

**NOTA RESUMEN DEL FOLLETO INFORMATIVO DE LA OFERTA
PÚBLICA DE ACCIONES DE CORPORACIÓN DERMOESTÉTICA, S.A.
APROBADO POR LA CNMV EL 28 DE JUNIO DE 2005**

CORPORACIÓN DERMOESTÉTICA, S.A. y su Grupo desarrollan sus actividades en el sector de servicios médico-estéticos (principalmente medicina y cirugía estética). Las líneas de negocio de la Sociedad son las siguientes, con indicación de la cifra de contratación de cada una durante el ejercicio 2004 y el porcentaje que representan sobre la cifra total de contratación: cirugía estética (22.944 miles de euros, 31,06%), medicina estética en general (33.603 miles de euros, 45,48%), odontología (8.177 miles de euros, 11,07%), tratamientos capilares (3.120 miles de euros, 4,22%), cirugía ocular (oftalmología) (139 miles de euros, 0,19%) y otros productos y servicios complementarios (5.897 miles de euros, 7,98%).

Geográficamente, CORPORACIÓN DERMOESTÉTICA desarrolla su actividad en España, Portugal e Italia. En 2005 ha abierto una clínica en Reino Unido y ha adquirido la Sociedad Ultralase Ltd que se dedica a la cirugía ocular en el Reino Unido.

DECLARACIÓN PREVIA:

Se describen a continuación las principales circunstancias que, entre otras, y sin perjuicio de la restante información de la Nota sobre las Acciones y del Documento de Registro (conjuntamente, el "Folleto") deben tenerse en cuenta para una adecuada comprensión de la Oferta y admisión a cotización.

No obstante, se advierte expresamente que:

- a) Esta Nota Resumen debe leerse como introducción al folleto.
- b) Toda decisión de invertir en los valores debe estar basada en la consideración por parte del inversor del Folleto en su conjunto.
- c) Cuando una demanda sobre la información contenida en un folleto se presente ante un tribunal, el inversor demandante podría, en virtud del Derecho nacional de los Estados miembros, tener que soportar los gastos de la traducción del folleto antes de que dé comienzo el procedimiento judicial
- d) No se exige responsabilidad civil a ninguna persona exclusivamente en base a la Nota Resumen, incluida cualquier traducción de la misma, a no ser que esta Nota Resumen sea engañosa, inexacta o incoherente en relación con las demás partes del Folleto.

A. CARACTERÍSTICAS DE LA OFERTA Y CALENDARIO PREVISTO

Las principales características de la Oferta son las siguientes:

- o Acciones Ofrecidas Inicialmente: 15.013.906 acciones (viejas) que representan el 37,64% del capital social.
- o Acciones objeto de la opción de compra concedidas a las Entidades Aseguradoras de los Tramos Institucionales: 2.252.086 acciones que representan el 5,65% del capital social.
- o La Banda de Precios Indicativa y No Vinculante ha sido fijada entre 7,60 euros y 9,10 euros por acción, lo que supone un PER de entre 172,9 y 207, sobre los estados financieros consolidados a 31 de diciembre de 2004 elaborados de acuerdo con el Plan General Contable y de entre 171,2 y 205,5 sobre los estados financieros individuales a 31 de diciembre de 2004 elaborados de acuerdo con el Plan General Contable.

El calendario inicialmente previsto es el siguiente:

	Fecha
Firma de los Protocolo de Intenciones de Aseguramiento y Compromiso de Colocación	22 de junio de 2005
Día en que se ha inscrito el Folleto en los registros oficiales de la CNMV	28 de junio de 2005
Período de Formulación de Mandatos (Tramo Minorista)	Desde las 12h del 28 de junio de 2005 hasta las 14h del 5 de julio de 2005
Día en el que se fija el Precio Máximo Minorista	5 de julio de 2005
Día en que se firma el Contrato de Aseguramiento y Colocación (Tramo Minorista)	5 de julio de 2005
Período de Revocación de Mandatos(Tramo Minorista)	Desde su formulación hasta las 14h del 8 de julio de 2005
Período de Formulación de Solicitudes de Compra (Tramo Minorista)	Desde el 6 de julio de 2005 hasta las 14h del 8 de julio de 2005
Período de formulación de Propuestas de Compra (Tramos Institucionales)	Desde las 12h del 28 de junio de 2005 hasta las 12h del 11 de julio de 2005
Día en que se fijan los precios de la Oferta	11 de julio de 2005
Día en que se asignan las acciones finales a todos los Tramos	12 de julio de 2005
Día en que se adjudican las acciones	12 de julio de 2005
Fecha de la Operación	12 de julio de 2005
Fecha en que está previsto se admitan a cotización las acciones	13 de julio de 2005
Fecha de liquidación de la Oferta	15 de julio de 2005

o Pormenores de la oferta y admisión a cotización:

La Oferta consiste, en su totalidad, en una oferta Secundaria, de 15.013.906 acciones representativas del 37,64% del capital, ampliable, si se ejercita la opción de compra otorgada a las Entidades Aseguradoras de los Tramos Institucionales, hasta 17.265.992 acciones, representativas del 43,28% del capital social.

La Sociedad solicitará la admisión a cotización de sus acciones en las Bolsas de Valores de Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia, así como su inclusión en el Mercado Continuo.

o Plan de la distribución

La asignación inicial de acciones entre Tramos, sin perjuicio de las reasignaciones entre Tramos establecidas en el Documento de Registro es la siguiente:

Tramo	Nº inicial de acciones	Porcentaje inicial de la oferta
Minorista	3.002.781	20
Institucional Español	3.002.781	20
Internacional	9.008.344	60

o Mercados

La oferta se realiza en España, a donde se dirigen el Tramo Minorista y el Tramo Institucional Español, y en el resto del Mundo, a donde se dirige el Tramo Internacional.

o Accionistas vendedores

El número de acciones ofrecidas por cada uno de los Oferentes en la oferta inicial y en la opción de compra “Green Shoe” es el siguiente:

Accionista	Nº de acciones ofrecidas inicialmente	Porcent. Capital después oferta ⁽¹⁾	Nº de acciones ofrecidas “Green shoe”	Porcent. Capital después oferta ⁽²⁾
José María Suescun Verdugo	5.972.258	54,75%	1.855.004	50,10%
Fondos GED ⁽³⁾	1.278.418	6,90%	397.082	5,91%
Global Capital Investors II LP	1.994.935	0	0	0
Juan Rico García	1.735.260	0,19%	0	0,19%
Banco de Valencia S.A. ⁽⁴⁾	1.310.525	0	0	0
Inversiones Valencia Capital Riesgo SRC ⁽⁴⁾	705.770	0	0	0
Luxury Liberty, S.A. ⁽⁵⁾	1.008.370	0	0	0
Valenciana de Negocios, S.A. ⁽⁵⁾	1.007.925	0	0	0
Sergio Rico Sirvent	445	0	0	0
Total	15.013.906	61,84%	2.252.086	56,20%

(1) Asumiendo que no se ejercita el “green shoe”

(2) Asumiendo el ejercicio total del “green shoe”

(3) Los Fondos GED Iberian Fund, GED Iberian 1 France y GED Iberian 2 France, son titulares, en *pro indiviso*, de las acciones mencionadas, correspondiendo a cada fondo sobre cada una de las acciones, el 60,542891%, 30,101541 y 9,355568%, respectivamente

(4) Inversiones Valencia Capital Riesgo SRC está controlada por Banco de Valencia

(5) Luxury Liberty y Valenciana de Negocios, S.A. pertenecen al perímetro de consolidación del Grupo Libertas 7

B. MAGNITUDES FINANCIERAS CONSOLIDADAS MÁS RELEVANTES DE LOS EJERCICIOS TERMINADOS EL 31 DE DICIEMBRE DE 2002, 2003 Y 2004

Partidas más relevantes de Balance a 31 de diciembre (en euros)						
	Conforme a principios de contabilidad generalmente aceptados en España ("PCGA")					Normas Internacionales de Información Financiera ("NIIF")
	2002	2003	% variación	2004	% variación	2004
Gastos Establecimiento.	6.058.646	9.719.014	60,42%	17.394.591	78,97%	-
Inmovilizado material	5.165.888	6.454.400	24,94%	7.215.608	11,79%	26.895.320
Tesorería e Inv. Finan Temporales.	21.967.724	30.663.289	39,58	29.200.189	(4,77)	29.200.189
Capital social	538.760	538.760	0,00%	538.760	0,00%	538.760
Fondos Propios	19.444.873	25.619.775	31,76%	27.373.669	6,85%	28.975.959
Endeud. Finan. Bruto	1.872.379	6.154.229	228,69%	6.375.160	3,59%	6.286.074
Total balance	39.155.309	54.605.573	39,46%	62.920.034	15,23%	67.842.280
Endeud. Finan. Neto	(20.095.345)	(24.509.060)	21,96%	(22.825.029)	(6,87%)	(22.914.115)

