711	55.053	222.842
2002	47.550	329.725	55.400	224.225
2003	47.833	331.786	55.738	225.619
2004	48.133	333.867	56.089	227.022
2005	48.447	335.957	56.447	228.447
2006	48.755	338.082	56.796	229.898
2007	49.059	340.216	57.157	231.353
2008	49.377	342.377	57.528	232.830
2009	49.685	344.574	57.889	234.315
2010	50.000	346.782	58.255	235.818

Personas sensibilizadas con la Prevención				
Año	Miles de Personas			
	Demencia senil	Alergias	Hipertensión	Infecciones intestinales bacterianas
2001	1.796	12.453	2.092	8.468
2002	1.902	13.189	2.216	8.969
2003	2.009	13.935	2.341	9.476
2004	2.166	15.024	2.524	10.216
2005	2.277	15.790	2.653	10.737
2006	2.389	16.566	2.783	11.265
2007	2.502	17.351	2.915	11.799
2008	2.617	18.146	3.049	12.340
2009	2.683	18.607	3.126	12.653
2010	2.750	19.073	3.204	12.970

El objetivo de Puleva Biotech, S.A. en cuanto a consumidores de sus productos es el siguiente:

Consumidores previstos por Puleva Biotech entre Personas sensibilizadas con la Prevención				
Año	Miles de Personas			
	Demencia Senil	Alergias	Hipertensión	Infecciones intestinales bacterianas
2001	-	-	-	-
2002	-	-	-	-
2003	-	-	-	-
2004	-	-	-	-
2005	-	-	-	-
2006	28	27	27	-
2007	114	57	67	-
2008	251	115	120	121
2009	413	181	218	248
2010	705	265	393	401

VII.2.1.5. Objetivo de ingresos de la Sociedad

De las distintas líneas de actividad que integran el objeto social de la Sociedad, los ingresos que se han proyectado como objetivo de la sociedad en las cuentas de pérdidas y ganancias de los años 2002 a 2010 son los siguientes:

1. Ingresos por ventas de servicios de investigación y desarrollo realizados para el Grupo Ebro-Puleva. También se contempla los ingresos por ventas de investigación y desarrollo a empresas no vinculadas al grupo.

2. Ingresos por ventas procedentes de la comercialización de componentes nutracéuticos susceptibles de incorporación en alimentos destinados al consumidor final. Se han considerado únicamente para cinco productos ya existentes en el mercado, y para cinco productos noveles, de los más de diecisiete proyectos actualmente en curso. Esta actividad es desarrollada por cuenta de Puleva Biotech, S.A., es el núcleo fundamental de su actividad y cualquier patente derivada de la misma será propiedad de Puleva Biotech, S.A.

3. Ingresos por royalties sobre las ventas obtenidas por las empresas comercializadoras de alimentos funcionales que incorporen productos fabricados por la Sociedad (únicamente para productos noveles).

4. Ingresos por prestación de servicios de asesoramiento técnico en la implantación de los procesos industriales necesarios para incorporar los componentes biotecnológicos a otros alimentos funcionales.

Las previsiones, estimaciones o perspectivas sobre los ingresos objetivo de la Sociedad son las siguientes:

1) Objetivo de ingresos por ventas de productos

Se contemplan aquí los ingresos previstos por los nuevos productos que está desarrollando la Sociedad como núcleo central de su actividad, y para los cuales cualquier patente que obtenga serán de su exclusiva propiedad.

Las principales características de los diez componentes biotecnológicos que la Sociedad tiene como objetivo lanzar al mercado en el período comprendido por los estados financieros proyectados son las siguientes:

Producto	Enfermedades sobre las que actúa	Efecto sobre la enfermedad	Fase del proceso en la que se encuentra				Estado de la patente	Fecha de Lanzamiento prevista
			Descubrimiento	Preclínica	Clínica	Industrial		
Existentes-								
CV-17	Cardiovasculares	Preventivo	Completada	n/a (*)	n/a (*)	En desarrollo	Solicitada	2003
CV-63	Cardiovasculares	Preventivo	Completada	n/a (*)	n/a (*)	En desarrollo	Redacción	2004 (**)
GH-28	Infección Intestinal	Preventivo	Completada	n/a (*)	n/a (*)	En desarrollo	Solicitada	2004
AL-10	Alergias	Preventivo	Completada	n/a (*)	n/a (*)	Pendiente	Redacción	2005 (**)
IM-32	Inmunológicas	Preventivo	Completada	n/a (*)	n/a (*)	Pendiente	Redacción	2006
Noveles-								
BR-17	Neurodegenerativas	Preventivo	Completada	En desarrollo	Pendiente	Pendiente	Solicitada	2006
AL-41	Alergias	Preventivo	Completada	En desarrollo	Pendiente	Pendiente	Pendiente	2006
CV-33	Cardiovasculares	Preventivo	Completada	En desarrollo	Pendiente	Pendiente	Solicitada	2006
BR-24	Neurodegenerativas	Preventivo	Completada	En desarrollo	Pendiente	Pendiente	Redacción	2007
IM-36	Inmunológicas	Preventivo	Completada	En desarrollo	Pendiente	Pendiente	Pendiente	2008

(*) Estos productos al no tratarse de alimentos o ingredientes noveles, y ser por tanto conocidos y consumidos en la actualidad no requieren efectuar ninguna de las fases preclínicas ni clínicas.

(**) Para estos productos se ha retrasado un año su lanzamiento al priorizarse el lanzamiento de otros productos de mayor rentabilidad.

Los estados financieros proyectados se basan en el cumplimiento de los objetivos de la sociedad, de modo que cada uno de estos diez componentes cumplirá los siguientes requisitos:

?? Éxito técnico, no sólo en cuanto al descubrimiento de la utilidad del componente como medio no farmacéutico de prevención de enfermedades sino también en lo relativo a su incorporación a alimentos funcionales susceptibles de comercialización.

?? Éxito económico.

?? Protección del descubrimiento mediante la obtención de la patente sobre el proceso de obtención del componente y/o sobre su uso industrial.

La fijación de objetivos de venta de estos componentes contenidas en los estados financieros proyectados se han realizado de distintas formas, dependiendo de los datos de los que dispone la Sociedad. Explicamos a continuación los distintos métodos e hipótesis seguidos:

a) Para productos no noveles:

1. Partiendo de hipótesis sobre el crecimiento de las ventas de los componentes biotecnológicos en el mercado objetivo.
2. Partiendo de hipótesis sobre el volumen de ventas de los vehículos considerados más idóneos en el mercado objetivo o de productos sustitutivos similares.

b) Para productos noveles:

Para aquellos componentes que suponen una novedad, al no existir datos actuales sobre los que se puedan efectuar extrapolaciones, las estimaciones se han basado en las hipótesis conservadoras descritas en el apartado 3 sobre la población de los países que constituyen mercados objetivos, sobre la incidencia de las enfermedades que se trata de prevenir y sobre el grado de sensibilización de la población en relación con las prevenciones de estas enfermedades por medio de la alimentación. A continuación, se ha estimado la cuota de mercado que se espera alcanzar cada año en cada uno de los componentes sobre el total de ventas en los mercados objetivos.

Asimismo, con carácter general para todos los componentes los estados financieros proyectados consideran que la Sociedad conseguirá alcanzar distintas cuotas de mercado en las siguientes zonas:

?? Zona objetivo 1: Unión Europea, más Polonia, Suiza, Noruega y Yugoslavia.

?? Zona objetivo 2: Estados Unidos y Japón.

?? Zona objetivo 3: Sudamérica, México y Canadá.

La penetración en estos mercados se hará con carácter progresivo, y siempre por fases. La comercialización comenzará en España, extendiéndose después a otros países europeos. La presencia en los países de la zona objetivo 3 se inicia normalmente uno o dos años después del lanzamiento de los productos, siendo posterior la introducción en la zona objetivo 2. En todos los casos se ha considerado una presencia muy reducida en Estados Unidos y Japón, países en los que el mercado de alimentos funcionales ha alcanzado un mayor grado de desarrollo y existen competidores establecidos.

