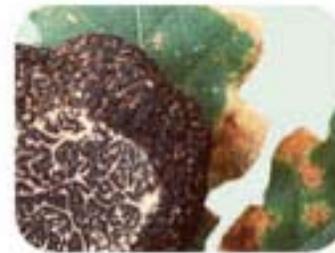


*El reto de*  
**Ebro PULEVA**  
GRUPO



**CINCO AÑOS DE MEJORA**

CIERRE EJERCICIO 2004



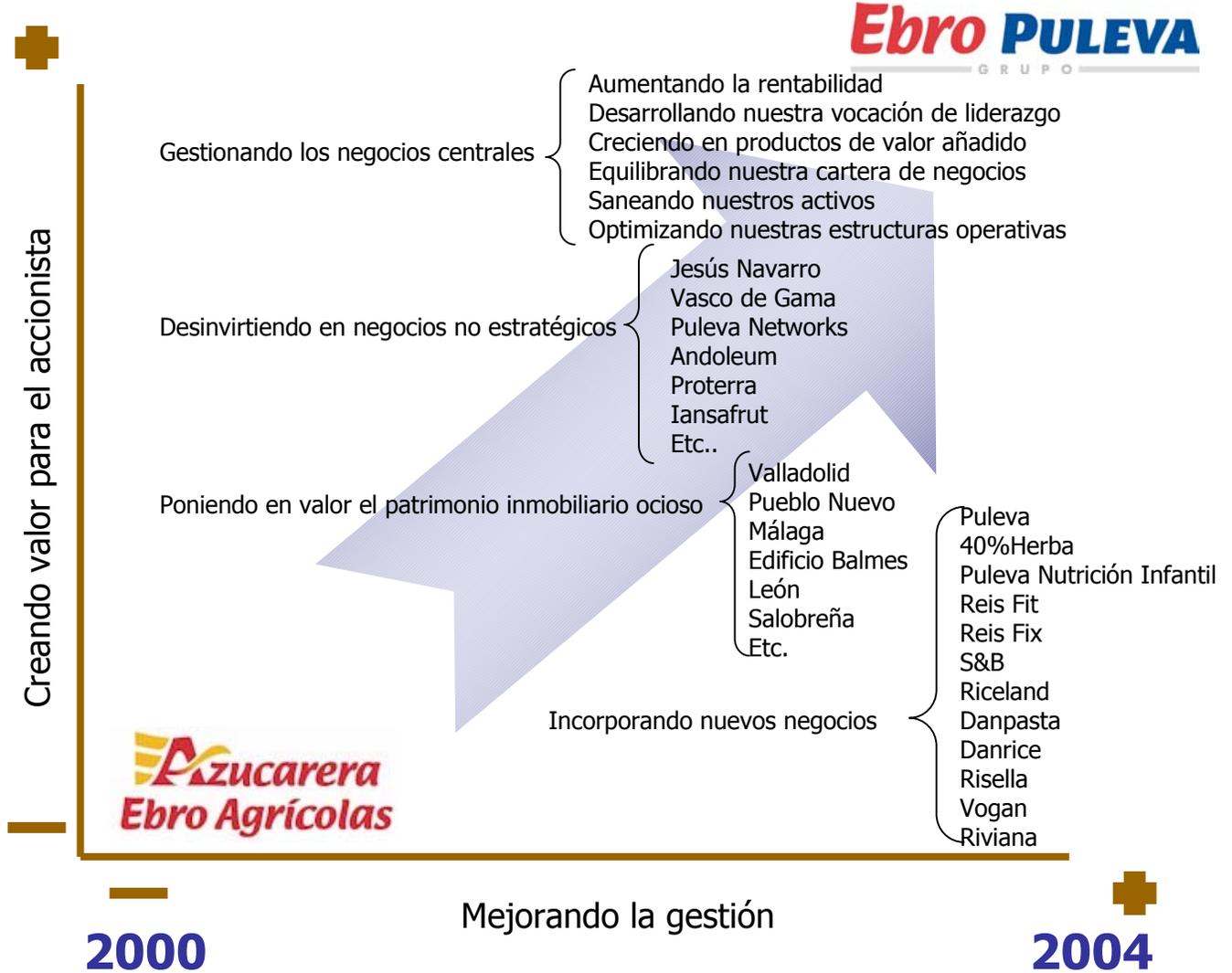
# Índice

## Cinco años de mejora

1. Cinco años de Gestión
2. Tras cinco años de Gestión
3. Creando Valor
4. Resultados del cierre del ejercicio 2004
5. Conclusiones
6. Calendario Corporativo 2005

