



---

## ***EL AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN***

---

**Bolsa de Madrid**

**31 de octubre de 2002**

---

# Índice

---

## 1. Realizaciones del período

## 2. Objetivos del período

## 3. Bases para el desarrollo

## 4. Resultados a 30.09.02

- Entorno en la primera parte del año
- Análisis de los Negocios
- Datos Consolidados

## 5. Proyecciones cierre año 2002:

- Entorno en el trimestre
- Análisis de los Negocios
- Datos Consolidados
- Provisión de Alcohol

---

## 1.-Realizaciones del periodo:

### **Ebro Puleva .....**

---

**Noviembre**

- ◆ Compra del 40% de Arrocerías Herba

**Diciembre**

- ◆ Anuncio de la nueva política de dividendo trimestral
- ◆ Cotización de Puleva Biotech

**Enero**

- ◆ Cierre del año 2.001

**Febrero**

- ◆ Puleva Biotech solicita su primera patente
- ◆ Operación Málaga. €7,5 millones

**Marzo**

- ◆ Puleva Biotech solicita dos nuevas patentes
- ◆ Firma acuerdo implantación SAP para todo el Grupo

**Abril**

- ◆ Pago dividendo de 0,06 euros

**Mayo**

- ◆ Firma de un préstamo sindicado de €150 mm y 5 años
- ◆ Ampliación de Capital en Puleva Biotech

---

1.-Realizaciones del periodo:  
..... en un año

---

**Junio**

- ◆ Operación Pueblo Nuevo. €7,0 millones
- ◆ Puleva Biotech solicita nueva patente internacional

**Julio**

- ◆ Dividendo de 0,06 euros
- ◆ Hecho Relevante Actas de Alcohol

**Septiembre**

- ◆ Se hace pública la firma con el primer cliente de Puleva Biotech fuera de Ebro Puleva
- ◆ Arranque del proyecto de Datawarehouse Corporativo

**Octubre**

- ◆ Pago dividendo de 0,06 euros
- ◆ Operación Balmes. Cifra pendiente de cierre
- ◆ Presentación a analistas "Año de Consolidación"

---

## 2.-Objetivos del periodo

# Ebro Puleva en este año ha dado los pasos ...

---

### 1. Consolidación del Grupo:

- ✓ Integración y coordinación entre las unidades tras incorporar Herba
- ✓ Implementación de sistemas de gestión comunes:
  - ✓ Plataforma SAP
  - ✓ Data Warehouse corporativo
- ✓ Gestión común de la planificación estratégica, planificación fiscal, acciones de márketing conjuntas, gestión de activos ociosos, etc.

### 2. Potenciar los negocios estratégicos:

- ✓ Potenciación de equipos sólidos y con autonomía en cada negocio.
- ✓ Innovación e I+D como catalizador del crecimiento orgánico
- ✓ Enfoque consumidor aplicado al consumidor final y al consumidor industrial
- ✓ Mejora de la eficiencia productiva y de gestión
- ✓ Implantación de un sistema de gestión del consumo del capital empleado

---

## 2.-Objetivos del periodo

# ...para poder crecer creando valor

---

### 3. Gestionar eficazmente los negocios problemáticos (Chile):

- ✓ Impulso de venta de negocios no centrales y que consumen balance (Proterra, fecha de cierre 31.10).
- ✓ Estrategia de defensa del precio de venta y programación de una reducción de la oferta para la próxima campaña.
- ✓ Adecuación de la Estructura a la nueva situación.

### 4. Administrar los activos no operativos del Grupo:

- ✓ En los últimos doce meses hemos cerrado tres operaciones de desinversión de activos inmobiliarios de valor unitario de más de €6mm y otras menores. Esto moviliza caja y elimina necesidad de gestión.

### 5. Estudiar y analizar las posibilidades de crecimiento externo vía adquisiciones.

---

### 3.-Bases para el desarrollo

## Todo ello a partir de:

---

1. Negocios enfocados a su propia gestión, con autonomía, responsabilidad y medios.
2. Una unidad central ligera que gestiona los elementos comunes, no específicos de los negocios.
3. Una estructura financiera sólida y una elevada generación de caja libre.
- 

**CONDUCEN A UNA SITUACIÓN ÓPTIMA EN UN ENTORNO DE  
INCERTIDUMBRE EN LOS MERCADOS QUE SÓLO LAS EMPRESAS  
MAS SÓLIDAS PODRÁN APROVECHAR**

#### 4.-Resultados a 30.09.02:

### Entorno en la primera parte del año

- Debilidad general en los mercados de consumo e inversión
- Temporada turística débil por los efectos de contracción en el número de visitantes y mala climatología
- El peso chileno se ha comportado con gran debilidad. Sin embargo, entorno de tipos muy favorables

Base 100 Exch CLP - Chilean Peso. (Cl) relative to Exch EUR - Euro.



Source: ICFOuant

— Exch CLP - Chilean Peso. relative to Exch EUR - Euro.

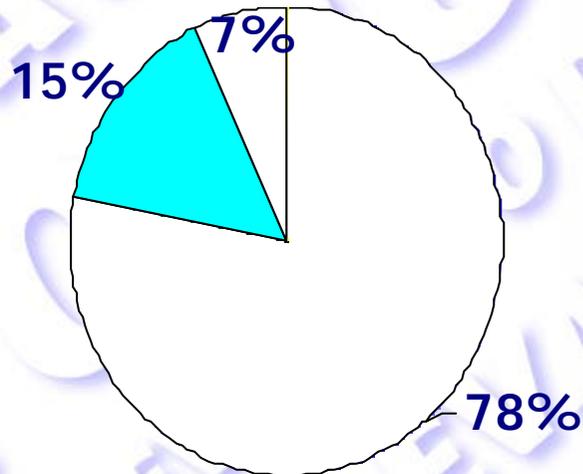
4.-Resultados a 30.09.02:

## Azúcar: líder del mercado español



### 1. Posición de partida:

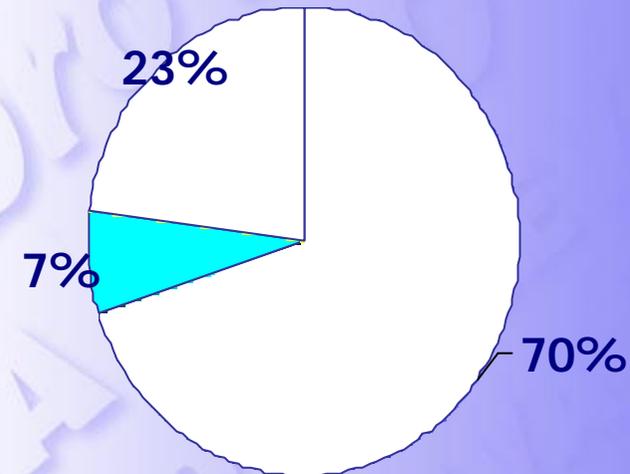
- **Cuota actual (en tns):**



■ Ebro Puleva ■ ACOR ■ ARJ

- **Ventas Azucarera (Tns)**

enero/sept 2002



■ Industrial ■ Exportación ■ Distribución

- La marca Azucarera tiene una cuota de mercado en "azúcar boca" aproximada al 90%

4.-Resultados a 30.09.02:

## Azúcar: mejorando día a día



### 2. Mercado 2002. Datos Base

- ✓ Menor disponibilidad de azúcar campaña 2001/02 inferior en 115.000 Tns a campaña anterior
- ✓ Reducción ventas exportación (aprox. 70.000 Tns) por no disponibilidad. Azúcar C escaso impacto en resultados

### 3. Mejora resultados económicos con menor volumen de negocio

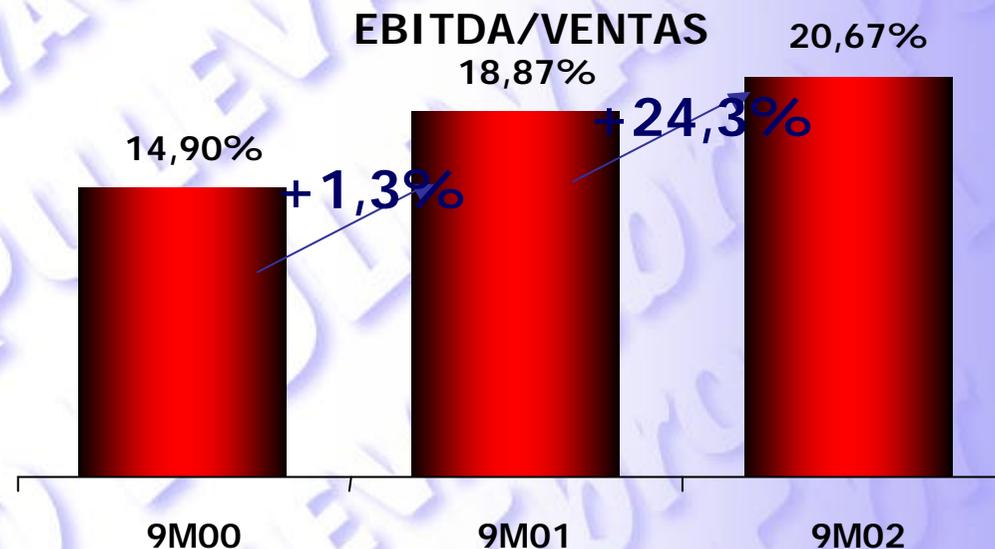
- ✓ Reducción costes fabricación
  - ✓ Mejora calidad remolacha producto de
    - ✓ Planes agronómicos
    - ✓ Optimización Logística Arranque / suministro fábricas
  - ✓ Mejoras generalizadas costes operativos y eficiencia procesos productivos
- ✓ Reducción costes estructura fija (8,5 M de euros)
  - ✓ Gastos (5,6 M de euros)
  - ✓ Mano de obra (2,9 M de euros)
- ✓ Reducción gastos financieros (2.2 M de euros) vía mejor gestión del circulante

# Azúcar: Evolución financiera 9M02



(miles de euros)	Trimestre a trimestre		
	1Q02	2Q02	3Q02
Ventas	148.547	177.954	197.300
Ebitda	25.363	37.851	45.043
Ebit	23.379	32.204	35.699

Año a año				Dif.YoY
	9M00	9M01	9M02	9M02/01
Ventas	588.716	570.479	523.801	-8,18%
Ebitda	87.733	107.671	108.257	0,54%
Ebit	70.339	90.245	91.282	1,15%



---

#### 4.-Resultados a 30.09.02:

## Azúcar: mejorando día a día

---

### 5. Plan de optimización operativa

- ✓ Objetivos
  - ✓ Búsqueda de la optimización de nuestra operación
  - ✓ Establecimiento dinámica mejora permanente
  - ✓ Reducción costes globales operación > 50 M de euros para 2004/05
- ✓ Tres etapas
  - ✓ 1. Septiembre 2001 / marzo 2002
    - ✓ Presentación Plan Protagonismo Interno
    - ✓ Organización Equipos Gestión
    - ✓ Benchmarking inter/azucarera
    - ✓ Establecimiento tutorías / mejores prácticas
  - ✓ 2. Benchmarking externo marzo 2002 / septiembre 2002
    - ✓ Saint Louis Sucre (5 fábricas)
    - ✓ IANSA (4 fábricas)
  - ✓ 3. Dinámica mejora continua Octubre 2002
    - ✓ Incorporación Consultor Externo ( Instituto Renault)
    - ✓ Formación equipo gestores
    - ✓ Inicio plantas sur inmediato

#### 4.-Resultados a 30.09.02:

### Azúcar: mejorando día a día

#### 5. Plan de optimización operativa

- ✓ Primeros resultados. Comparativo Campañas Sur

(M de euros)	Coste real	A Costes	A Costes
Campaña Sur		2001/02	1999/00
2002/03	145	151	166
Dif		-6	-21

(miles Tns)

Campaña Sur	Tns remolacha	A Rdmtos	A Rdmtos
	Real	2001/02	1999/00
2002/03	2.308	2.394	2.705
Dif (M de Tms)		86	397