Cuotas de mercado-

La Sociedad tiene como objetivo alcanzar las siguientes cuotas de mercado de los productos sobre los que actualmente está llevando a cabo labores de I+D:

Producto	Cuota de mercado por años (%)							
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
CV-17:								
Zonas objetivo 1	2,50	3,20	4,00	4,80	6,00	7,00	8,00	9,00
Zonas objetivo 2	-	-	-	-	0,20	0,50	1,00	1,50
Zonas objetivo 3	-	0,20	0,50	0,90	1,50	2,00	2,50	3,00
CV-63								
Zonas objetivo 1	-	0,08	0,12	0,15	0,18	0,22	0,25	0,27
Zonas objetivo 2	-	-	-	-	0,02	0,04	0,07	0,10
Zonas objetivo 3	-	-	0,02	0,04	0,07	0,10	0,13	0,15
GH-28:								
Zonas objetivo 1	-	1,00	1,5	2,00	3,00	4,00	5,00	6,00
Zonas objetivo 2	-	-	-	-	0,5	1,00	1,5	2,00
Zonas objetivo 3	-	-	-	-	-	-	-	-
AL-10:								
Zonas objetivo 1	-	-	0,50	0,80	1,20	1,50	1,90	2,50
Zonas objetivo 2	-	-	-	0,10	0,10	0,20	0,20	0,30
Zonas objetivo 3	-	-	0,20	0,30	0,50	0,80	1,10	1,50
IM-32:								
Zonas objetivo 1	-	-	-	1,00	1,70	2,50	3,50	5,00
Zonas objetivo 2	-	-	-	-	-	-	0,20	0,50
Zonas objetivo 3	-	-	-	-	0,20	0,50	1,00	2,00
BR-17:								
Zonas objetivo 1	-	-	-	3,00	8,00	14,00	20,00	30,00
Zonas objetivo 2	-	-	-	-	-	0,50	1,00	2,00
Zonas objetivo 3	-	-	-	0,50	1,00	2,00	4,00	8,00
BR-24:								
Zonas objetivo 1	-	-	-	-	5,00	10,00	15,00	23,00
Zonas objetivo 2	-	-	-	-	-	1,00	2,00	5,00
Zonas objetivo 3	-	-	-	-	0,05	2,00	5,00	10,00
AL-41:								
Zonas objetivo 1	-	-	-	0,50	1,00	1,70	2,50	3,50
Zonas objetivo 2	-	-	-	-	-	-	0,10	0,20
Zonas objetivo 3	-	-	-	-	0,01	0,25	0,40	0,60
CV-33:								
Zonas objetivo 1	-	-	-	3,00	6,00	10,00	16,00	25,00
Zonas objetivo 2	-	-	-	-	-	-	0,05	2,00
Zonas objetivo 3	-	-	-	-	1,00	2,00	5,00	10,00
IM-36								
Zonas objetivo 1	-	-	-	-	-	2,50	5,00	8,00
Zonas objetivo 2	-	-	-	-	-	-	0,01	0,03
Zonas objetivo 3	-	-	-	-	-	0,50	1,00	1,50

Las Cuotas de mercado objetivo de los productos que va a comercializar la Sociedad utilizadas en los estados financieros proyectados son en opinión de sus Administradores, conservadoras, y por tanto, se espera superar dichas cuotas por la Sociedad.

Estos porcentajes están calculados sobre las ventas esperadas de los mercados de cada uno de los productos, no sobre la totalidad de ventas de alimentos funcionales.

De forma detallada, la descripción de los componentes y las hipótesis de la Sociedad para la determinación de las ventas previstas son las siguientes:

Productos existentes-

CV-17

Se trata de un ácido graso poliinsaturado (Omega 3) obtenido a partir de aceites de origen marino, que al sustituir a ácidos grasos saturados o monosaturados proporciona a los alimentos que lo incorporan propiedades beneficiosas en la reducción del nivel de colesterol y, por lo tanto, en la prevención de enfermedades cardiovasculares.

Actualmente, Puleva Food ya emplea este componente para la fabricación de la leche con Omega-3, uno de sus principales productos. La Sociedad sigue un proceso de obtención del Omega-3 distinto al seguido por otros fabricantes en la actualidad y que se espera tenga una calidad superior. Puleva Food, S.L. es propietaria de los estudios relacionados con la leche Puleva Omega -3, y los derechos relacionados con este producto que puedan surgir de proyectos que encargue específicamente a Puleva Biotech.

Por otro lado, Puleva Biotech es propietaria de cualquier otro desarrollo de productos en base a Omega-3, incluida la fabricación y comercialización de dicho ácido graso sin limitación.

Para la estimación de las ventas de este producto, la Sociedad se ha basado principalmente en las previsiones de crecimiento del mercado de ácidos grasos poliinsaturados (PUFA's) realizadas por BASF Nutraceuticals (departamento de Salud y Nutrición de BASF), que estiman un incremento del segmento de PUFA's destinadas a alimentación desde 10 millones de dólares en 1996 hasta 155 millones en 2006

La Sociedad estima que una parte de las ventas que ha estimado para los próximos años de este producto irán destinadas a la sociedad Puleva Food, que lo adquiere de otros proveedores en la actualidad.

En relación a las previsiones de venta de este producto la Sociedad ha sido muy conservadora, pues en su opinión, el crecimiento que experimentará el consumo de este producto en los próximos años será muy superior a las estimaciones realizadas por BASF Nutraceuticals a la vista de la experiencia española de los últimos 4 años (no contemplados en el estudio) en que se está asistiendo a un proceso progresivo de sustitución de la grasa animal por grasa vegetal más saludable en muchos alimentos, como en el caso de los productos lácteos.

CV-63

Este producto se obtiene a partir de una mezcla de aceites vegetales, más saludables que las grasas animales, ya que ejercen un efecto beneficioso en la prevención de la enfermedad cardiovascular, dado que reducen el nivel de colesterol.

La estimación de ventas de este producto se basa en datos actuales de consumo de un producto con efectos similares, el aceite de oliva virgen, facilitados por el consejo Regulador del Mercado. Sobre estos datos se ha realizado una estimación de crecimiento anual del consumo del 1% en Europa, considerando un mercado ya maduro, y del 3% en el continente americano y Japón. En estos mercados, la Sociedad prevé que los productos fabricados con este componente alcancen en 2010 una cuota de mercado del 0,27% en Europa y algo menor en las otras dos zonas objetivo.

Este componente generará un elevado volumen de ventas, dado que es un componente intermedio o un producto final de gran consumo. Al entrar en competencia con un producto consolidado como es el aceite de oliva, se prevé un nivel de rentabilidad reducido. Otro aspecto de importancia de este producto es que el proceso de obtención es similar al del CV-17 por lo que ambos podrán compartir las mismas instalaciones fabriles.

GH-28

Se trata de un producto que pertenecen a la familia de productos destinados a la prevención de infecciones gastrointestinales, especialmente a infecciones asociadas a mucosas debidas a agentes microbianos.

Las ventas en el año 2000 de este tipo de productos en el mercado japonés ha sido de 571 millones de Kg., en USA de 114 millones de kg y en Europa de 314 millones de Kg. Así pues, la estimación de ventas de este producto se basa en información actual según datos del informe “ The market for Gut Benefit Foods”, (Leatherhead Publishing)

Este producto va a generar un elevado volumen de ventas pues es un componente intermedio o un producto final de gran consumo. A partir del año 2006 se estima que el precio de venta se va a incrementar un 2,50 %. Se estima que para el 2010, este producto alcanzará una cuota de mercado en Europa de 6,00%, y algo menor para el resto de mercados, puesto que es en el primero donde el mercado está más consolidado.

AL-10

El AL-10 es un componente antialérgico que se dirige a personas que presentan intolerancia a algunas proteínas, con especial incidencia en las alergias infantiles. Se presenta como un sustituto a las formulaciones a base de leche de vaca basándose en su menor alergenicidad, una mayor preparación de componentes lácteos bioactivos así como un aumento en la eficiencia de absorción de minerales tan esenciales como el calcio, hierro o magnesio. Por sus características, las ventas de este componente están ligadas a la del vehículo que se espera emplear para su comercialización: los alimentos especiales para niños. La Sociedad parte de un estudio de Euromonitor que prevé un crecimiento en las ventas de alimentos infantiles del 2% anuales en las zonas objetivo 1 y 2 y del 10% en la zona 3 en el período comprendido entre 2000 y 2005, y ha extrapolado esta tendencia a todo el período considerado y al porcentaje que los alimentos infantiles especiales suponen sobre el total de alimentos infantiles (6%), ascendiendo las ventas del año 2000 en las tres zonas objetivos a 564 millones de kilos.