# Cinco Años de Gestión

## Cinco años de mejora



# Cinco Años de Gestión

## Azúcar: objetivo ser los mejor preparados

- ◆ En un mercado regulado a través de una OCM comunitaria y con una cuota asignada hemos:
  - Cerrado 4 fábricas con el consiguiente aumento de la productividad colocándonos por encima de la media Comunitaria.
  - Cumpliendo con nuestra Responsabilidad Social: fabrica de bioetanol en Babilafuente, futura fabrica de malta en Monzón, 1er Premio a la mejor empresa alimentaría 2003 en la modalidad Medio Ambiente concedido por el MAPA.
  - Mejorado nuestro margen Ebitda, pasando de niveles inferiores al 17% hasta el 21.9% actual a la cabeza de las empresas azucareras de Europa.
  - Gestionando el negocio como un Cash Cow, base de crecimiento para la diversificación.
- ◆ En definitiva logrando ser los más eficientes para ser los mejor preparados.



**CINCO AÑOS DE MEJORA  
CIERRE EJERCICIO 2004**

**Ebro PULEVA**

# Cinco Años de Gestión

## Arroz: desarrollando nuestra vocación de liderazgo

- ◆ Equilibrando nuestra cartera de negocio entre ventas industriales y con marca. Le hemos dado la vuelta pasando de tener un 65% de ventas industriales a un 65% de ventas con marca.
- ◆ Siendo el referente en productos y procesos de valor añadido.
- ◆ Aumentando la utilización de nuestra capacidad instalada.
- ◆ Optimizando nuestro posicionamiento geográfico.
- ◆ **Aumentando la rentabilidad** con un margen Ebitda superior al 10% y con una tasa anual media de incremento del 9,2% en los últimos 4 años.
- ◆ Hoy somos la **primera compañía mundial en arroz**



[ CINCO AÑOS DE MEJORA  
CIERRE EJERCICIO 2004 ]

**Ebro PULEVA**

# Cinco Años de Gestión

## Lácteos: a la vanguardia de la innovación, a la vanguardia de la rentabilidad

- ◆ En un mercado maduro con exceso de capacidad industrial instalada y por lo tanto con fuertes presiones en márgenes y precios, nuestra división Láctea:

- Ha conseguido introducir valores de consumidor al mercado lácteo creciendo en productos de valor añadido, mejorando el mix y reduciendo el volumen de litros. Todo ello incrementando los retornos y la rentabilidad.
- Ha primado la rentabilidad vs el tamaño. Somos los más rentables.

(Alimarket Dic 04)

	EVA	CAPSA	PASCUAL
<b>Valor</b>	18,10%	17,40%	12,60%
<b>Volumen</b>	14,20%	15,60%	10,50%

- Ha especializado la gestión y centrado los recursos a través de la creación de dos sociedades.



**CINCO AÑOS DE MEJORA  
CIERRE EJERCICIO 2004**

**Ebro PULEVA**

# Cinco Años de Gestión

## Desinvirtiendo en negocios no estratégicos

- ◆ Jesús Navarro
- ◆ Vasco de Gama
- ◆ Puleva Networks
- ◆ Paraguay
- ◆ Andoleum
- ◆ Proterra
- ◆ Iansafrut
- ◆ Tauste Ganadera
- ◆ 49% de Inversiones Greenfields
- ◆ Progando

# Cinco Años de Gestión

## Poniendo en valor el patrimonio ocioso

- ◆ Valladolid
- ◆ Pueblo Nuevo
- ◆ Málaga
- ◆ Balmes
- ◆ León
- ◆ Salobreña
- ◆ Villafranca
- ◆ 180 millones de euros ingresados por la venta del patrimonio ocioso.