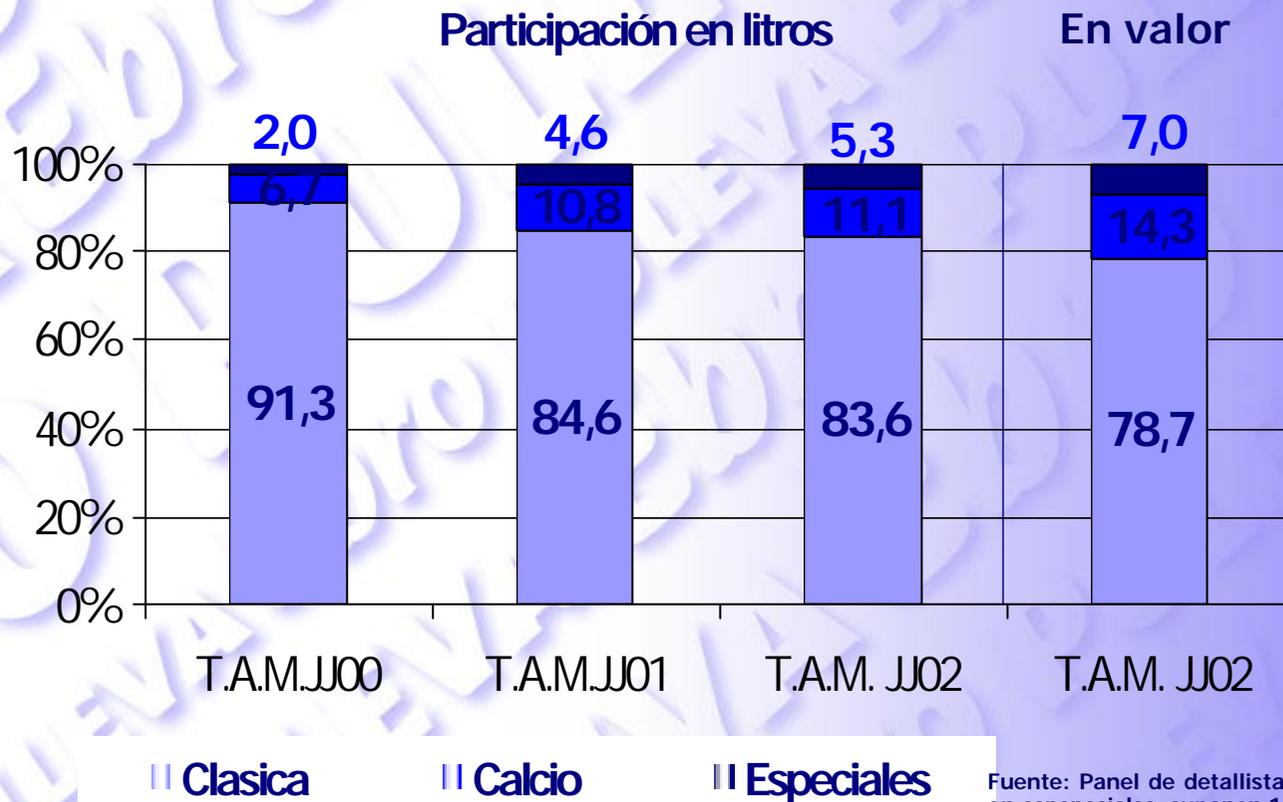
4.-Resultados a 30.09.02:

## Lácteos: innovar e I+D



- Puleva ha venido trabajando en:
  - ✓ Trasladar su línea de productos desde los más genéricos (UHT) hacia productos de mayor valor añadido.
  - ✓ Seguir innovando y desarrollando nuevos productos
  - ✓ Profundizar en el reconocimiento de su marca
- Continúa liderando el mercado de productos de valor añadido.
- Ha seguido trabajando en mejorar su presencia en la Distribución tanto en el canal "seco" como en el "refrigerado" para el lanzamiento de la gama de fermentados.
- La gama de fermentados ya es amplia: desde el tradicional hasta el líquido en envase monodosis o el americano.