IM-32

Este producto es un prebiótico que actúa de modo preventivo sobre el sistema inmunointestinal. La diferencia principal con las fibras existentes en el mercado consiste en que el IM-32 es una fibra soluble que se incorporará a alimentos líquidos de consumo masivo (leches, zumos...). Es un producto a base de oligosacáridos modificados altamente puros para su utilización como prebióticos selectivos.

La estimación de ventas del mercado empleada como hipótesis por la Sociedad es la siguiente:

Volumen de ventas (en kilogramos)							
2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
31.579	33.947	36.526	39.105	41.632	44.211	46.474	48.579

Productos nuevos

La Sociedad está en etapas muy avanzadas de la fase de investigación de otros cinco productos que presentan unas prometedoras perspectivas de éxito técnico y económico. Dado que se trata de productos nuevos en el mercado, las estimaciones de ventas realizadas por la Sociedad se han basado en cálculos para determinar la población que cumple estas tres condiciones:

1. Pertenencia, en función de la edad, a un grupo de riesgo (por ejemplo, mayores de 40 años para las enfermedades cardiovasculares o mayores de 50 para las enfermedades degenerativas del sistema nervioso).
2. Probabilidad estadística de padecer la enfermedad sobre la que actúa el producto.
3. Sensibilización hacia la prevención de dicha enfermedad por medio de la dieta.

De este modo, se ha logrado determinar un “público objetivo”, es decir, aquellas personas que son potenciales consumidores de los productos que vende la Sociedad. Sobre esta base, se ha calculado el consumo diario recomendado y el precio de venta industrial (al fabricante del alimento funcional que lo incorporará), obteniendo de esta forma los ingresos esperados para estos cinco productos.

BR-17 y BR-24

Ambos componentes son neuroprotectores que actúan sobre el sistema nervioso central, con resultados positivos en la prevención o atenuación de las enfermedades degenerativas, especialmente el Alzheimer. Por su novedad y por la especial incidencia y gravedad de las enfermedades a las que se orienta, son productos para los que se ha estimado un margen elevado.

La estimación del mercado objetivo se basa en los índices de prevalencia de las enfermedades neurodegenerativas sobre la población de mayores de 50 años, que es del 10,3%.

AL-41

Es un componente que pretende una mayor tolerancia a los alérgenos, mediante su incorporación a productos lácteos de consumo habitual (batidos, yogures) en dosis muy reducidas. Se obtiene mediante procesos extractivos a partir de plantas.

Para la estimación del mercado objetivo, la Sociedad se ha basado en los datos disponibles sobre la incidencia de las alergias en la población total (índice de prevalencia del 25%).

CV-33

Este componente obtenido a partir de procesos extractivos tiene un efecto beneficioso en la prevención de enfermedades cardiovasculares. La Sociedad ha estimado el mercado objetivo a partir del índice de prevalencia de hipertensión en las personas mayores de 40 años (10% de este colectivo).

IM-36

Este componente actúa contra enfermedades inmunológicas, aunque con un mecanismo de acción distintos al IM-32, ya que inhibe la creación de bacterias patógenas en el intestino. Por sus efectos, se debe tomar en dosis mucho menores al anterior, ya que tiene propiedades que se aproximan a las de un fármaco.

La estimación del mercado objetivo se basa en la prevalencia de las infecciones intestinales bacterianas en la población de menores de 15 años, que es prácticamente del 100%.

Los objetivos de ventas marcados por la sociedad en miles de euros son los siguientes:

	Fecha de lanzamiento	Ventas (en miles de euros)							
		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
CV-17	2003	680	1.257	2.046	2.878	4.293	5.740	7.563	9.494
CV-63	2004	-	2.196	3.597	4.806	6.262	8.146	9.873	11.271
GH-28	2004	-	796	1.284	1.835	4.018	6.486	9.257	12.350
AL-10	2005	-	-	1.801	3.410	5.229	7.418	9.798	13.891
IM-32	2006	-	-	-	609	1.169	1.912	3.238	5.419
AL-41	2006	-	-	-	1.169	2.518	5.289	8.514	12.771
BR-17	2006	-	-	-	897	2.447	4.789	7.645	12.905
CV-33	2006	-	-	-	603	1.535	2.818	5.244	9.725
BR-24	2007	-	-	-	-	1.192	3.356	6.032	11.005
IM-36	2008	-	-	-	-	-	3.002	6.287	10.399
		680	4.249	8.727	16.208	28.663	48.955	73.451	109.231

El detalle de las ventas de los productos, en miles de kilogramos, es el siguiente:

	Fecha de Lanzamiento	Ventas (en miles de kilogramos)							
		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
CV-17	2003	57	103	163	224	325	424	546	668
CV-63	2004	-	1.143	1.827	2.382	3.028	3.842	4.543	5.060
GH-28	2004	-	1	1	2	4	6	8	10
AL-10	2005	-	-	88	163	244	338	436	603
IM-32	2006	-	-	-	125	234	374	617	1.008
AL-41	2006	-	-	-	6	13	26	41	59
BR-17	2006	-	-	-	3	8	15	24	39
CV-33	2006	-	-	-	4	9	16	29	53
BR-24	2007	-	-	-	-	4	12	21	38
IM-36	2008	-	-	-	-	-	24	49	80

Estas ventas están asimismo directamente asociadas al número de consumidores que se espera alcanzar en dichos años sobre una población objetivo de aproximadamente 1.300 millones de habitantes de Europa Occidental; USA, Japón; Sudamérica y Canadá, según el siguiente detalle:

CONSUMIDORES ESTIMADOS								
Producto	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
CV-17	194.686	351.299	557.842	765.739	1.114.371	1.453.449	1.868.469	2.288.342
CV-63	-	208.857	333.693	435.063	553.032	701.786	829.880	924.249
GH-28	-	10.677	16.791	23.421	50.020	78.779	109.699	142.779
AL-10	-	-	16.153	29.838	44.636	61.782	79.612	110.112
IM-32	-	-	-	42.855	80.127	127.938	211.360	345.210
AL-41	-	-	-	26.509	55.719	114.181	179.305	262.410
BR-17	-	-	-	27.365	72.881	139.142	216.684	356.859
CV-33	-	-	-	26.721	66.406	118.915	215.907	390.667
BR-24	-	-	-	-	40.174	110.325	193.458	344.343
IM-36	-	-	-	-	-	120.331	245.869	396.747
	194.686	570.833	924.478	1.377.512	2.077.364	3.026.628	4.150.243	5.561.718

2) Objetivo de ingresos por royalties

Entre los productos que actualmente está desarrollando la Sociedad, algunos de ellos suponen una novedad técnica importante dentro del campo de la prevención de enfermedades por medio de la alimentación. Esta novedad aporta una ventaja competitiva no sólo a la Sociedad, sino también a los clientes que comercialicen los alimentos en los que se incorporen estos productos, ya que la novedad de los mismos y sus efectos beneficiosos les permitirán un diferencial mayor de precio. Consecuentemente, de acuerdo con la práctica habitual en el sector, los contratos de venta de estos productos contemplarán el pago de un canon o royalty en función de las ventas de su producto que obtenga el cliente. Este royalty es, de alguna forma, el modo en el que las empresas innovadoras

participan del aumento de ventas que consiguen para sus clientes. A los efectos de los estados financieros proyectados la Sociedad ha establecido un porcentaje de canon de entre el 0,5% y el 1,5% de las ventas, dependiendo de los productos. Este porcentaje es, según los responsables de la Sociedad, inferior a lo habitual en el mercado (entre 1,5 y 2%).

Asimismo, para el cálculo del ingreso por los royalties de los productos en los que se incorporan estos componentes, la Sociedad ha estimado el ingreso por ventas que alcanzarán los comercializadores de aquellos, en función de las ventas estimadas del componente, de la dosis a incorporar en el producto final y del precio de venta de este último.