Principales magnitudes de la Cuenta de Resultado a 31 de diciembre (en euros)						
	Conforme a principios de contabilidad generalmente aceptados en España ("PGCA")					Normas de Información Financiera ("NIIF")
	2002	2003	% variac.	2004	% variac.	2004
Cifra de negocio	45.778.743	63.764.684	39,29%	72.666.458	13,96%	72.666.458
Gastos de explotación	37.287.146	50.072.161	34,29%	61.905.277	23,63%	64.645.427
Gastos Publicidad	12.450.813	14.659.478	17,80%	16.969.161	15,80%	16.969.161
EBITDA	8.802.562	14.151.332	60,76%	12.195.935	(13,82%)	9.455.785
% EBITDA s/facturación	19,23%	22,19%		16,78%		13,01%
EBIT	4.939.082	9.360.213	89,51%	6.588.218	(29,61%)	4.228.283
% EBIT s/facturación	10,79%	14,68%	-	9,07%	-	5,82%
Resultado neto	2.989.719	6.174.902	106,54%	1.753.894	(71,60%)	2.472.193
% resultado s/facturación	6,53%	9,68%		2,41%		3,40%
Cash Flow operativo por acción	95,46	147,49	0,55	133,93	(0,09%)	117,04
Beneficio por acción	33,35	68,88	106,54%	19,57	(71,60%)	27,58
PER individual				171,2- 205,0		
PER consolidado	-	-	-	172,9- 207,0		122,6 – 146,8

EBITDA: margen bruto menos publicidad, alquileres, provisiones, gastos de personal y otros gastos de explotación

Los principales epígrafes del estado de flujos de tesorería consolidado en los diferentes ejercicios, cuyo detalle se incluye en el apartado 20 del Documento de Registro son los siguientes:

En miles de euros	2002	2003	2004
Tesorería neta procedente de las actividades operativas	8.557	13.221	12.006
Tesorería neta aplicada en las inversiones	(4.947)	(9.250)	(14.043)
Tesorería neta procedente de las actividades de financiación	12.802	4.724	574
Aumento neto de Tesorería	16.412	(8.696)	(1.463)

C. FACTORES DE RIESGO

A continuación se recoge un resumen de los Factores de Riesgo relativos a la Sociedad desarrollados en el apartado "Factores de Riesgo" del Documento de Registro:

C.1 RIESGOS RELATIVOS A LA OFERTA

Mercado para las acciones

- Las acciones de la Sociedad no han sido anteriormente objeto de negociación en ningún mercado de valores y, por tanto, no puede asegurarse que las acciones vayan a cotizar a un precio igual o similar al precio de la Oferta. Se ha fijado una Banda de Precios Indicativa y No Vinculante de entre 7,60 euros y 9,10 euros por acción. Dichos precios no están sustentados en ningún informe de valoración realizado por experto independiente. De Banda de Precios Indicativa y No Vinculante resulta una capitalización bursátil o valor de mercado de la totalidad de sus acciones, de entre 303.176.008 euros y 363.013.378 euros, y un PER de entre 172,9 y 207, sobre los estados financieros consolidados a 31 de diciembre de 2004 (PGC) y de entre 171,2 y 205,5 sobre los estados financieros individuales a 31 de diciembre de 2004 (PGC). Dicho PER es de los más altos de las salidas a Bolsa de los últimos cuatro años. El PER medio de la Bolsa de Madrid (IGBM) es 15,7 (FactSet a 22 de Junio de 2005).
- Respecto al PER, la Sociedad hace constar que, el mismo es muy elevado, debido principalmente a que los resultados históricos de CORPORACIÓN DERMOESTÉTICA de los últimos años, sobre todo de 2004, se ven sensiblemente afectados por el período de expansión y crecimiento de la Sociedad en los últimos años.
- Adicionalmente, el precio de mercado de las acciones de CORPORACIÓN DERMOESTÉTICA puede ser volátil.

La venta de acciones tras la oferta podría afectar el precio de mercado de las acciones.