# Lácteos: Innovar e I+D

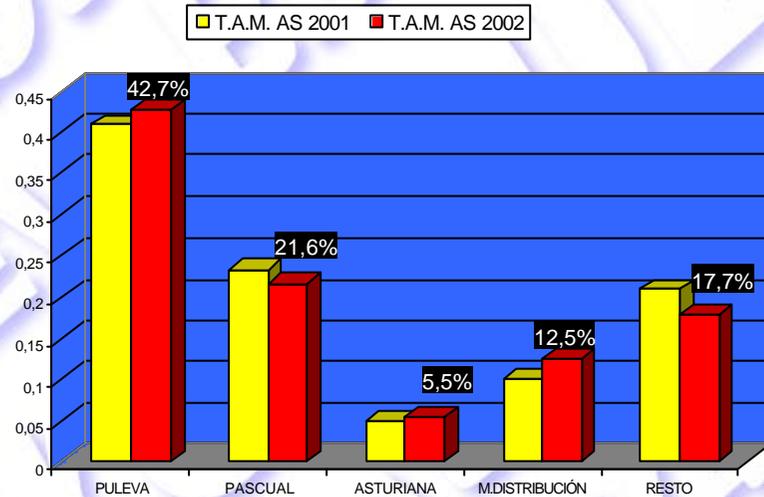


**La leche con calcio y especiales es el segmento de crecimiento impulsado por Puleva**

# Lácteos: Innovar e I+D



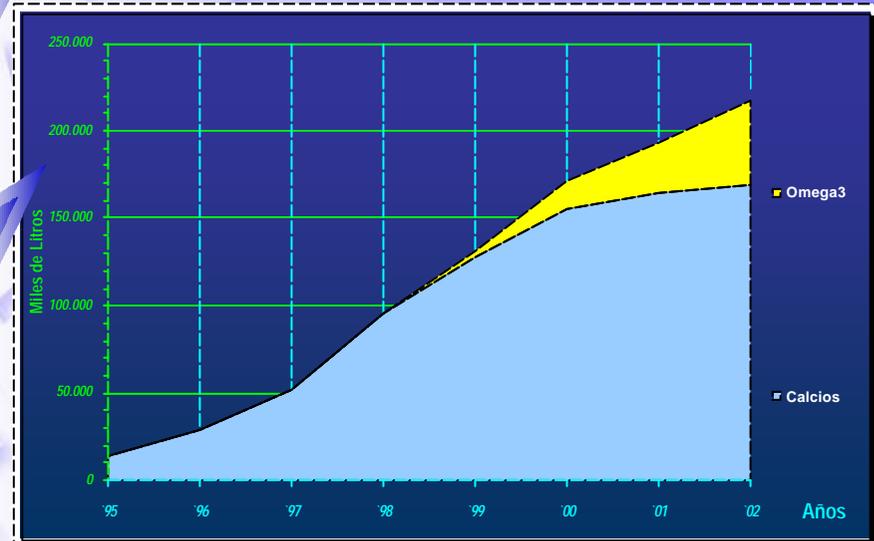
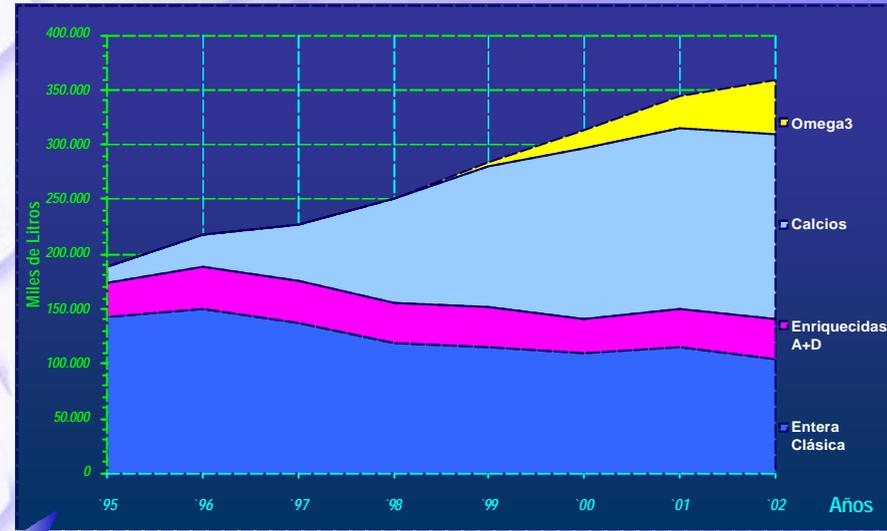
**Somos líderes en leches especiales**



Fuente: datos Nielsen

**Mejora progresiva del mix de ventas**

**Crecimiento espectacular en Calcio y Omega3**



## Lácteos: innovar e I+D



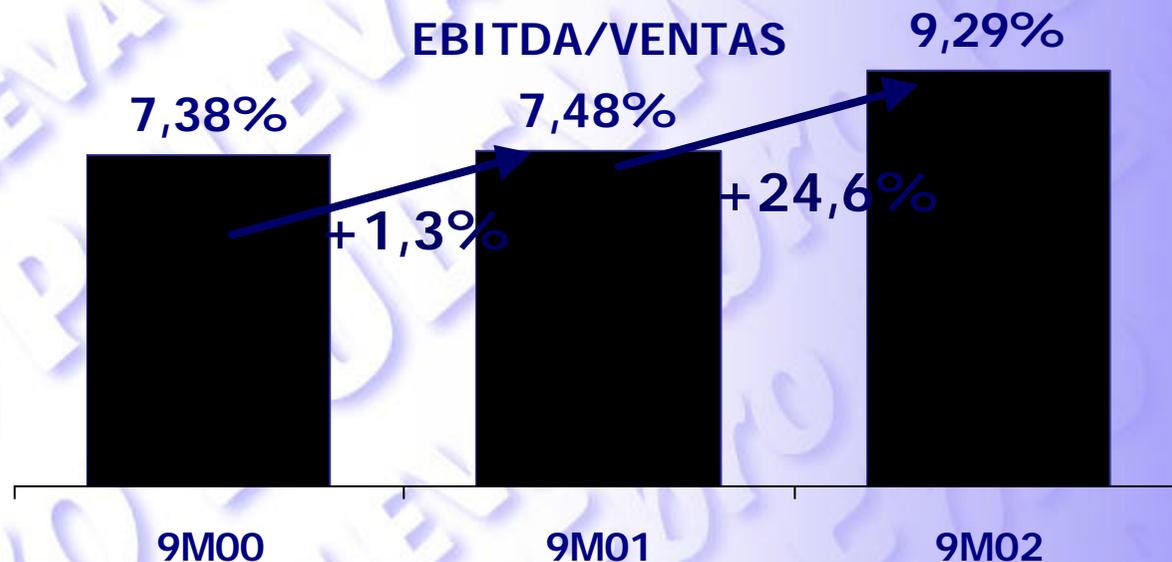
- Nuestro esfuerzo inversor en fermentados está ahora en su fase más importante. En los años 03 y 04 va a requerir mucha atención de gestión y recursos de todo tipo. Consolidar nuestra presencia en esa línea, abre un nuevo vector de crecimiento y rentabilidad tan importante como el de la leche líquida

# Lácteos: Evolución financiera 9M02



(miles de euros)	Trimestre a trimestre		
	1Q02	2Q02	3Q02
Ventas	126.795	133.769	129.709
Ebitda	9.973	14.737	11.564
Ebit	3.976	13.135	7.085

Año a año	9M00	9M01	9M02	9M02/01
Ventas	385.671	415.064	390.273	-5,97%
Ebitda	28.470	31.046	36.274	16,84%
Ebit	17.720	22.311	24.196	8,45%



4.-Resultados a 30.09.02:

## Arroz: Liderazgo en Europa



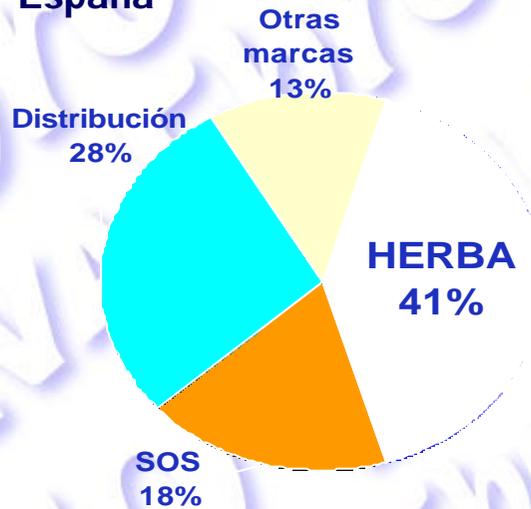
- El Grupo Herba es el líder del mercado del arroz en la UE.
- En España, tenemos una posición en el mercado de marcas casi tres veces superior a la de nuestro competidor más cercano gracias a una estrategia multimarca. Esta diferencia es mayor en los segmentos de valor añadido y crecimiento, arroces vaporizados, especialidades, etc
- En Portugal, controlamos un 22,4% del mercado, adelantando en más de 6 puntos % a nuestro más cercano competidor. Nuevamente, esta diferencia es mayor en el mercado de crecimiento, arroz agulha (aproximadamente el 50% del mercado total), en el que Nielsen nos controla un 41% de cuota, frente a un 8,5% del segundo participante.
- En el resto de Europa, nuestra filiales en Bélgica, Alemania, Italia y Reino Unido, continúan mejorando sus posiciones de mercado profundizando en sus marcas y mejorando sus instalaciones industriales.