# Cinco Años de Gestión

## Invirtiendo para crecer

- ◆ **PULEVA**
- ◆ 40% 
- ◆ Puleva Nutrición Infantil 
- ◆   
*geniess dich fit*
- ◆ Reis Fix
- ◆ *Stevens & Brotherton*
- ◆   
*... die Idee mehr.*
- ◆ 
- ◆ 
- ◆ **Vogan & Company Ltd**
- ◆ 
- ◆ 
- ◆ Capex 2001-2004: € 351.5 M

Tras cinco años de Gestión

## Hemos mejorado todos los parámetros del grupo: Somos más competitivos, más rentables, más sólidos...

(000 euros)	2000	2001	2002	2003	2004	04/00	CAC 04/00
<b>Ventas</b>	2.384.011	2.313.271	2.161.566	2.002.986	2.120.883	-11%	-3%
<b>Ebitda</b>	230.019	268.006	274.770	260.565	298.550	30%	7%
<b>Ebitda/Vtas.</b>	9,6%	11,6%	12,7%	13,0%	14,1%	46%	10%
<b>Ebit</b>	158.619	184.711	191.290	177.969	210.890	33%	7%
<b>BºNeto</b>	66.616	95.114	95.867	100.759	121.115	82%	16%
<b>FFPP</b>	735.662	802.909	843.894	911.635	980.605	33%	7%
<b>Deuda Neta</b>	586.936	719.018	527.664	349.151	471.364	-20%	-5%
<b>Apalancamiento</b>	79,8%	89,6%	62,5%	38,3%	48,1%	-40%	-12%
<b>ROCE**</b>	9,30%	10,70%	11,80%	12,40%	14,80%	59%	12%
<b>Plantilla Media</b>	6.714	7.439	7.058	5.938	6.635	-1%	-0,30%
<b>BPA*</b>	0,43	0,62	0,62	0,65	0,79	84%	16,42%
							<b>04/01 CAC 04/01</b>
<b>Dividendo</b>	n.a.	29.542	36.928	46.160	50.776	72%	20%
<b>Payout</b>	n.a.	31%	39%	46%	42%	35%	11%

\*Ajustado por ampliaciones de capital liberado.

\*\*ROCE=(Resultado de explotación TAM 12 meses / (Inversión neta – Inmv. Financiero- Fondo de comercio)

- ◆ Crecemos en los negocios estratégicos y desinvertimos de los que no lo son. Es por eso que hoy nuestro grupo ha mejorado su ebitda/ventas en un 46% alcanzando el 14,1% y hemos mantenido un crecimiento anual compuesto del 10%.

[ CINCO AÑOS DE MEJORA  
CIERRE EJERCICIO 2004 ]

**Ebro PULEVA**  
GROUP

# Tras cinco años de Gestión

## ...y retribuimos más a nuestros accionistas

- ◆ La optimización de la gestión del grupo se ha visto reflejada directamente en el crecimiento del ROCE del 12% anual compuesto.
- ◆ Los buenos resultados obtenidos nos han permitido ir aumentando nuestros **fondos propios** que hoy alcanzan los 980,6 millones de euros **un 33% más que en el año 2000**. Lo que significa un tasa anual media de incremento del 7%.
- ◆ La deuda del grupo se redujo con el objetivo de poder crecer creando valor. Hoy seguimos teniendo capacidad de crecimiento.
- ◆ Nuestra mayor solidez financiera nos ha permitido crecer, y crecer aumentando la retribución a nuestros accionistas.
- ◆ Hemos **provisionado** por los litigios en curso debido a las actas de exportación de alcohol y por los M.I.F. **98.5 millones de euros**.
- ◆ **Hemos destinado 163.3 millones de euros a nuestros accionistas en dividendos en los últimos cuatro ejercicios.**
- ◆ Actualmente con un **Payout superior al 42%** nos encontramos entre las compañías que dedican una mayor parte de su beneficio a retribuir directamente a sus accionistas.