- El precio de mercado de las acciones o la capacidad de la Sociedad para aumentar su capital mediante futuras emisiones podrían verse negativamente afectados como resultado de transmisiones significativas de acciones después de la Oferta, o por la percepción de que tales transmisiones pudieran llevarse a cabo. Tanto la Sociedad como los Oferentes que mantengan una participación accionarial tras la realización de la Oferta, como el resto de accionistas de la Sociedad han acordado con la Entidad Coordinadora Global no realizar operaciones de emisión o venta de acciones ni operaciones de derivados que equivalgan a la venta, durante un plazo de 180 días a partir de la fecha de admisión a negociación de las acciones en las Bolsas de Valores. Además, D. José María Suescun se ha comprometido a no reducir su participación por debajo del 50,1% del capital de la Sociedad durante un plazo de 360 días desde dicha fecha.

C.2 RIESGOS RELACIONADOS CON EL NEGOCIO

Problemas en la contratación de profesionales médicos.

- El Grupo depende de sus relaciones con proveedores de servicios médicos (hospitales donde se llevan a cabo algunos de los tratamientos médicos y profesionales médicos). El número de estos proveedores (incluyendo los profesionales médicos) es limitado. Una eventual dificultad en mantener, encontrar y contratar a proveedores (incluyendo a los profesionales médicos) podría tener un impacto negativo en el negocio. Los cirujanos, odontólogos, oftalmólogos y anestesiólogos no pertenecen a la plantilla de la Sociedad, sino que tienen un contrato como profesionales autónomos.

Negligencia de profesionales que realizan intervenciones estéticas y médico-estéticas y condenas en juicios

- La prestación de servicios médico-estéticos comportan, en si mismo, un riesgo derivado de la realización defectuosa o no plenamente de acuerdo con las aspiraciones del cliente, de las intervenciones a realizar. Ese riesgo puede derivar en acciones judiciales en las que se exijan grandes reclamaciones económicas y gastos de defensa elevados.

- Desde mayo de 2005, el Grupo tiene contratados seguros para cubrir posibles negligencias médicas en intervenciones realizadas a partir de esa fecha y no cubren en ningún caso las anteriores. Con anterioridad a dicha fecha no se consideraban convenientes seguros de este tipo dadas las elevadas franquicias y primas exigidas. Actualmente, el seguro de negligencia médica cuenta con una franquicia relevante por incidente y una cobertura máxima anual.

Posicionamiento en precio por encima del Sector

- Con carácter general, y hasta donde la Sociedad tiene conocimiento, los precios de sus servicios estarían por encima de la mayoría del mercado, al ser CORPORACIÓN DERMOESTÉTICA marca de referencia dentro del sector.

Incidencia de la percepción de riesgos por la opinión pública

- El Grupo asume un riesgo en el caso de que se produzcan incidentes graves o daños corporales severos o la muerte como resultado de una intervención estética o médico-estética realizada por el Grupo, por alguno de los profesionales médicos que prestan sus servicios en el Grupo, o por uno de sus competidores. Las intervenciones estéticas o médico-estéticas son voluntarias, por lo tanto, y si la opinión pública considera que las intervenciones estéticas tienen riesgo, el Grupo podría sufrir disminuciones en las ventas.

Arrendamiento de todos los locales de las clínicas del Grupo

- Todos los locales en que se ubican las clínicas del Grupo están arrendados. La posibilidad de que en el futuro se produjese un incremento generalizado en el precio de mercado de los arrendamientos o que, como consecuencia de las cláusulas de revisión de precio, el coste del arrendamiento se viese incrementado o que, como consecuencia de la necesidad de buscar nuevos locales se produjese un incremento en los costes tanto en arrendamiento, como los derivados de la reforma y acondicionamiento de nuevos locales y del retraso en la apertura de nuevas clínicas y la falta de ingresos mientras se alargue la búsqueda del local, se podría producir un efecto negativo en el Grupo (téngase en cuenta a estos efectos que las clínicas de Madrid y Barcelona representan, conjuntamente, el 22% de la cifra de negocio del Grupo). A este respecto, debe además tenerse en cuenta, de acuerdo con lo indicado en el apartado 19 del Documento de Registro que SOUL CORPORACIÓN, S.L., sociedad íntegramente participada por José María Suescun, Presidente, Consejero Delegado y accionista mayoritario de la Sociedad, es propietaria de aproximadamente el 30 por ciento de los inmuebles en los que CORPORACIÓN DERMOESTÉTICA tiene sus clínicas. La Sociedad ocupa los citados inmuebles en virtud de contratos de arrendamiento suscritos en condiciones normales de mercado. El importe pagado por el arrendamiento de los citados inmuebles durante el ejercicio 2004 ascendió a 2,33 por ciento de la cifra de negocios del Grupo durante el ejercicio 2004

Estrategia de crecimiento del Grupo podría afectar a la rentabilidad del Grupo.