El ritmo progresivo de penetración en el mercado de estos productos supone que estos ingresos crecerán en el tiempo sin que existan costes adicionales asociados a los mismos, por lo que su contribución a los resultados de la Sociedad es notable, especialmente en los últimos años contemplados en los estados financieros proyectados.

3) Objetivo de ingresos por ventas de Servicios de I+D

Con fecha 1 de enero de 2001, la Sociedad firmó un contrato marco con Puleva Food, S.L. (sociedad perteneciente al mismo grupo que Puleva Biotech, S.A.), para la prestación de servicios de investigación y desarrollo para ésta última, durante los años 2001 a 2005, prorrogables por otros cinco años en los ejercicios posteriores. Durante el año 2001 se han realizado unos ingresos por este concepto de 3.163 miles de euros y a fecha 30 de septiembre de 2002 de 2.585 miles de euros. En todo caso, el contrato recoge el compromiso de Puleva Food, S.L. de encargar a la Sociedad trabajos por un importe anual de , al menos, 1,5 millones de euros durante los cinco primeros años de vigencia del contrato.

La sociedad prevé facturar servicios de I + D a otras empresas del grupo Ebro Puleva en los años 2003 y sucesivos, si bien en la actualidad no ha firmado aún ningún contrato con ellas.

También prevé la prestación de servicios a otras empresas no vinculadas al grupo, habiendo suscrito ya contratos con Quesos Forlasa.

4) Objetivo de ingresos por servicios de asesoramiento técnico

La Sociedad tiene como objetivo obtener unos ingresos por la prestación de servicios de asesoramiento técnico a terceros. En la actualidad la sociedad tiene un contrato firmado con Soprole, que le fue aportado por Puleva Food, S.L. en su constitución. Este contrato prevé un canon anual fijo de 18.700 euros por cada producto sobre el que presta asesoramiento durante un período de 5 años, a contar desde el 2000 al 2004 más un canon variable

en función de las ventas de estos productos alcanzadas por las empresas asesoradas. A 30 de septiembre de 2002 la sociedad ha registrado los ingresos por el canon fijo a Soprole de los años 2000 y 2001.

La estimación de la Sociedad establece como objetivo que se obtendrán ingresos por asesoramiento sobre un producto en los ejercicios 2002 a 2005 y sobre dos productos en los ejercicios 2006 a 2010. Asimismo, se considera que las ventas de los productos sobre los que se establece el canon variable se incrementan anualmente entorno a un 25%. No obstante, la importancia relativa estimada para estos ingresos es reducida, pues suponen una cifra entorno al 1% del total de ingresos.

5) Objetivo de ingresos financieros

La Sociedad estima estos ingresos mediante la aplicación de un tipo de interés de mercado sobre los excedentes de tesorería que se produzcan en el período contemplado.

VII.2.1.6. Hipótesis sobre los gastos de la Sociedad

Los estados financieros proyectados se basan en una serie de hipótesis concretas referentes a la evolución de los gastos de la Sociedad en el período objeto de la proyección. Estas previsiones, estimaciones o perspectivas son las siguientes:

1) Costes directos de las ventas

Los costes directos de las ventas incluyen los gastos derivados de la fabricación de los productos que espera explotar comercialmente la Sociedad. Estos gastos corresponden a los siguientes conceptos:

1. Consumo estimado de las materias primas necesarias para la fabricación de los productos, determinado en función del coste de mercado de las mismas y la aplicación de una tasa de rendimiento esperado (el rendimiento es el aprovechamiento que se produce de la materia prima a lo largo del proceso). Estos procesos son de diverso tipo, en función del origen de la materia prima y de la clase de componente que se trata de obtener: extractivos, biotecnológicos, de fermentación, etc. Igualmente, el proceso productivo determina el tipo de fábrica que se necesitará para la producción industrial de los componentes. El plan de inversiones de la Sociedad contempla la construcción de las fábricas necesarias en el caso de que se acometa la producción industrial de los diez productos sobre los que actualmente se tienen expectativas de éxito (véase apartado 6).
2. Consumo de elementos coadyuvantes necesarios para la fabricación, calculado de la misma manera que en el apartado anterior.

3. Coste de los envases y, en su caso, embalajes utilizados.

La Sociedad ha estimado de forma común a todos los productos un incremento de los costes de ventas del 2,5% anual, correspondiente a la actualización de los precios de las materias primas

De forma global, la Sociedad estima el siguiente porcentaje de los costes de ventas sobre los ingresos por ventas de productos:

Año	%
2003	12 %
2004	25%
2005	28 %
2006	26 %
2007	22 %
2008	20 %
2009	18 %
2010	17 %

Las variaciones anuales en el porcentaje que sobre los ingresos por ventas de productos supone el coste de las ventas corresponden a cambios en la cartera de productos, producidos como consecuencia del lanzamiento al mercado de nuevos productos con márgenes superiores a partir de 2006, y de la estimación de ritmos de crecimiento superiores para estos últimos.

2) **Gastos de suministros industriales**

Este epígrafe recoge exclusivamente el gasto por el consumo de los suministros necesarios en los procesos de fabricación de los productos, no incluyendo, por lo tanto, el gasto por los suministros que tiene un carácter independiente de la actividad ni el que se genera por las actividades de investigación y desarrollo.

El cálculo del consumo unitario de suministros industriales se realiza a partir de estadísticas de procesos similares de extracción, fermentación y refinado de productos de otras empresas de su grupo y del rendimiento esperado de las materias primas, que influye en la duración del proceso y en el consumo de energía.

La sociedad ha estimado de forma común a todos los productos un incremento del coste por suministros del 2,5% anual, correspondiente a la actualización de los precios de la energía.

El coste unitario por kilogramo de producto producido estimado en los estados financieros proyectados es el siguiente:

Año	Euros
2003	0,11
2004	0,08
2005	0,09
2006	0,11
2007	0,14
2008	0,17
2009	0,20
2010	0,24

Los incrementos anuales en el coste unitario reflejados en el cuadro anterior responden, fundamentalmente, al lanzamiento al mercado a partir de 2006 de componentes que conllevan procesos productivos más complejos, ya que se obtienen de materias primas con menores índices de rendimiento, por lo que son más largos y generan un mayor consumo de energía. Este incremento es progresivo debido a que se ha estimado un mayor incremento de las ventas de estos últimos componentes, por lo que su importancia relativa sobre el conjunto de las ventas es más acusada.

3) Gastos generales, de comercialización y de publicidad

Este epígrafe recoge de forma global los gastos estimados correspondientes a los servicios exteriores que son independientes de la fabricación de los productos. De acuerdo con la media de las empresas del sector, la Sociedad estima que estos gastos supondrán un porcentaje sobre las ventas totales, que es decreciente a lo largo del período contemplado. Dentro de este porcentaje se incluye el gasto por el contrato de prestación de servicios con Puleva Food, S.L. por el que ésta se compromete a prestar a la Sociedad una serie de servicios de administración y gestión durante un plazo de cinco años, prorrogable anualmente. Al 30 de septiembre de 2002 los servicios prestados por Puleva Food, S.L. a la Sociedad han ascendido a 224 miles de euros

Asimismo, este epígrafe recoge el gasto por la renta pactada en el contrato de arrendamiento de las instalaciones en las que la Sociedad desarrolla su actividad, situadas en Granada dentro del complejo propiedad de Puleva Food, S.L. Dicho contrato prevé el pago de una renta anual de 84.142 euros, cantidad que se incrementará anualmente en el Índice de Precios al Consumo que publique el Instituto Nacional de Estadística.

La Sociedad no prevé la necesidad de ampliar las instalaciones actuales, salvo las mencionadas en el Plan de Inversiones (véase apartado 6), en el período contemplado por los estados financieros proyectados. Las fábricas necesarias para la producción industrial de los componentes serán

propiedad de la empresa, por lo que no supondrán un aumento del gasto por arrendamiento de la Sociedad.

Estos gastos son los necesarios para comercializar y dar a conocer los productos al mercado.