# Creando Valor

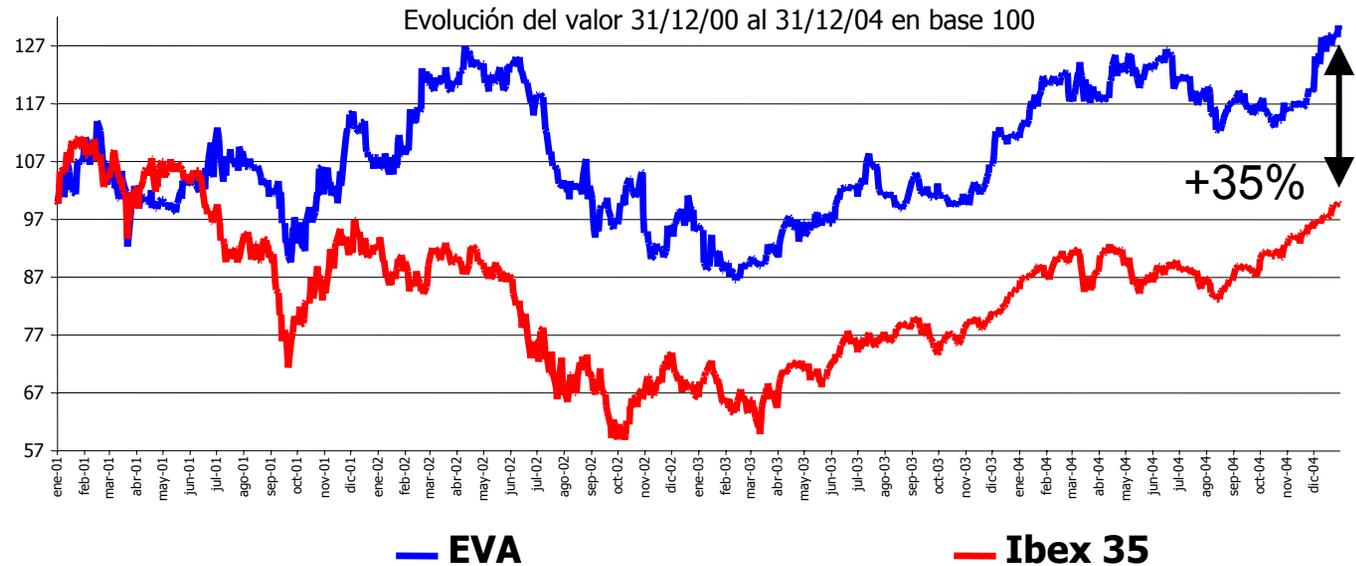


## Vocación de Líderes

- ◆ Primer grupo arrocero del mundo.
- ◆ Primer grupo azucarero español.
- ◆ Líder en España en la comercialización de productos lácteos y primera marca en diferenciados con alto valor añadido.
- ◆ Vendemos en Centroamérica 36 millones de litros de zumos igual que el primer operador español.
- ◆ Producimos en Centroamérica el 63% de la cantidad equivalente de galletas que produce la primera marca española.
- ◆ Hemos apostado por el I+D+i en la alimentación.
- ◆ Todo ello nos convierte en el primer grupo de alimentación español.

Creando  
Valor

## Comprometidos con la transparencia y la comunicación



- ◆ Nuestro free-float ha pasado del 30% en el año 2000 al 61.5% en el año 2004.
- ◆ En estos cuatro años la acción de Ebro Puleva se ha revalorizado un 34% superando la evolución del Ibex 35 en un 35%.
- ◆ En el ejercicio 2004 se han realizado presentaciones de la compañía a más de 152 inversores institucionales.
- ◆ Actualmente más de un 20% del accionariado está en manos de inversores institucionales internacionales.

[ CINCO AÑOS DE MEJORA  
CIERRE EJERCICIO 2004 ]

**Ebro PULEVA**  
S.A.



Unidades de negocio  
Cierre ejercicio 2004

[ CINCO AÑOS DE MEJORA  
CIERRE EJERCICIO 2004 ]

**Ebro PULEVA**  
GROUP

# Cierre Ejercicio 2004

## Azúcar: buenos resultados gracias a las mejoras operativas y a pesar de la sequía del año pasado

(000euros)	2004	2003	2002	2001	. 04/03	. 04/01	CAG 04/01
<b>Ventas</b>	726.091	736.636	703.562	751.889	-1,4%	-3,4%	-1,2%
<b>Ebitda</b>	158.818	158.584	157.447	144.206	0,1%	10,1%	3,3%
<b>Ebitda/Vtas</b>	21,9%	21,5%	22,4%	19,2%	1,6%	14,0%	4,5%
<b>Ebit</b>	125.204	124.161	122.413	108.689	0,8%	15,2%	4,8%
<b>Rtdo. Ordinario</b>	124.809	122.286	119.752	100.606	2,1%	24,1%	7,5%
<b>ROCE</b>	22,7%	20,9%	22,4%	16,3%	8,6%	39,3%	11,7%

- ◆ El negocio azucarero ha tenido un comportamiento muy satisfactorio a pesar de las condiciones heredadas de la campaña anterior (sequía que afectó a todo el sector, no sólo en España si no en todo Europa).
- ◆ Durante la primera parte del año, la facturación creció fuertemente gracias a la venta de subproductos y coproductos; en la segunda al haber menor disponibilidad de estos productos, el crecimiento se desaceleró. Sin embargo, hemos sido capaces de recuperar el retraso en rentabilidad de forma que nuestro Ebitda alcanzó la cifra récord de €158.8 millones lo que supone un Ebitda/Ventas del 21.9% sin duda uno de los más altos del sector en Europa.
- ◆ Todo esto fruto de las medidas de racionalización industrial emprendidas en 2001 y 2003 así como el duro trabajo sobre los gastos de estructura.