- Nuevas clínicas: un elemento de la estrategia de crecimiento del Grupo es incrementar sus ingresos centrándose en las clínicas existentes y en el establecimiento de nuevas clínicas en dichos países. El Grupo no puede garantizar que será capaz de encontrar en el futuro, lugares adecuados para la instalación de nuevas clínicas. Otro factor relevante es el plazo relativamente largo y los posibles retrasos, en que las nuevas clínicas pueden estar operativas una vez realizadas las reformas y obtenidas las autorizaciones administrativas necesarias.
- Pérdidas derivadas de la puesta en marcha. Las nuevas clínicas suelen incurrir en pérdidas al principio de la puesta en marcha, o al menos, y mientras el número de intervenciones se eleva, las nuevas clínicas obtienen menores ventas netas y menores beneficios operativos que las clínicas que llevan más tiempo establecidas.
- Ralentización del crecimiento de la demanda. Actualmente la penetración de los servicios de cirugía estética y medicina estética es muy baja y el mercado se encuentra en crecimiento pero una vez que alcance un determinado nivel la demanda podría estabilizarse lo que probablemente llevaría a una reducción de los márgenes de negocio y además dificultaría la política de crecimiento del Grupo basado en la constante apertura de nuevos centros.
- Aplicación del modelo de negocio a otros países. No puede garantizarse que el Grupo tenga éxito en el proceso de implantación de su modelo de negocio en Italia y Reino Unido.

- Limitación regulatoria de la expansión: En Italia, se establece un número máximo de centros dedicados a prestar servicios de estética por ciudad (no aplicable a cirugía ni medicina estética) y se regula la distancia mínima que debe existir entre dichos centros, lo que puede dificultar la expansión del Grupo en ese país. Adicionalmente un incremento de la regulación del negocio, podría también perturbar la expansión del Grupo.
- Recursos de capital: Aunque está previsto que la financiación del crecimiento del Grupo, se realice en buena medida con recursos generados por el propio negocio, en el supuesto de que cambiaran las circunstancias del negocio o que la realización de nuevas adquisiciones lo exigiese, será necesario acudir a otras fuentes de financiación. En el supuesto de que aumente el endeudamiento del Grupo los recursos procedentes de las operaciones del Grupo podrán dejar de estar disponibles para el crecimiento del Grupo. La sociedad ha incrementado el recurso a la deuda, con motivo de la financiación de la adquisición de la compañía ULTRALASE.
- Durante los dos últimos ejercicios CORPORACIÓN DERMOESTÉTICA ha incurrido en Italia en inversiones y gastos importantes en reformas de inmuebles, compra de equipamiento, campañas de publicidad, arrendamientos y gastos de personal sin que haya puesto en marcha dichas clínicas desde un punto de vista comercial. Únicamente en 2005, a raíz de la campaña publicitaria en televisión y prensa que ha lanzado en el mes de abril en Italia, han empezado a operar dichas clínicas ofreciendo gran parte de la gama de productos de Corporación Dermoestética (cirugía y medicina estética). Aunque se trata de estimaciones que dependen de numerosos factores ajenos en muchos casos al control de la Sociedad, por lo que en ningún caso puede garantizarse la fiabilidad de dichas estimaciones, la Sociedad estima que alcanzará el “*break even*” (umbral de rentabilidad) en Italia, a lo largo del ejercicio 2007.
- El Grupo ha adquirido, en mayo de 2005, la compañía inglesa ULTRALASE, que opera doce (12) clínicas distribuidas por todo el territorio de Inglaterra y Gales. Esta adquisición requerirá la integración en el Grupo de una compañía independiente especializada en el mercado de operaciones oculares con láser, y pretende que ULTRALASE siga el modelo de negocio del Grupo, mediante el desarrollo por dicha compañía de las actividades que desarrolla el Grupo en las categorías de Medicina y Cirugía Estética, proceso que no está previsto que se finalice antes del final del 2006 y que requerirá la realización de inversiones en un mercado menos conocido para CORPORACIÓN DERMOESTÉTICA. Las actividades de ULTRALASE arrojan ya a la fecha de aprobación de este folleto un resultado positivo.