# Líder en España y Europa

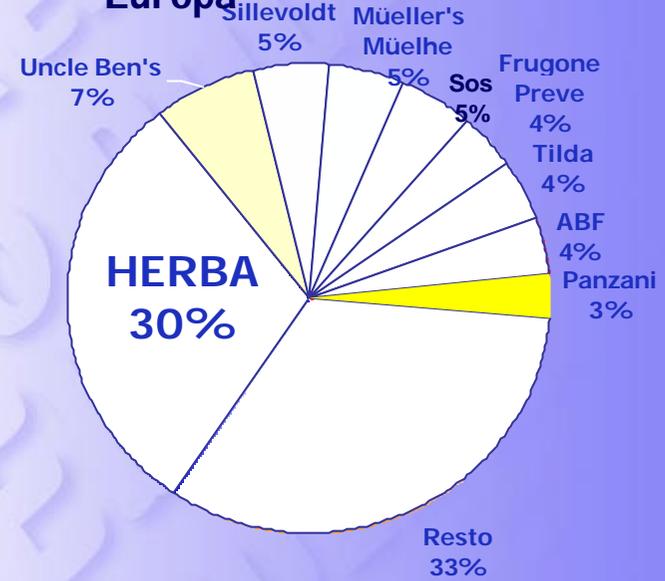
## Cuota de Mercado del Grupo Herba



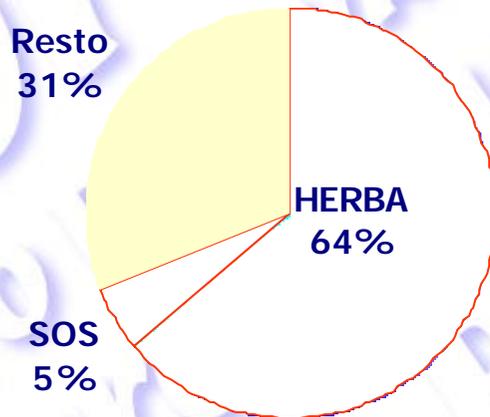
### España



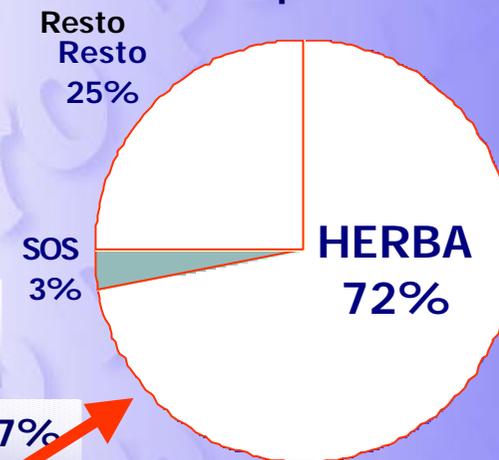
### Europa



### Arroces Especiales



### Arroz Vaporizado



Crecimiento valor 12%  
Total mercado 3%

Crecimiento volumen 4,7%  
Total mercado 12,5%

(\*) Datos España semana 39 año 2001 Nielsen, Herba 20

# Arroz:

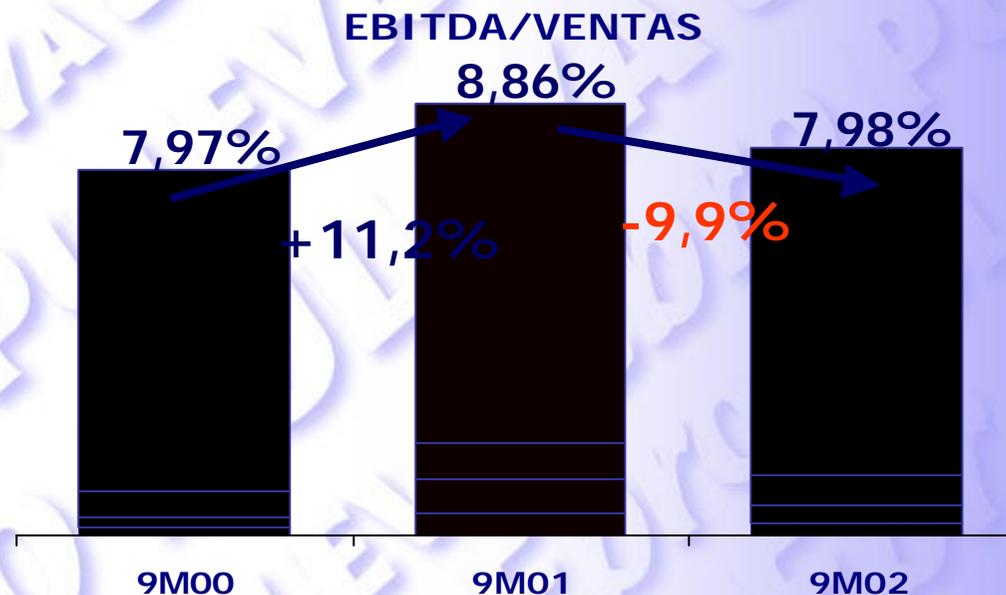
## Evolución financiera 9M02



(miles de euros)	Trimestre a trimestre		
	1Q02	2Q02	3Q02
Ventas	114.729	177.954	103.868
Ebitda	9.794	10.236	6.819
Ebit	7.597	4.764	7.366

	9M00	9M01	9M02	9M02/01
Ventas	305.147	293.613	336.417	14,58%
Ebitda	24.317	26.026	26.849	3,16%
Ebit	18.209	19.937	19.727	-1,05%



4.-Resultados a 30.09.02:

## Chile: Riesgo acotado, efecto estético



- Chile continua siendo un foco de incertidumbre por las circunstancias del entorno y del mercado azucarero en la zona.
- Adicionalmente, el peso ha continuado depreciándose respecto al euro.
- El Gobierno chileno ha dado muestras inequívocas de apoyo y creemos que el marco regulatorio se estabilizará en términos razonables.
- La entrada de azúcar ha sido muy relevante en los primeros meses pero el ritmo ya se está ralentizando.
- La venta de Proterra ya se ha formalizado. Esta operación nos generará caja y liberará tiempo de gestión. Tras ello, IANSA estará más enfocada a un negocio base.
- La forma en la que está estructurado el 23% que controlamos en IANSA, nos obliga a consolidar. En todo caso, continuaremos facilitando información en ambas bases contables para mayor claridad.