# Cierre Ejercicio 2004

## Arroz: un negocio en expansión

(000euros)	2004	2003	2002	2001	. 04/03	. 04/01	CAG 04/01
<b>Ventas</b>	604.380	429.266	443.854	402.786	40,8%	50,0%	14,5%
<b>Ebitda</b>	64.866	36.196	37.276	33.192	79,2%	95,4%	25,0%
<b>Ebitda/Vtas</b>	10,7%	8,4%	8,4%	8,2%	27,3%	30,2%	9,2%
<b>Ebit</b>	47.887	24.475	28.348	25.140	95,7%	90,5%	24,0%
<b>Rtdo. Ordinario</b>	42.641	20.774	22.870	19.446	105,3%	119,3%	29,9%
<b>ROCE</b>	17,6%	14,4%	14,5%	13,2%	22,2%	33,3%	10,1%

- ◆ La apuesta realizada en este sector y que comenzó en 2001 con la compra del 40% que no controlábamos en Arrocerías Herba, está dando todos sus frutos. Nuestra División arrocera ha alcanzado un nivel de rentabilidad muy elevado unido a un crecimiento muy sólido. Así en el año 2001 Herba aportó (Ebitda) €33.2 millones y en 2004, €64.9 millones.
- ◆ En el año 2004 las ventas han crecido en un 40,8%, el Ebitda alcanzó los €64,9 millones lo que supone un crecimiento del 79.2% (y un Ebitda/Ventas del 10.7%).
- ◆ A ello contribuyó la aportación durante cuatro meses de nuestra nueva empresa Riviana que en ese periodo aportó Ventas por €118.8 millones y un Ebitda de €15.0 millones a pesar de la desfavorable evolución del dólar.

# Cierre Ejercicio 2004

## Arroz: un negocio en expansión

- ◆ Asimismo, la nueva regulación comunitaria que rige el arroz ha permitido una evolución de los precios de materia prima que ha ayudado a expandir el consumo de este producto lo que ha permitido a nuestro Grupo aumentar las exportaciones.
- ◆ Por último, los arroces de gama microondas han llegado a consolidarse en el mercado mostrando crecimientos del 100% en unidades año sobre año.
- ◆ La aportación de los nuevos negocios es la siguiente (en miles de euros):

	Ventas	Ebitda
Danrice	15.745	3.507
Riceland	6.034	853
Stevens&Brotherton (*) (Sin Heap y se refiere a 9 meses)	38.773	1.356
Vogan (8 meses de actividad)	17.586	1.960
Risella (6 meses de actividad)	1.478	275
Herto (4 mes de actividad)**)	6.959	548
Riviana (4 mes de actividad)	118.785	15.001
<b>TOTAL</b>	<b>205.360</b>	<b>23.500</b>

(\*) Incluye la compañía Josep Heap&Sons desde 01.01.04 hasta 30.03.04 que se fusionó con Stevens&Brotherton

(\*\*) Primer mes que se consolida al pasar el porcentaje de participación de un 33% al 66%.

**CINCO AÑOS DE MEJORA  
CIERRE EJERCICIO 2004**

**Ebro PULEVA**

# Cierre Ejercicio 2004

## Lácteos: defendiendo un tamaño

(000euros)	2004	2003	2002	2001	. 04/03	. 04/01	CAG 04/01
<b>Ventas</b>	497.083	488.025	522.277	538.355	1,9%	-7,7%	-2,6%
<b>Ebitda</b>	48.037	49.680	49.188	42.671	-3,3%	12,6%	4,0%
<b>Ebitda/Vtas</b>	9,7%	10,2%	9,4%	7,9%	-5,1%	21,9%	6,8%
<b>Ebit</b>	30.203	33.711	32.856	21.258	-10,4%	42,1%	12,4%
<b>Rtdo. Ordinario</b>	22.395	25.226	24.033	18.562	-11,2%	20,6%	6,5%
<b>ROCE</b>	14,0%	15,3%	14,7%	10,0%	-8,5%	40,0%	11,9%