Gastos derivados de la salida a Bolsa

- La Sociedad ha tenido que incurrir, con motivo de la salida a Bolsa, en gastos significativos no recurrentes y no relacionados con las actividades ordinarias de la Sociedad. La Sociedad ha tenido que incurrir en gastos significativos en relación con la estructuración y ejecución de la Oferta Pública de Venta de Acciones. En concreto, la Sociedad tendrá que satisfacer en concepto de publicidad legal y comercial, asesoramiento legal y financiero y otros gastos, un importe total de aproximadamente 1 millón de euros como se indica en el apartado 8.1. de la Nota de Acciones. Adicionalmente, la Sociedad, una vez se produzca la admisión a cotización de sus acciones en las Bolsas de Valores, tendrá que efectuar el pago de las opciones de compra recompradas a uno de sus consejeros por un precio aproximado de 1,9 millones de euros (véase mayor detalle en apartado 19). Estos gastos adicionales, no recurrentes y no relacionados con las actividades ordinarias de la Sociedad podrían tener un impacto relevante en la cuenta de resultados de la Sociedad en el ejercicio 2005. A este respecto se hace notar que los resultados consolidados de los últimos tres ejercicios han sido de 2.989.719 euros (2002), 6.174.902 euros (2003) y 1.753.894 euros (2004).

La actividad del Grupo está sujeta a regulación que puede verse incrementada en el futuro.

- Regulación actual: La renovación, autorización y explotación de las clínicas, y el otorgamiento, mantenimiento y renovación de las licencias requeridas para la explotación de las mismas, se encuentran reguladas por las autoridades administrativas competentes. Los servicios medico-estéticos se encuentran sometidos a la regulación general sanitaria que podría ser objeto en el futuro de una regulación específica que podría ser más restrictiva.
- La posibilidad de realizar publicidad sobre las actividades del Grupo es un factor esencial para el desarrollo del negocio. Cualquier restricción en la realización de publicidad podría tener un efecto material adverso en el Grupo.

Concentración de ciertos proveedores

- Existe cierta concentración de proveedores especialmente entre los proveedores de máquinas láser (dos proveedores en España y uno en el Reino Unido). Asimismo, existen determinados productos que se demandan por su nombre comercial, en donde la dependencia es, claramente, de la empresa fabricante del mismo.

Financiación de los servicios prestados por el Grupo

- El Grupo exige a sus clientes el pago completo del tratamiento, en el momento de iniciarse el mismo. Una parte significativa de los clientes optan por recurrir a financiación bancaria para pagar sus tratamientos (en 2004, el 40,4% de la cifra de negocio en España y Portugal). En caso de que no esté disponible la citada financiación podría producirse un descenso en las ventas del Grupo.

Las operaciones de la Sociedad en Italia han registrado pérdidas desde su inicio y no puede asegurarse que lleguen a obtenerse beneficios

- Las actividades de la Sociedad en Italia han registrado pérdidas desde su inicio y es previsible que al menos durante el ejercicio 2005 dichas pérdidas se mantengan. La Sociedad ha incurrido en costes de puesta en marcha relativamente alto en Italia, incluyendo costes de reforma de los locales y costes en la realización de campañas publicitarias mientras que las ventas hasta la fecha han sido relativamente bajas. En 2004, las operaciones de la Sociedad en Italia, resultaron en unas pérdidas por importe total de 10.481 miles de euros (en el conjunto de filiales italianas).
- Aún cuando las operaciones de la Sociedad en España se han desarrollado positivamente, no se puede asegurar que la Sociedad vaya a ser capaz de implantar en Italia su modelo de negocio y de conseguir los mismos resultados en Italia que los obtenidos en España y Portugal. La Sociedad no puede asegurar que las campañas publicitarias de lanzamiento en Italia o cualquier otro elemento de la estrategia de negocio de la Sociedad consigan que la marca de la Sociedad sea reconocida en Italia de forma satisfactoria.

C.3 RIESGOS RELACIONADOS CON LA ADQUISICIÓN DE ULTRALASE

Integración de las operaciones de ULTRALASE en las del Grupo.