# Chile: Evolución financiera 9M02

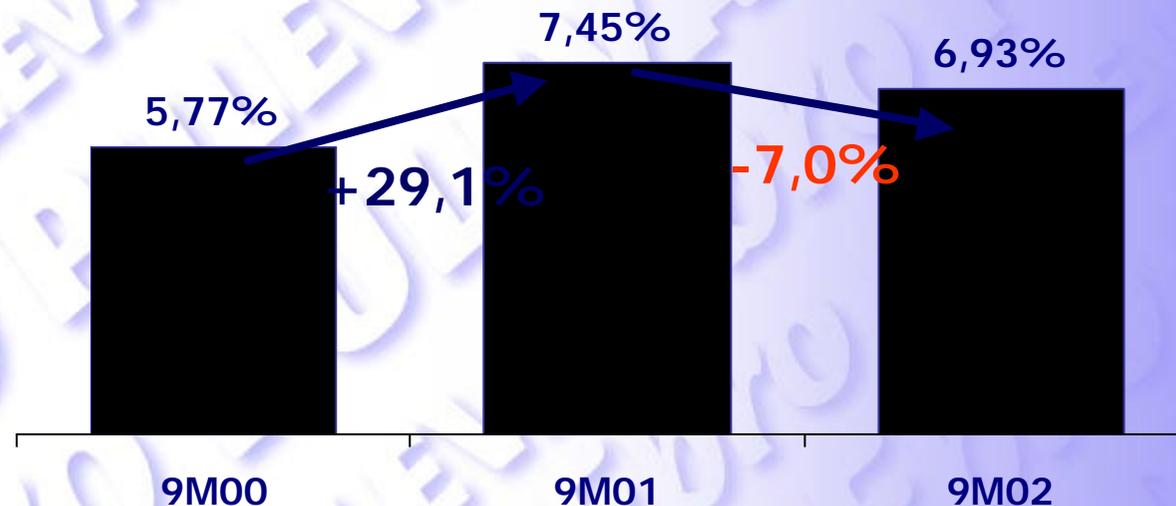


(miles de euros)	Trimestre a trimestre		
	1Q02	2Q02	3Q02
Ventas	105.345	118.915	126.869
Ebitda	2.823	11.707	9.791
Ebit	-3.905	6.036	5.683

Año a año	9M00	9M01	9M02	9M02/01
Ventas	406.992	401.928	351.129	-12,64%
Ebitda	23.476	29.951	24.321	-18,80%
Ebit	14.446	18.599	7.814	-57,99%

## EBITDA/VENTAS



4.-Resultados a 30.09.02:

## El futuro, 4 patentes solicitadas en su 1er año...



### Componentes bioactivos

Nombre	Efecto	Aplicación	
CV-33	Antioxidante	Cardiovascular	} <b>Novel food</b> No incluido en el folleto de salida a Bolsa
BR-17	Neuroprotector	Sistema nervioso	
BR-24	Neuroprotector	Sistema nervioso	
AL-41	Antialérgico	Alergia	
IM-36	Resistencia a microorg.	Infecciones	
<b>IM-7</b>	<b>Tratamiento de infecciones</b>	<b>Inmunológico</b>	
AL-10	Tolerancia oral	Alergia	
IM-32	Prebiótico	Función intestinal	
CV-63	Enf. Cardiovascular	Cardiovascular	
CV-17	Enf. Cardiovascular	Cardiovascular	

### Fuentes de Ingresos

- Comercialización nacional e internacional de biomoléculas
- Royalties por la cesión del uso de las patentes fruto de los nuevos desarrollos
- Venta de patentes
- Ingresos por proyectos de investigación y desarrollo realizados a medida para otras compañías

---

4.-Resultados a 30.09.02:

## **Gestora de Patrimonio (G.D.P.): la hucha**

---

- Hasta la fecha, aparte de Valladolid registrada en el 2.001, hemos realizado dos operaciones de más de €6 mm y estamos muy avanzados en la tercera:
  - ✓ Málaga: en Febrero vendimos el solar que albergaba una antigua fábrica de azúcar en €7,5 millones
  - ✓ Pueblo Nuevo: en Junio vendimos un antiguo almacén de azúcar en €7,0 millones
  - ✓ Operación Balmes: el 27.10 ha comenzado el proceso de venta de la antigua sede de AEA con un precio mínimo de €26 millones
- Asimismo hemos trabajado en preparar las operaciones que ejecutaremos en el año 2003
- GDP seguirá aportando caja de forma relevante en los próximos años

---

#### 4.-Resultados a 30.09.02:

### Consolidado

---

- Los Resultados acumulados en los nueve primeros meses se han caracterizado por:
  - ✓ La favorable marcha de los negocios centrales
  - ✓ El efecto negativo de Chile en nuestra cuentas y por
  - ✓ El retraso a la última parte del año de la operación inmobiliaria importante del año.
- Presentamos los datos por “puesta en equivalencia” y en “consolidación plena”.

#### 4.-Resultados a 30.09.02:

### Consolidado Chile por puesta en equivalencia

(miles de euros)	9M02	9M01	Dif.%
Ventas	1.289.231	1.323.304	-2,6%
Ebitda	169.072	163.080	3,7%
Ebitda/Ventas	129.907	127.858	1,6%
Ebit	107.931	104.006	3,8%
Rtdo. Ordinario	113.579	110.596	2,7%
Retorno	175.262,0	158.156,0	10,8%
Capital Empleado	1.187.878,0	1.237.427,0	-4,0%
ROCE	14,8	12,78	15,8%
Endeudamiento medio	393.171	397.722	-1,1%

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

#### 4.-Resultados a 30.09.02:

### Consolidación global

(miles de euros)	9M02	9M01	Dif.%
Ventas	1.640.360	1.725.232	-4,9%
Ebitda	193.393	193.031	0,2%
Ebitda/Ventas	11,8%	11,2%	5,4%
Ebit	137.718	146.457	-6,0%
Rtdo. Ordinario	110.604	113.681	-2,7%
Rtdo. Atribuido	75.528	73.676	2,5%
Retorno	191.645	185.438	3,3%
Capital Empleado	1.688.076	1.783.053	-5,3%
ROCE	11,4	10,4	9,6%
Endeudamiento medio	658.822	678.334	-2,9%