Estos epígrafes de gastos han sido estimados como un porcentaje sobre el importe neto de la cifra de negocios, con arreglo a la siguiente distribución:

Año	Porcentaje sobre ventas		
	Gastos generales	Gastos comerciales	Gastos de publicidad
2002	26 %	-	2 %
2003	20 %	2 %	2 %
2004	18 %	2 %	2 %
2005	16 %	2 %	2 %
2006	14 %	2 %	2 %
2007	12 %	2 %	2 %
2008	10 %	2 %	2 %
2009	8 %	2 %	2 %
2010	8 %	2 %	2 %

4) Gastos logísticos

La Sociedad estima los gastos de transporte de los productos hasta los almacenes o fábricas de los clientes en función del volumen y del peso de los productos, aplicando un coste por kilómetro de 0,93 euros, que se sitúa dentro de la media del sector.

La Sociedad ha estimado de forma común a todos los productos un incremento del coste logístico del 2,5% anual, correspondiente a la actualización de los precios de transporte.

El coste de transporte unitario por kilogramo de producto transportado estimado en los estados financieros proyectados es el siguiente:

Año	Euros
2003	0,32
2004	0,16
2005	0,17
2006	0,18
2007	0,19
2008	0,20
2009	0,22
2010	0,24

Las variaciones anuales en el porcentaje que sobre los ingresos por ventas de productos supone el coste de transporte corresponden a cambios en la cartera de productos, producidos como consecuencia del lanzamiento al mercado de nuevos productos y de la estimación de ritmos de crecimiento distintos para los mismos.

5) Gastos de personal

El gasto comprendido en este epígrafe de los estados financieros proyectados corresponde al personal adscrito al laboratorio de investigación y desarrollo, debido a la exigencia de contar con un departamento altamente especializado como base para la creación de nuevos productos, y al personal de fábrica, siendo la relevancia de este último creciente a medida que se inicie la producción industrial.

Asimismo, los estados financieros proyectados contemplan la incorporación del personal de laboratorio que actualmente está disfrutando de becas a la plantilla en nómina de la Sociedad al término de las mismas.

Finalmente, los estados financieros proyectados contemplan también personal correspondiente al área de Administración y Gestión, y al departamento de Recursos Humanos y de Sistemas de Información.

La Sociedad estima que su personal durante el período al que se refieren los estados financieros proyectados evolucionará de acuerdo con el siguiente cuadro:

Año	Personas		
	Laboratorio	Fábrica	Total
2001(Real)	50	2	52
2002	64	3	67
2003	68	4	72
2004	75	16	91
2005	80	26	106
2006	80	41	121
2007	80	64	144
2008	80	105	185
2009	80	150	230
2010	80	216	296

Las partidas presupuestadas incluyen los salarios y los costes de la Seguridad Social a cargo de la Sociedad.

Los salarios de los que ha partido la Sociedad son los reales de la plantilla existente hasta septiembre del año 2002. Para las nuevas incorporaciones (excepto para los puestos de director comercial, y de doctor en química

analítica) se ha estimado un importe equivalente al salario medio de la totalidad de la plantilla en la fecha de la incorporación.

La Sociedad ha establecido las siguientes hipótesis para la estimación del incremento de la plantilla:

?? Personal del laboratorio de I+D: se considera que la plantilla actual crecerá mediante la incorporación de 16 nuevos trabajadores en el período contemplado. El incremento salarial para los próximos años se ha acordado mediante negociación colectiva con los representantes de los trabajadores, en el Convenio Colectivo de Empresa firmado el pasado día 25 de noviembre de 2002. De este modo, las revisiones anuales quedarán normalizadas con referencia al IPC real de cada año más un porcentaje adicional acordado en el texto del Convenio de Empresa y que será de aplicación a partir del año 2003. Dicho Convenio genera el marco normativo para el encuadramiento del personal, no solo de laboratorio, sino también de fábrica o cualquier otro departamento.

?? Personal de fábrica (mano de obra directa): se ha determinado en función de estadísticas de tiempos medios de producción unitarios (horas por kg.) y de los volúmenes de producción estimados para cada componente. Se ha estimado un incremento proporcional a la producción que la Sociedad será capaz de vender en el mercado. Asimismo, se ha estimado una jornada anual de trabajo de 1.800 horas anuales y un coste horario de 15,63 euros, con un incremento anual del 2,5%.

La distribución del gasto de personal en el período contemplado es la siguiente:

Año	Miles de euros			
	Laboratorio	Coste de Personal imputado a proyecto de investigación (*)	Fábrica	Total
2001 (Real)	984	(319)	319	984
2002	1.620	(866)	866	1.620
2003	2.175	(837)	851	2.189
2004	2.670	(827)	1.263	3.106
2005	2.804	(865)	1.654	3.593
2006	2.944	(382)	1.671	4.233
2007	3.091	(517)	2.614	5.189
2008	3.246	(517)	3.799	6.528
2009	3.408	(517)	5.213	8.105
2010	3.579	(517)	7.371	10.433

(*) Este gasto de personal corresponde al personal de investigación y desarrollo que trabaja expresamente para los proyectos propios de Puleva Biotech. El importe del mismo está considerado dentro de las inversiones en investigación y desarrollo previstas por la sociedad para el periodo 2001 a 2010. Durante el periodo 2001-2006, se ha considerado el coste de personal correspondiente a los diez proyectos en curso contemplados en las proyecciones, que en su mayoría terminan en el año 2005 y una parte menor en el 2006, de ahí que el saldo de dicho coste disminuya en éste último año. Para los años 2007-2010, se ha considerado un gasto fijo de 517.000 euros para nuevos proyectos que se inicien, los cuales no están contemplados en las presentes proyecciones.

El gasto salarial unitario del personal de fábrica por cada kilogramo producido en el período comprendido entre 2003 y 2010 es el siguiente:

Año	Euros
2003	0,25
2004	0,35
2005	0,38
2006	0,44
2007	0,54
2008	0,65
2009	0,74
2010	0,90

El progresivo incremento en el coste unitario de la producción se debe al lanzamiento al mercado, a partir de 2006, de productos que requieren procesos productivos más complejos, y, por lo tanto, una mayor dedicación del personal de fábrica.

6) Tributos

El gasto por tributos, sin incluir el Impuesto sobre Sociedades, en el período comprendido entre 2001 y 2010 es el siguiente:

Año	Miles de Euros
2001 (Real)	1
2002	45
2003	50
2004	85
2005	100
2006	100
2007	100
2008	150
2009	150
2010	150

7) Amortizaciones

El gasto por dotación a la amortización contemplado en los estados financieros proyectados se origina, principalmente, por los siguientes conceptos:

- 1) Amortización de los gastos de investigación y desarrollo correspondientes a aquellos proyectos que presentan expectativas razonables de éxito técnico y comercial, en un plazo de cinco años desde la fecha esperada de lanzamiento del producto al mercado;
- 2) Amortización del fondo de comercio surgido como consecuencia de la valoración de la aportación no dineraria realizada por Puleva Food, S.L. (8,11 millones de euros, 1.350 millones de pesetas) en el momento de la constitución de la Sociedad, en un plazo de veinte años;
- 3) Amortización del inmovilizado material, constituido en su mayor parte por las instalaciones y equipos del laboratorio de investigación y desarrollo y de las fábricas para el procesamiento de los productos. A los efectos del cálculo de la amortización en los estados financieros proyectados, la Sociedad ha estimado una vida útil media de su inmovilizado material de 12 años.
- 4) Amortización por Gastos de establecimiento, constituido principalmente por gastos ocasionados por las ampliaciones de capital., y se amortizan en un plazo no superior a los cinco años.