- ◆ La división láctea vivió los primeros meses del año con los problemas derivados de una evolución irregular de la materia prima y de los efectos de la separación organizativa entre Puleva y Lactimilk. Sin embargo, la segunda parte del año ha sido más sólida de forma que ha conseguido cerrar el año con crecimiento en Ventas del 1.9% y una leve caída del 3.3% en Ebitda lo que supone mejorar en un 4.8% la estimación dada al Mercado en Octubre.
- ◆ La buena evolución durante la segunda parte del año se debe a tres razones:
  - ✓ una mayor estabilidad del mercado de materia prima,
  - ✓ el éxito de los nuevos lanzamientos de Puleva (especialmente Max y Gran Sabor),
  - ✓ y los resultados del trabajo de relanzamiento de las marcas Ram, Leyma y Castillo.

## Chile: cambio de perímetro y un nuevo socio EDF Man

Cierre  
Ejercicio 2004

(000euros)	nov-04	2003	2002	2001	. 04/03	. 04/01	CAG 04/01
<b>Ventas</b>	279.248	318.804	441.037	557.090	-12,4%	-49,9%	-20,6%
<b>Ebitda</b>	31.601	21.623	31.262	43.520	46,1%	-27,4%	-10,1%
<b>Ebitda/Vtas</b>	11,3%	6,8%	7,1%	7,8%	66,8%	44,9%	13,1%
<b>Ebit</b>	16.997	4.735	12.338	22.881	259,0%	-25,7%	-9,4%
<b>Rtdo. Ordinario</b>	2.469	-3.732	-10.209	5.673	-166,2%	-56,5%	-24,2%
<b>ROCE</b>	7,6%	1,8%	2,8%	4,2%	322,2%	81,0%	21,9%

- ◆ Las actividades en Chile han dejado de ser consolidables a partir de 30.11.04; por tanto han contribuido durante 11 meses a nuestra actividad en 2004. Como ya informamos en los tres trimestres anteriores, la evolución de los negocios ha sido muy satisfactoria con leves reducciones de facturación por venta de negocios pero con un notable aumento de la contribución operativa.
- ◆ La aportación a nuestras Cuentas ha estado muy en línea con lo anunciado en la presentación realizada en Octubre, eso sí, por 11 meses, lo que es muestra de la recuperación experimentada tras los duros trabajos organizativos, industriales, comerciales y de reenfoque estratégico.



# Cierre consolidado 2004

[ CINCO AÑOS DE MEJORA  
CIERRE EJERCICIO 2004 ]

**Ebro PULEVA**  
GROUP

# Estructura

balance consolidado

## Tenemos capacidad de crecimiento

(000 euros)	2004	2003	2002	. 04/03	. 04/02
FFPP	980.605	911.635	843.894	7,6%	7,8%
EBITDA TAM (*)	298.550	260.565	274.770	14,6%	4,2%
Deuda neta original	155.921				
Adquisición Riviana	309.000				
Deuda en Riviana	6.443				
Deuda Neta	471.364	349.151	527.664	35,0%	-5,5%
Apalancamiento DN	48,1%	38,3%	62,5%	25,5%	-12,3%
Cobertura DN	1,47	1,59	2,29	-7,5%	-19,9%
Deuda Neta Media	417.940	415.288	628.024	0,6%	-18,4%
Apalancamiento DNM	42,6%	45,6%	74,4%	-6,4%	-24,3%
Cobertura DNM	1,40	1,59	2,29	-12,2%	-21,7%

(\*) Datos de los últimos doce meses

- ◆ Nuestro balance a 31.12.04 sólo recoge la inversión en Chile como una Inversión Financiera por lo que desaparece ya la diferenciación que tradicionalmente veníamos haciendo. En todo caso, la comparación con datos históricos puede hacerse con sencillez utilizando el nivel Chile puesta en equivalencia ya que refleja un perímetro comparable.
- ◆ Por otra parte, hay que tener en cuenta que nuestra posición a 31.12.04 recoge ya la compra de Riviana que supuso una inversión de unos \$375 millones (€309 millones)
- ◆ Con todo, nuestra estructura es realmente sólida con nivel de Deuda Financiera Neta de €471 millones. Por primera vez facilitamos el dato de Deuda Neta Media (TAM) que permite un análisis más exacto de la evolución de nuestro endeudamiento. Desde este punto de vista nuestro ratio Deuda Neta Media/Ebitda asciende a 1.4x Ebitda y un apalancamiento del 42,1%. Esta posición nos permite seguir adelante en nuestros proyectos de crecimiento ya que la generación de caja libre, a pesar de haber aumentado la retribución explícita al accionista, es muy importante, tanto por generación operativa como por desinversiones.