---

## Perspectivas cierre del ejercicio 2002

---

---

## 5.-Cierre año 2002:

# Entorno en el último trimestre

---

- No esperamos que el mercado de consumo cambie si bien, el cuarto trimestre es habitualmente el mejor para nuestras actividades.
- Cada uno de los negocios tiene razones para un cierto optimismo:
  - ✓ La Campaña Sur ha sido excelente y las primeras indicaciones, hacen pensar lo mismo de la Campaña Norte, recién comenzada.
  - ✓ La nueva cosecha de arroz, ahora entrando en silos, tiene un coste menor que refleja, en cierta medida, la situación de los mercados internacionales. Durante los últimos meses, hemos “desestocado” fuertemente en previsión de este fenómeno.
  - ✓ La materia prima láctea está subiendo más suavemente que otros años lo que permitirá una curva de margen mas estable para el año.
  - ✓ Chile está mostrando ya a septiembre un mejor comportamiento y creemos que los próximos tres meses serán mejores que los anteriores.

## 5.-Cierre año 2002:

### Azucarera Ebro, S.L.

- Los buenos rendimientos de la Campaña Sur y la situación de mejor tono del mercado, nos hacen ser optimistas de forma que esperamos consolidar en el cuarto trimestre un resultado anual satisfactorio.

	(M de euros)			Dif.02/01
	2.000	2.001	2.002	
<b>Ventas</b>	775,5	751,9	719,9	-4,3%
<b>Ebitda</b>	125,6	144,2	156,4	8,5%
<b>Ebitda/Ventas</b>	16,2%	19,2%	21,7%	13,3%
<b>Ebit</b>	93,2	108,7	120,4	10,8%
<b>Rdo Ordinario</b>	95,0	100,6	117,5	16,8%

- Proyectos en curso:
  - ✓ Plan de Optimización Operativa Fase 3
  - ✓ Plan Logístico - Explotación ventaja competitiva
    - Servicio cliente "just in time"
  - ✓ Adecuación parque industrial necesidades 2006
  - ✓ Desarrollo componentes - Colaboración Puleva Biotech
    - Búsqueda opciones posicionamiento

---

5.-Cierre año 2002:

## **Azucarera Ebro, S.L.**

---

- Perspectivas inmediatas
  - ✓ Desclasificación aprox. 826.000 Tns cuota UE
  - ✓ Impacto moderado para Azucarera
- Estabilidad mercado / Buenas cosechas Norte y Sur / Proceso optimización operaciones
- Avance procesos
  - ✓ OMC (DOHA)
  - ✓ OCM (Azúcar)
  - ✓ PAC (UE)
- Entornos más abiertos de forma progresiva

## 5.-Cierre año 2002:

### Puleva Food, S.L.

- Es el cuarto trimestre, esperamos consolidar la mejora de la rentabilidad.

	(M de euros)			Dif.02/01
	2.000	2.001	2.002	
Ventas	511,9	538,4	512,3	-4,8%
Ebitda	34,6	42,7	48,6	13,8%
Ebitda/Ventas	6,8%	7,9%	9,5%	19,6%
Ebit	19,8	21,3	31,8	49,3%
Rdo Ordinario	12,3	18,6	22,9	23,1%

- Las cifras apuntan a que Omega acabará el año en un ritmo de 5,0 millones de litros lo que supone una tasa anual de 60 mm de litros frente a los 30 con la que empezamos el año. Esto tendrá un efecto multiplicador sobre los márgenes del año próximo.
- En fermentados nos centraremos en el enfoque del negocio para buscar un segmento de mercado diferente al del líder.

---

5.-Cierre año 2002:

## **Herba Nutrición, S.L.**

---

- Resultados satisfactorios ante una difícil situación de mercado mundial. La nueva Farm Bill americana reduce los precios del arroz USA a los niveles más bajos de los últimos 50 años situándose el precio del arroz por debajo del trigo.
  - ✓ Reacción Herba: aumento de las ventas para compensar el menor margen por presión USA.
- La Mid Term Review presentada por Fishler en julio es muy positiva y despeja las dudas sobre la viabilidad del cultivo del arroz. Propiciará una bajada de precio de 300 euros a 120-150 euros que permitirá competir con el arroz de importación y ganar competitividad contra la pasta y otros sustitutos.
- Nos encontramos ante un nuevo hito de crecimiento de Herba. En el pasado han sido:
  - ✓ Introducción arroz largo índica
  - ✓ Introducción vaporizado
  - ✓ Internacionalización
  - ✓ Hoy podemos afirmar que la nueva generación de arroces microondas NFR (patente Ebro Puleva) va a revolucionar el consumo de arroz en Europa y permitirá un importante salto en una nueva fase de crecimiento.

## 5.-Cierre año 2002:

### Herba Nutrición, S.L.

- Este cuarto trimestre debe ver los frutos del esfuerzo de "desestocaje" realizado; la nueva campaña la abordamos en niveles mínimos de inventario y podremos ser más competitivos que el resto de los operadores.



	(M de euros)			
	2.000	2.001	2.002	Dif.02/01
<b>Ventas</b>	453,8	392,8	445,9	13,5%
<b>Ebitda</b>	34,3	33,2	35,9	8,1%
<b>Ebitda/Ventas</b>	7,6%	8,5%	8,1%	-4,7%
<b>Ebit</b>	25,6	25,1	26,4	5,2%
<b>Rdo Ordinario</b>	21,1	19,4	20,9	7,7%

- El éxito alcanzado en el lanzamiento de los arroces 1-3 minutos microondas, nos ha sorprendido y no vamos a dejar pasar la oportunidad. Ya estamos en las últimas fases del diseño de una nueva planta de gran capacidad y economía que nos permitirá atender los mercados que no podíamos abastecer por estar saturada la instalación actual.

---

5.-Cierre año 2002:

## **Herba Nutrición, S.L.**

---

- Continuamos prestando atención a las oportunidades de consolidación, sobre todo en el mercado europeo. Podemos anunciar la compra del 100% de Heap y de La Fallera. Proceso que continuará en el 2003.
  - ✓ Lanzamiento de Gourmet House en el Reino Unido.
  - ✓ Lanzamiento platos preparados en Francia e Italia.