8) Ingresos y Gastos financieros

Los ingresos financieros devengan un interés a euribor más un diferencial entre el 0,25% y el 0,50%. Por otra parte, los gastos financieros, devengan un interés a euribor más 0,50%, estimándose la aplicación de un tipo de interés de mercado del 4,00% a partir del año 2003. Este tipo de interés se aplica sobre el defecto resultante del cálculo de la tesorería neta anual, obtenida mediante la inclusión de las siguientes partidas:

?? Saldo inicial de tesorería

?? EBITDA

?? Inversiones en inmovilizado

?? Pagos por Impuesto sobre Sociedades del ejercicio anterior (se considera que no existen pagos a cuenta)

?? Cobros o pagos de intereses

?? Ampliaciones de capital previstas

9) Impuesto sobre sociedades

El gasto por Impuesto sobre Sociedades se ha calculado mediante la aplicación de un tipo impositivo del 30% sobre la base imponible fiscal, que a los efectos de estos estados financieros proyectados, coincide con el resultado antes de impuestos puesto que se ha considerado deducciones en la cuota y el efecto fiscal derivado de diferencias de carácter temporal o permanente entre los criterios contable y fiscal.

10) Balance de situación

1. Períodos medios de cobro y de pago-

Se han estimado los siguientes períodos medios de cobro y de pago:

Año	Períodos medios (días)	
	Cobro	Pago
2002	45	30
2003	45	30
2004	45	30
2005	60	30
2006	60	30
2007	60	30
2008	60	30
2009	60	30
2010	60	30

2. Fondos Propios

Durante el ejercicio 2002 se ha llevado a cabo una ampliación de capital por importe de 20.515.386 euros, mediante la emisión de 6.411.058 acciones con un tipo de emisión de 3,20 euros por acción, 0,24 euros de valor nominal más 2,96 euros de prima de emisión.

Asimismo, se ha considerado que no se procederá al reparto de dividendos a los accionistas en el período comprendido entre 2002 y 2010.

VII.2.1.7. Objetivo de ingresos y gastos

1) Previsiones de ingresos

Sobre los objetivos mencionados en el apartado 4, la Sociedad ha estimado una evolución de los ingresos derivados de sus actividades ordinarias en el período 2002-2010. Estas previsiones, estimaciones o perspectivas, que por su propia naturaleza no suponen ninguna garantía de la evolución futura de los resultados de la Sociedad, son las siguientes:

Miles de Euros										
	2001 Real	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Ventas de productos- CV-17	-	-	680	1.257	2.046	2.878	4.293	5.740	7.563	9.494
Otros productos	-	-	-	2.993	6.681	10.661	16.677	23.961	32.166	42.931
Productos noveles	-	-	-	-	-	2.668	7.693	19.254	33.721	56.805
	-	-	680	4.249	8.727	16.208	28.663	48.955	73.451	109.231
Servicios de I+D	3.155	3.173	6.200	8.010	9.756	11.661	13.523	15.583	17.629	19.925
Asesoramiento técnico	-	37	19	20	20	21	22	22	23	24
Ingresos por Royalties	25	63	82	90	99	1.804	4.697	10.167	17.112	27.942
	3.180	3.273	6.981	12.369	18.602	29.694	46.905	74.728	108.215	157.122

2) Previsiones de gastos

Sobre las hipótesis mencionadas en el apartado 4, la Sociedad ha estimado una evolución de los gastos derivados de sus actividades ordinarias en el período 2002-2010. Estas previsiones, estimaciones o perspectivas, que por su propia naturaleza no suponen ninguna garantía de la evolución futura de los resultados de la Sociedad, son las siguientes:

Miles de Euros										
	2001 Real	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Coste de las ventas	-	-	84	1.079	2.453	4.135	6.300	9.664	13.524	19.024
Suministros industriales	35	121	126	215	302	447	654	990	1.400	1.986
Gastos generales	853	849	1.396	2.226	2.976	4.157	5.629	7.473	8.657	12.570
Gastos comerciales	-	-	140	247	372	594	938	1.495	2.164	3.142
Gastos de desarrollo	549	536	1.047	1.484	2.232	2.969	4.690	5.978	8.657	10.998
Publicidad	69	57	140	247	372	594	938	1.495	2.164	3.142
Logística	-	-	18	203	345	509	726	1.040	1.395	1.825
Personal	984	1.620	2.190	3.106	3.593	4.234	5.189	6.528	8.105	10.433
Amortizaciones	564	790	1.139	1.445	2.393	4.149	4.727	4.716	4.739	4.764
Tributos	1	45	50	85	100	100	100	150	150	150
	3.055	4.018	6.330	10.337	15.138	21.888	29.891	39.529	50.955	68.034
Inc.Activo y otr. Ing .Gestión corriente	(688)	(1.868)	(1.816)	(1.805)	(1.872)	(921)	(997)	(997)	(997)	(997)
	2.367	2.150	4.514	8.532	13.266	20.967	28.894	38.532	49.958	67.037

3) Previsiones de resultados

Los resultados estimados por la Sociedad, y su efecto sobre los recursos propios son los siguientes:

Miles de Euros										
	2001 Real	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
EBITDA	1.390	2.041	3.733	5.407	7.855	13.003	22.866	41.041	63.122	94.975
Resultado	675	1.101	2.395	3.310	4.122	6.347	13.176	26.563	43.092	67.033
Fondos propios	12.994	35.650 (*)	38.044	41.354	45.476	51.823	64.999	91.562	134.654	201.687

(*) Incluye una ampliación de capital del año 2002, de 20,5 millones de euros.

Estas previsiones no suponen ninguna garantía de la evolución futura de los resultados de la Sociedad. Aunque suponen la mejor estimación de la Sociedad sobre dichas variables, se basan en hechos futuros e inciertos cuyo cumplimiento es imposible determinar en el momento actual. La Sociedad no se hace responsable de las posibles desviaciones que pudieran producirse en los diferentes factores ajenos al control del Consejo de Administración de la Sociedad que influyen en la evolución futura de la Sociedad ni, por tanto, del cumplimiento de las perspectivas indicadas.

La contribución de las diferentes líneas de negocio al beneficio antes de impuestos, intereses y amortizaciones es la siguiente:

Miles de Euros										
	2001 Real	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Ventas	-	-	364	1.858	3.685	7.098	13.973	28.099	45.532	58.803
Servicios de I+D	1.379	1.978	3.316	3.502	4.120	5.107	6.592	11.472	12.127	11.589
Royalties	11	39	44	39	42	790	2.290	1.455	5.451	24.562
Asesoramiento	-	23	10	9	8	9	11	15	13	21
	1.390	2.041	3.733	5.407	7.855	13.003	22.866	41.041	63.122	94.975

Para el año 2010 la aportación para cada producto y líneas de actividad a las ventas, margen de consumo, EBIT y EBITDA es la siguiente:

Miles de euros				
	Ventas	Mg Consumos	EBIT	EBITDA
CV-17	9.494	8.319	5.865	5.960
CV-63	11.271	6.536	504	1.067
GH-28	12.350	12.334	9.676	9.740
AL-10	13.891	8.592	4.334	5.046
IM-32	5.419	4.516	1.564	2.602
AL-41	12.771	10.749	7.434	7.697
BR-17	12.905	11.521	7.471	7.850
CV-33	9.725	8.549	5.256	5.839
BR-24	11.005	10.121	6.061	6.351
IM-36	10.399	8.971	6.424	6.651
Servicios de I + D	19.925	19.925	11.113	11.589
Royalties	27.942	27.942	24.490	24.562
Asesoramiento Técnico	24	24	21	21
Total	157.122	138.098	90.212	94.975

Los precios netos de venta estimados de los productos a comercializar por la Sociedad son los siguientes:

Precios netos de venta previstos - €/Kg								
Producto	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
CV-17	11,95	12,25	12,56	12,87	13,19	13,52	13,86	14,21
CV-63	-	1,92	1,97	2,02	2,07	2,12	2,17	2,23
GH-28	-	1.022,00	1.047,00	1.073,00	1.100,00	1.128,00	1.156,00	1.185,00
AL-10	-	19,87	20,37	20,87	21,40	21,93	22,48	23,04
IM-32	-	-	-	4,87	4,99	5,12	5,25	5,38
AL-41	-	-	-	194,83	199,70	204,69	209,81	215,05
BR-17	-	-	-	299,20	306,68	314,35	322,21	330,26
CV-33	-	-	-	167,00	171,17	175,45	179,84	184,33
BR-24	-	-	-	-	271,02	277,80	284,74	291,86
IM-36	-	-	-	-	-	124,00	127,00	131,00

Dado que estos productos son ingredientes para incorporar a un vehículo transmisor en porcentajes inferiores al 5%, y que permiten dar valor añadido al producto, el efecto final que tienen sobre el consumidor en términos económicos no es elevado, excepto el producto GH-28, cuyo precio es más elevado, que es el precio actual en el mercado para productos de idénticas características pero no repercute en el coste diario que soporta un consumidor final.