**[ CINCO AÑOS DE MEJORA  
CIERRE EJERCICIO 2004 ]**

**Ebro PULEVA**  
SISTEMAS

# Cuenta de PyG Consolidada

## Once meses de Chile

(000euros)	2004	2003	2002	2001	. 04/03	. 04/01	CAG 04/01
<b>Ventas</b>	2.120.883	2.002.986	2.121.566	2.313.271	5,9%	-8,3%	-2,9%
<b>Ebitda</b>	298.550	260.565	274.770	274.200	14,6%	8,9%	2,9%
<b>Ebitda/Vtas</b>	14,1%	13,0%	13,0%	11,9%	8,2%	18,8%	5,9%
<b>Ebit</b>	210.890	177.969	191.290	184.711	18,5%	14,2%	4,5%
<b>Rtdo. Ordinario</b>	176.130	148.514	146.986	145.884	18,6%	20,7%	6,5%
<b>BAI</b>	144.969	111.218	113.933	108.718	30,3%	33,3%	10,1%
<b>Bºneto</b>	120.859	100.759	95.867	95.115	19,9%	27,1%	8,3%
<b>ROCE</b>	14,8%	12,4%	11,8%	10,4%	19,4%	42,3%	12,5%

- ◆ La evaluación de la segunda parte del año y del año completo es muy positiva. Hemos conseguido combinar crecimiento en actividad (medido en el nivel Venta Neta), tanto en unidades físicas como monetarias y mejorando la rentabilidad relativa, algo poco frecuente en estos tiempos en el sector de alimentación. Nuestra facturación consolidada ha crecido en un 5,9% (un 9,4% eliminando el efecto Chile) lo que muestra la solidez del crecimiento de nuestro negocio. Esto ha sido debido a una acertada estrategia de adquisiciones y una cultura de innovación y enfoque al mercado.
- ◆ Los parámetros de explotación han mostrado un crecimiento notable, claramente de doble dígito. El Ebitda ha crecido un 14.6% alcanzando los €298.6 millones (€266.9 millones y un 11.7% de crecimiento con Chile puesto en equivalencia). El Ebit alcanzó los €210.9 millones creciendo un 18.5% (un 11.9% con Chile puesto en equivalencia). Esto supone que nuestro Ebitda/ventas ha alcanzado el 14.1% en Consolidación global y el 14.5% con Chile puesto en equivalencia. El nivel es muy satisfactorio y está basado en la incorporación de nuevos negocios adquiridos con una razonable valoración, con un sano margen, elevadas sinergias y unido a un crecimiento orgánico de la base anterior.

**CINCO AÑOS DE MEJORA**  
**CIERRE EJERCICIO 2004**

**Ebro PULEVA**  
GROUP

Cuenta de PyG  
P.E.

## Buenos resultados, mejor visibilidad

(000euros)	2004	2003	2002	2001	. 04/03	. 04/01	CAG 04/01
<b>Ventas</b>	1.841.635	1.684.182	1.720.533	1.756.181	9,3%	4,9%	1,6%
<b>Ebitda</b>	266.949	239.197	243.520	230.105	11,6%	16,0%	5,1%
<b>Ebitda/Vtas</b>	14,5%	14,2%	14,2%	13,1%	2,1%	10,6%	3,4%
<b>Ebit</b>	193.893	173.398	178.956	161.242	11,8%	20,2%	6,3%
<b>Rtdo. Ordinario</b>	173.661	145.540	147.897	137.179	19,3%	26,6%	8,2%
<b>BAI</b>	158.030	117.767	115.437	101.898	34,2%	55,1%	15,8%
<b>Bºneto</b>	120.859	100.759	95.867	95.115	19,9%	27,1%	8,3%
<b>ROCE</b>	16,1%	14,8%	15,3%	13,0%	8,8%	23,8%	7,4%