## 5.-Cierre año 2002:

### Chile

- La situación del peso chileno y de sus vecinos de Mercosur, han sido muy relevantes para entender lo ocurrido este año. Las elecciones en Brasil, son clave para anticipar lo que ocurrirá en los siguientes meses.

 <b>IANS A</b>	(M de euros)			
	2.000	2.001	2.002	Dif.02/01
<b>Ventas</b>	542,7	557,1	430,9	-22,7%
<b>Ebitda</b>	28,2	43,5	19,9	-54,3%
<b>Ebitda/Ventas</b>	5,2%	7,8%	4,6%	-40,9%
<b>Ebit</b>	16,4	22,9	4,9	-78,6%
<b>Rdo Ordinario</b>	-11,5	5,7	-8,7	-252,6%

- La defensa de los precios efectuada en los primeros meses, ha dado ya sus frutos en septiembre y esperamos una contribución neta equilibrada en IANSA que una vez aplicada la cascada de consolidación, nos suponga una pérdida de unos €5 millones.
- En todo caso, nuestra exposición bruta es de €75 millones.

---

## 5.-Cierre año 2002:

# Actas de Alcohol

---

- El 2 de Agosto, comunicamos Hecho Relevante a la CNMV por el que informábamos de que habíamos recibido notificación del fallo en nuestra contra de un Recurso planteado ante la A. Nacional por una inspección relativa a suministro de alcohol a unos clientes portugueses a lo largo de los años 1.996 y 1997.
- Tanto nuestros asesores jurídicos como nuestros auditores estaban de acuerdo en la no necesidad de provisionar y así lo reflejaban nuestras Cuentas.
- El fallo, que ya ha sido recurrido ante el T. Supremo y ha sido analizado por el Consejo, nos obliga a provisionar y así lo reflejarán nuestras Cuentas a 31.12.02, lo que supondrá un impacto de €30,5 millones después de impuestos.
- En esta comunicación usaremos las cifras antes de dotación para facilitar la comparación, si bien el resultado final del año recogerá este efecto.

## 5.-Cierre año 2002:

### Consolidación por puesta en equivalencia

- Los resultados anuales esperados, son bastante satisfactorios en todos los niveles de explotación. Nuestro EBITDA y EBIT mejoran sobre el año anterior a tasas bastante importantes.
- Nuestro endeudamiento continuará reduciéndose como consecuencia de la generación operativa y de los cobros por desinversiones de activos inmobiliarios.

	(M de euros)			
	2.000	2.001	2.002	Dif.02/01
Ventas	1.839	1.757	1.728	-1,7%
Ebitda	201	232	231	-0,7%
Ebidta/Ventas	10,9%	13,2%	13,3%	1,0%
Ebit	142	157	170	7,9%
Rdo Ordinario	115	133	143	7,5%
Rtdo Atrbuido	67	113	114	0,7%

## 5.-Cierre año 2002:

### Consolidación global

- Incorporando los datos de Chile, nuestros ratios empeoran en los niveles de explotación. Nuestro endeudamiento se reducirá por las razones apuntadas en la página anterior y por las desinversiones en Chile.

<b>Ebro PULEVA</b> GRUPO	(M de euros)			
	2.000	2.001	2.002	Dif.02/01
<b>Ventas</b>	2.354	2.313	2.159	-6,7%
<b>Ebitda</b>	231	274	260	-5,1%
<b>Ebidta/Ventas</b>	9,8%	11,9%	12,1%	1,7%
<b>Ebit</b>	159	185	175	-5,5%
<b>Rdo Ordinario</b>	122	146	139	-4,8%
<b>Rtdo Atribuido</b>	67	113	114	0,7%
<b>Extraordinarios</b>	0	-17,7	-30,5	72,3%
<b>Neto Final</b>	66,6	95,1	83,1	-12,6%

5.-Cierre año 2002:

## Ratios Operativos del ejercicio

ROCE:	%		
	2.002	2.001	Dif.02/01
<b>Consolidación</b>			
Global	10,4	10,4	0,0%
P. en equivalencia	13,3	13,0	2,3%
<b>Azucarera</b>	21,1	16,3	29,4%
<b>Puleva</b>	14,0	13,7	2,6%
<b>Herba</b>	13,2	13,3	-0,8%

(M de euros)	
Deuda inicial por P.E.	437
Chile	282
<b>Deuda inicial consolidada</b>	<b>719</b>
Deuda final por P.E.	429
Chile	233
<b>Deuda final consolidada</b>	<b>662</b>
Reducción de Deuda	57
Reducción adicional pago Herba	60
<b>Reducción Total Año 2002</b>	<b>117</b>

## Conclusiones:

(M de euros)	Consolidado sin GDP y sin CHILE			G.D.P.			Consolidado sin Chile		
	2.002	2.001	Dif. 02/01	2.002	2.001	Dif. 02/01	2.002	2.001	Dif. 02/01
	Ventas	1.717	1.709	0%	13	49	-73%	1.730	1.757
EBITDA	222	196	13%	8	37	-78%	230	232	-1%
EBIT	162	121	33%	7	36	-79%	169	157	8%
Rtdo Ordianrio	126	97	31%	16	36	-56%	142	133	7%
Rtdo Extraordinario	9	-32	129%	9	1	1038%	18	-31	159%
Rtdo Bruto	136	64	111%	25	37	-32%	161	101	58%
Rtdo Atribuido	93	71	32%	20	24	-15%	114	95	20%

(M de euros)	Chile			Consolidado		
	2.002	2.001	Dif. 02/01	2.002	2.001	Dif. 02/01
Ventas	431	557	-23%	2.161	2.313	-7%
EBITDA	30	43	-31%	260	274	-5%
EBIT	5	23	-79%	174	185	-6%
Rtdo Ordianrio	-9	5	-254%	138	146	-5%
Rtdo Extraordinario	4	-6	178%	22	-37	158%
Rtdo Bruto	-6	4	-226%	160	109	47%
Rtdo Atribuido	-5	-3	-98%	114	95	19%

Los negocios centrales van a hacer un año bastante satisfactorio

Chile nos influye con volatilidad insistimos que la Consolidación Global no es la forma razonable de reflejar la inversión en Chile.

La forma de registrar las operaciones de la GDP altera nuestro EBITDA