A continuación hacemos un cálculo del coste diario que debe pagar un consumidor de alimentos funcionales imputable al ingrediente incorporado a dicho alimento:

Coste diario para un consumidor imputable al ingrediente - €								
Producto	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
CV-17	0,010	0,010	0,010	0,010	0,011	0,011	0,011	0,011
CV-63		0,029	0,030	0,030	0,031	0,032	0,033	0,033
GH-28		0,204	0,209	0,215	0,220	0,226	0,231	0,237
AL-10		0,298	0,305	0,313	0,321	0,329	0,337	0,346
IM-32				0,039	0,040	0,041	0,042	0,043
AL-41				0,121	0,124	0,127	0,130	0,133
BR-17				0,090	0,092	0,094	0,097	0,099
CV-33				0,062	0,063	0,065	0,067	0,068
BR-24					0,081	0,083	0,085	0,088
IM-36						0,068	0,070	0,072

Como se ve, el coste diario para un consumidor derivado del ingrediente que aporta el carácter funcional al alimento no es significativo, de ahí que la sociedad considere conservadores las previsiones de ventas realizadas en este apartado, dado que el potencial de consumidores no se vería limitado por el incremento de coste derivado del ingrediente.

VII.2.2. Política de distribución de resultados, de inversión, de dotación a las cuentas de amortización, de ampliaciones de capital, de emisión de obligaciones y de endeudamiento general a medio y largo plazo.

VII.2.2.1. Política de distribución de resultados.

Las previsiones financieras de la Sociedad contemplan beneficios en todos y cada uno de los años 2002 al 2010, si bien no está previsto la distribución de resultados, sino la reinversión de los mismos en la Sociedad, a fin de ayudar al desarrollo de su negocio.

No obstante, la Sociedad buscará formulas alternativas de retribución al accionista.

VII.2.2.2. Política de inversiones y financiación.

La Sociedad prevé para el año 2010 unas inversiones aproximadas totales de unos 49 millones de euros, con objeto de potenciar la investigación de nuevos productos que permitan aprovechar las expectativas de crecimiento del mercado de los alimentos funcionales y de acometer el desarrollo y la fabricación industrial de aquellos que presenten unas perspectivas razonables de éxito técnico y económico. Estas inversiones serán financiadas mediante los recursos inicialmente disponibles por la Sociedad.

El desglose de las inversiones necesarias, en millones de euros, queda reflejado en el siguiente cuadro:

Descripción	Productos	Año	Importe Millones de Euros
Inversiones en I+D	-	Todos	12,9
Plantas industriales-			
Extracción de compuestos biológicos	CV-33, BR-24	2005	5,6
Procesado de lácteos	AL - 10, AL-41	2004	1,5
Extracción y refinado de aceites	CV-17 , CV-63	2002-2003	4,5
Fermentación	IM-36, BR-17, IM-32	2005	15,5
Planta de biotecnología	GH-28	2003-2004	1,1
Otras inversiones en inmovilizado-			
Equipos de laboratorio	-	2001-2010	5,4
Equipos planta piloto	-	2001-2006	2,6
			49,2

Un desglose adicional de las citadas inversiones es el siguiente:

Año	Miles de euros				
	Investigación y desarrollo	Laboratorio	Planta piloto	Fábricas	Total
2001 (Real)	688	1.598	539	16	2.841
2002	1.868	1.293	564	133	3.858
2003	1.816	360	-	5.068	7.244
2004	1.804	360	-	1.863	4.027
2005	1.872	360	-	21.111	23.343
2006	921	300	1.500	-	2.721
2007	997	300	-	-	1.297
2008	997	300	-	-	1.297
2009	997	300	-	-	1.297
2010	997	300	-	-	1.297
	12.957	5.471	2.603	28.191	49.222

1) Inversiones en Investigación y Desarrollo

Las inversiones previstas corresponden a los siguientes conceptos:

- ?? Gastos de personal propio, asesorías externas, proyectos externos y coste de compra de materiales relacionados con la actividad de investigación y desarrollo de los productos actualmente en curso que se llevará a cabo en los ejercicios 2002 a 2010, así como otros proyectos a realizar desde esa fecha, según el siguiente desglose:

Miles de euros										
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Total
Gastos de personal	866	837	827	865	382	517	517	517	517	5.845
Otros gastos	1.002	979	978	1.007	539	480	480	480	480	6.425
Total	1.868	1.816	1.805	1.872	921	997	997	997	997	12.270

La estimación del importe correspondiente a gasto de personal del equipo de I+D, se ha realizado mediante el siguiente cálculo:

- ?? Estimación del número de horas de trabajo anuales totales del personal del laboratorio.
- ?? Reparto de estas horas entre los distintos proyectos en curso actualmente y otros proyectos nuevos.
- ?? División del coste salarial anual de cada persona entre los distintos proyectos proporcionalmente al número de horas de dedicación.

La Sociedad considera que el gasto correspondiente a la actividad de investigación y desarrollo y las inversiones en equipos de laboratorio contemplados en los estados financieros proyectados serán los adecuados para lograr un porcentaje de éxitos en el desarrollo de nuevos productos que sea suficiente, al menos, para mantener un nivel homogéneo de ingresos por ventas.

2) **Inversiones en Plantas Industriales**

Dentro de este concepto se recogen las inversiones previstas en las plantas de fabricación necesarias para la producción industrial de los componentes que la Sociedad está desarrollando en la actualidad. La realización de algunas de estas plantas y, por lo tanto, la existencia real de la inversión, está ligada a la finalización con éxito de la fase de desarrollo de los componentes y a la obtención de la patente.

3) **Otras Inversiones en Inmovilizado**

Las inversiones en inmovilizado corresponden a los equipos de laboratorio y a los equipos de la planta piloto de fabricación que se estima serán necesarios para las actividades de investigación y desarrollo de nuevos productos.

4) Financiación de las inversiones

Tal como se observa en los flujos de caja siguientes, las inversiones que tiene previsto acometer la sociedad se financian con la tesorería generada por la propia actividad.

FLUJOS DE CAJA PROYECTADOS PARA EL PERIODO 2002 A 2010 (Euros)

	AÑOS									
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Tesorería inicial	Real (1.248)	Estimado (34.260)	Estimado 22.814.381	Estimado 19.188.094	Estimado 19.773.657	Estimado 1.836.612	Estimado 8.854.284	Estimado 25.551.799	Estimado 56.659.712	Estimado 104.684.964
Aumentos de tesorería-										
Cash Flow Explotación (EBITDA)	1.389.547	2.040.721	3.733.146	5.407.436	7.855.385	13.003.414	22.866.140	41.040.731	63.122.308	94.975.497
Cobro de intereses	122.755	437.276	765.907	781.027	511.124	266.134	565.598	1.387.956	2.788.855	4.956.737
Ampliaciones de capital	309.231	21.554.209	-	-	-	-	-	-	-	-
Variaciones circulantes	1.360.390	1.499.582	-	-	-	-	-	-	-	-
Disminuciones de tesorería-										
Inversiones I + D	(688.003)	(1.868.000)	(1.816.139)	(1.804.867)	(1.871.829)	(920.735)	(997.000)	(997.000)	(997.000)	(997.000)
Inversiones inmovilizado	(2.253.321)	(2.604.147)	(5.427.976)	(2.223.333)	(21.470.784)	(1.800.000)	(300.000)	(300.000)	(300.000)	(300.000)
Variaciones circulantes	-	-	(302.646)	(441.774)	(1.329.211)	(1.551.204)	(2.396.936)	(4.057.051)	(4.884.581)	(7.089.898)
Impuesto sobre Sociedades	(272.208)	272.208	(471.913)	(1.026.258)	(1.418.394)	(1.766.600)	(2.720.283)	(5.646.720)	(11.384.325)	(18.467.992)
Otros	(1.402)	1.516.792	(106.668)	(106.668)	(213.336)	(213.336)	(320.004)	(320.004)	(320.004)	(106.668)
	(33.012)	22.848.641	(3.626.287)	585.563	(17.937.045)	7.017.672	16.697.515	31.107.913	48.025.252	72.970.677
Tesorería final	(34.260)	22.814.381	19.188.094	19.773.657	1.836.612	8.854.284	25.551.799	56.659.712	104.684.964	177.655.641

VII.2.2.3. Política de dotación a las cuentas de amortización.