- El Grupo ha adquirido, en mayo de 2005, la compañía inglesa ULTRALASE, que opera doce (12) clínicas distribuidas por todo el territorio de Inglaterra y Gales. Esta adquisición requerirá la integración en el Grupo de una compañía independiente especializada en el mercado de operaciones oculares con láser, y pretende que ULTRALASE siga el modelo de negocio del Grupo, mediante el desarrollo por dicha compañía de las actividades que desarrolla el Grupo en las categorías de Medicina y Cirugía Estética, proceso que no está previsto que se finalice antes del final del 2006 y que requerirá la realización de inversiones en un mercado menos conocido para CORPORACIÓN DERMOESTÉTICA (si bien está previsto que el equipo gestor de ULTRALASE permanezca en el Grupo). La Sociedad ha presupuestado un gasto global de la adaptación y compra de equipos para las Clínicas de ULTRALASE, inferior al necesario para acondicionar y abrir clínicas nuevas. El motivo es que las clínicas de ULTRALASE están acondicionadas para realizar operaciones quirúrgicas de cirugía ocular. Los costes reales del proceso de integración podrían diferir de esta estimación..

C.4 RIESGOS RELATIVOS A LA ESTRUCTURA ACCIONARIAL

El interés del accionista principal de la Sociedad podría diferir del interés del resto de accionistas.

- Después de la realización de la oferta, D. José María Suescun, será el propietario directo de, al menos, el 50,1% del capital social, teniendo por tanto la potestad de elegir a la mayoría de los miembros del Consejo de Administración de la Sociedad, controlar los cambios en la gestión y mantener la mayoría a efectos de la toma de decisiones por la Junta General de accionistas. Dicha concentración de la propiedad podría, también, tener un efecto en un posible cambio de control retrasándolo o evitándolo.
- Adicionalmente, el Grupo mantiene, desde 2001, determinadas relaciones con Soul Corporación, empresa propiedad del Sr. Suescun, que se describen en el apartado 19 del Documento de Registro.

C.5 OTROS RIESGOS

Los estados financieros históricos y pro forma pueden no ser representativos de la situación tras la adquisición de ULTRALASE

- La información financiera, tanto la histórica, como la contenida en los estados financieros pro forma, podrían no reflejar la situación de los resultados operativos o la situación financiera del Grupo tras la adquisición de ULTRALASE. En particular, los estados financieros pro forma no reflejan las inversiones que tendrán que realizarse para integrar las clínicas de ULTRALASE en el modelo de negocio del Grupo ni los gastos de publicidad en los que se tendrá que incurrir para llevar a cabo el lanzamiento comercial de toda la gama de productos y servicios actualmente no ofertados por ULTRALASE.
- Asimismo, debe tenerse en cuenta que el cambio aplicado en la elaboración de los Estados Financieros pro forma ha sido el vigente entre la libra y el euro a 13 de mayo de 2005. Ha de tenerse en cuenta, por tanto, que de haber sido otras las asunciones tomadas, los resultados financieros hubieran sido distintos.

Información financiera elaborada conforme a las Normas Internacionales de Información Financiera (“NIIF”).

- La nota 2 a los Estados Financieros NIIF preliminares de 2004, describe las asunciones en las que se han basado los administradores del Grupo para su elaboración. Dichas asunciones que los administradores han considerado que se encontrarán en vigor en el momento de tener que preparar los primeros Estados Financieros NIIF del ejercicio 2005, podrían variar, en cuyo caso se deberían corregir los estados financieros preliminares presentados y los mismos podrían no ser comparables con dichos Estados Financieros del ejercicio 2005. No obstante, el Consejo de Administración de la Sociedad ha aprobado dichas cuentas sobre estas asunciones y se ha comprometido a mantenerlas en la elaboración de las primeras Cuentas Anuales conforme a NIIF de 2005. No obstante lo anterior, dichas asunciones podrían variar, en cuyo caso el Consejo de Administración de la Sociedad ha adquirido el compromiso de dejar constancia de cualquier modificación en la memoria de las Cuentas Anuales conforme a NIIF a 2005 incluyéndose en dichas cuentas anuales el desglose detallado de los cambios acordados y sus impactos en los estados financieros así como la justificación detallada de dichas modificaciones.

Madrid, 28 de junio de 2005