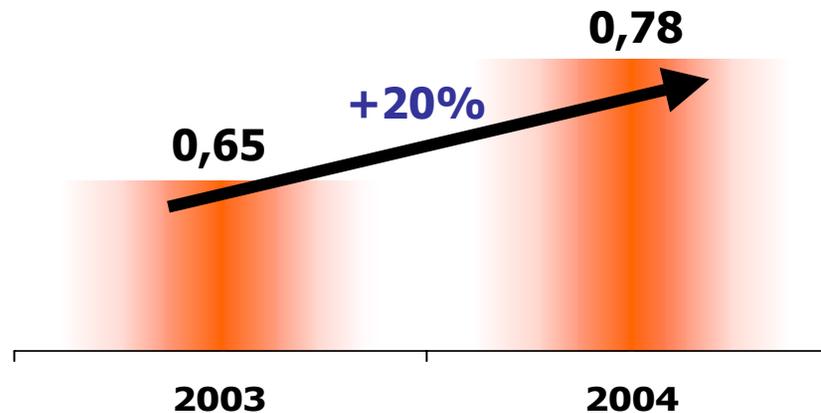
- ◆ El R. Ordinario alcanza los €176 millones, lo que supone un crecimiento del el 18.6% (16.7% con Chile puesto en equivalencia), lo que nos coloca en niveles bastante altos comparados con otras empresas de alimentación y anticipa una importante generación de caja neta.
- ◆ Hemos seguido gestionando nuestro patrimonio inmobiliario vendiendo activos ociosos lo que nos ha permitido generar importantes flujos de caja y plusvalías. Adicionalmente, el resultado del año recoge la dotación total de la sentencia (Procedimiento Abreviado 0000184/2001E) recientemente conocida y comunicada al Mercado a través de Hecho Relevante a CNMV de fecha 4 de Febrero. Asimismo estas Cuentas recogen los gastos, intereses de demora y demás recargos correspondientes.
- ◆ El Resultado Atribuido, superó los €120.9 millones lo que supone un crecimiento del 20% sobre la cifra del año anterior.

# Cierre 2004

## Conclusiones

- ◆ Un buen cierre de ejercicio fundamentado en una buena evolución de nuestros negocios centrales.
- ◆ Nuestra cartera de negocios es cada vez más equilibrada.
- ◆ Seguimos teniendo capacidad para crecer y lo haremos siempre que las operaciones con sentido estratégico que surjan sean creadoras de valor desde el primer año.
- ◆ Tenemos capacidad para seguir incrementando la retribución a nuestros accionistas.

### Beneficio por acción



El resultado de cinco años de gestión



# Calendario Corporativo 2005

[ CINCO AÑOS DE MEJORA  
CIERRE EJERCICIO 2004 ]

**Ebro PULEVA**  
GRUPO

# Calendario 2005

## Un mayor esfuerzo de comunicación

En el año 2005 Ebro Puleva continuará con su compromiso de transparencia y comunicación:

<b>8 de febrero</b>	<b>Presentación resultados cierre del ejercicio 2004</b>
<b>1 de abril</b>	<b>Pago de dividendo</b>
<b>22 de abril</b>	<b>Presentación resultados 1er trimestre</b>
<b>4 de julio</b>	<b>Pago de dividendo</b>
<b>28 de julio</b>	<b>Presentación resultados 1er semestre</b>
<b>3 de octubre</b>	<b>Pago de dividendo</b>
<b>27 de octubre</b>	<b>Presentación resultados 3er trimestre y precierre 2005</b>
<b>22 de diciembre</b>	<b>Anuncio dividendo 2006 a cuenta 2005</b>
<b>27 de diciembre</b>	<b>Pago de dividendo</b>

## Advertencia

Esta presentación contiene nuestro leal entender a la fecha de la misma en cuanto a las estimaciones sobre el crecimiento futuro en las diferentes líneas de negocio y el negocio global, cuota de mercado, resultados financieros y otros aspectos de la actividad y situación concernientes a la Compañía.

Los datos son provisionales pendientes de la aprobación por parte del Consejo de Administración de la Compañía.

El contenido de esta presentación no es garantía de nuestra actuación futura e implica riesgos e incertidumbres. Los resultados reales pueden ser materialmente distintos de los indicados en nuestras estimaciones como resultado de varios factores.

Analistas e inversores no deben depender de estas estimaciones que hablan sólo a la fecha de esta presentación. Ebro Puleva no asume la obligación de informar públicamente de los resultados de cualquier revisión de estas estimaciones que pueden estar hechas para reflejar sucesos y circunstancias posteriores de la fecha de esta presentación, incluyendo, sin limitación, cambios en los negocios de Ebro Puleva o estrategia de adquisiciones o para reflejar acontecimientos de sucesos imprevistos. Animamos a analistas e inversores a consultar el Informe Anual de la Compañía así como los documentos presentados a las Autoridades, y en particular a la CNMV.