Ya ha sido descrita en apartados anteriores de este capítulo.

VII.2.2.4. Política de ampliación de capital, emisión de obligaciones y endeudamiento general a medio y largo plazo.

Durante el año 2002 se ha realizado una ampliación de capital de 20.515.386 euros con la finalidad de financiar las nuevas líneas de negocio de la Sociedad y las inversiones que tiene previsto realizar para el lanzamiento al mercado de determinados productos en el 2.003 ese momento.

A la fecha de redacción del presente folleto Ebro Puleva, S.A. es titular de 43.024.992 acciones de PULEVA BIOTECH, lo que supone una participación del 74,57% en el capital social de Puleva Biotech. Ebro Puleva, S.A. se compromete a mantener su apoyo y estar vinculada a Puleva Biotech, S.A., así como mantener en el consejo de Administración de la sociedad a consejeros de Ebro Puleva, S.A. así como a nuevos consejeros independientes que se incluyan en dicho consejo.

En Consejo de Administración de Ebro Puleva en su sesión de 11 de octubre de 2001, y para paliar situaciones de exceso de demanda acordó que se pudieran vender hasta un 5,47 % de las acciones de Puleva Biotech entre el 65 y 75,5% a fin de dar liquidez a la acción si fuese necesario. Posteriormente con fecha 29 de enero de 2002 la Comisión Ejecutiva del Consejo de Administración de Ebro Puleva, acordó autorizar la venta de acciones de Puleva Biotech, manteniendo Ebro Puleva, S.A. una participación en Puleva Biotech, S.A. comprendida entre el 65% y el 75,5% de su capital social.

VII.2.3. Sensibilidad del plan de negocio.

El plan de negocio elaborado por la Sociedad es sensible a las diferencias que se puedan producir entre los flujos e ingresos y gastos reales y los estimados. Se detalla brevemente a continuación el efecto que sobre el resultado del ejercicio antes de impuestos, intereses y amortizaciones (EBITDA) tendría un fracaso en los tres proyectos más rentables:

Ejercicio	Miles de Euros			
	Hipótesis Base	Número de proyectos fracasados		
		1	2	3
2001 (Real)	1.390	1.390	1.390	1.390
2002	2.041	2.041	2.041	2.041
2003	3.733	3.733	3.733	3.733
2004	5.407	4.898	4.898	4.898
2005	7.855	7.009	7.009	7.009
2006	13.003	11.253	10.593	10.593
2007	22.866	18.925	17.060	15.905
2008	41.041	34.327	30.430	26.960
2009	63.122	53.290	46.869	40.438
2010	94.975	81.691	70.684	58.772
	255.433	218.557	194.707	171.739
		-14,43%	-23,77%	-32,8%

A continuación se detallan los datos de EBITDA, resultados y fondos propios si no se alcanza el éxito en el proyecto más rentable:

Miles de Euros										
	2001 Real	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
EBITDA	1.390	2.041	3.733	4.898	7.009	11.253	18.925	34.327	53.290	81.691
Resultado	675	1.101	2.395	2.946	3.509	5.074	10.307	21.639	35.807	57.084
Fondos propios	12.994	35.649	38.044	40.991	44.500	49.574	59.881	81.520	117.327	174.411

A continuación se detallan los datos de EBITDA, resultados y fondos propios si no se alcanza el éxito en los dos proyectos más rentables:

Miles de Euros										
	2001 Real	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
EBITDA	1.390	2.041	3.733	4.898	7.009	10.593	17.060	30.430	46.869	70.684
Resultado	675	1.101	2.395	2.946	3.509	4.605	8.968	18.816	31.109	48.990
Fondos propios	12.994	35.649	38.044	40.991	44.500	49.105	58.073	76.890	107.998	156.989

A continuación se detallan los datos de EBITDA, resultados y fondos propios si no se alcanza el éxito en los tres proyectos más rentables:

Miles de Euros										
	2001 Real	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
EBITDA	1.390	2.041	3.733	4.898	7.009	10.593	15.905	26.960	40.438	58.772
Resultado	675	1.101	2.395	2.946	3.509	4.605	8.147	16.326	26.440	40.290
Fondos propios	12.994	35.649	38.044	40.991	44.500	49.105	57.252	73.578	100.017	140.308

Las hipótesis utilizadas para esta simulación han sido:

- Ventas del producto igual a "cero" para todos los años en las que inicialmente se había presupuestado ventas. Se considera que se completan todas las fases pero sin éxito.
- No hay ingreso alguno por royalty para dichos productos.
- Considerando que la sociedad fabricaría sus productos bajo pedidos concretos de sus clientes, en la simulación se asume que al no haber venta, no habría fabricación de productos y por tanto no hay costes directos asociados a dichos productos (consumos de materias primas y costes variables de fabricación)

- d) La amortización de proyectos de investigación, inmovilizado material y fondo de comercio se mantiene lineal.
- e) El resto de los costes se mantienen iguales.

Los proyectos tenidos en cuenta para la realización del análisis, que son aquellos para los que la Sociedad prevé una mayor rentabilidad, son, por este orden, los correspondientes a los productos GH-28, BR-17 y BR-24.

Este capítulo se refiere a previsiones, proyecciones, estimaciones o perspectivas susceptibles de ser realizadas o no. Aunque la información contenida en este capítulo se corresponde con la mejor estimación del Consejo de Administración de la Sociedad sobre dichas proyecciones y perspectivas, las mismas se basan en hechos futuros e inciertos cuyo cumplimiento es imposible determinar en el momento actual. La Sociedad no se hace responsable de las posibles desviaciones que pudieran producirse en los diferentes factores ajenos al control del Consejo de Administración de la Sociedad que influyen en la evolución futura de la Sociedad ni, por tanto, del cumplimiento de las perspectivas contenidas en este capítulo.

Firmado

Javier Tallada García de la Fuente

Presidente del Consejo de Administración

ANEXOS

- ANEXO I: INFORME DE AUDITORIA DE CUENTAS ANUALES AL 31.12.2001**
- ANEXO II: INFORME DE LOS ADMINISTRADORES SOBRE LA AMPLIACIÓN DE CAPITAL CON EXCLUSIÓN DEL DERECHO DE SUSCRIPCIÓN PREFERENTE.**
- ANEXO III: INFORMES ESPECIAL Y COMPLEMENTARIO DE LOS AUDITORES SOBRE EXCLUSIÓN DEL DERECHO DE SUSCRIPCIÓN PREFERENTE .**
- ANEXO IV: ACTA DE LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE FECHA DE 8 DE MARZO DE 2002.**
- ANEXO V: REGLAMENTO DEL PLAN DE FIDELIZACIÓN**
- ANEXO VI: COPIA DE LOS CONTRATOS FIRMADOS CON SANTANDER CENTRAL HISPANO INVESTMENTS, S.A. (CONTRATO DE COMPROMISO DE SUSCRIPCIÓN Y OPCIÓN DE COMPRA Y CONTRATO DE PERMUTA FINANCIERA).**
- ANEXO VII: CERTIFICADO EMITIDO POR EL SECRETARIO CON EL VISTO BUENO DEL PRESIDENTE SOBRE ACUERDOS DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE 8 DE MARZO DE 2002 Y CONSEJO DE FECHA 19 DE DICIEMBRE DE 2002.**
- ANEXO VIII: CERTIFICADO EMITIDO POR EL SECRETARIO CON EL VISTO BUENO DEL PRESIDENTE SOBRE LA ACTUALIZACIÓN PARA EL PERÍODO 2002-2010 DE LAS PROYECCIONES FINANCIERAS REALIZADO POR EL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN EN LA SESIÓN DE 19 DE DICIEMBRE DE 2002.**