



## **COMUNICACIÓN DE HECHO RELEVANTE**

Muy Señores nuestros:

PESCANOVA, S.A., de conformidad con lo previsto en el artículo 82 de la Ley del Mercado de Valores, por medio de la presente, comunica el siguiente:

### **HECHO RELEVANTE**

Que el día 6 de noviembre de 2013, en el seno del Consejo de Administración de la Compañía, PESCANOVA, S.A. ha recibido informe del Plan de Viabilidad elaborado por PwC.

Que, a continuación, se resumen las principales conclusiones contenidas en el mencionado informe del Plan de Viabilidad.

Atentamente,

Fdo. Santiago Hurtado Iglesias en nombre de Deloitte Advisory, S.L.

# **PLAN DE VIABILIDAD - PRINCIPALES CONCLUSIONES**

**6 de noviembre 2013**

# Índice

---

## **1. Consideraciones generales**

- En este documento se resumen las principales conclusiones contenidas en el informe del Plan de Viabilidad entregado por PWC con fecha 6 de noviembre de 2013 al Consejo de Administración.
- El perímetro incluido en el informe del Plan de Viabilidad incluye todas las unidades de negocio actuales del Grupo excluyendo la participación en Australia. Por tanto, se incluyen todos los negocios en Chile, planteando un posible levantamiento de la quiebra en aquel país, dónde ya se han establecido conversaciones con los distintos acreedores y con el Síndico que tutela el citado proceso.
- El Plan de Viabilidad proyecta diversos escenarios con un horizonte temporal de 4 años y con especial foco en la generación de caja operativa antes del servicio de la deuda. No incluye el análisis de la actual estructura de deuda en el Grupo.
- Se asume que el año 1 son los primeros 12 meses a partir de la inyección de capital circulante que se considera necesaria.

## **2. Mercado y visión general del negocio**

## **3. Plan de viabilidad – Principales magnitudes**

## **4. Potenciales mejoras, sinergias y riesgos**

## 2. Mercado y visión general del negocio

---

### MERCADO

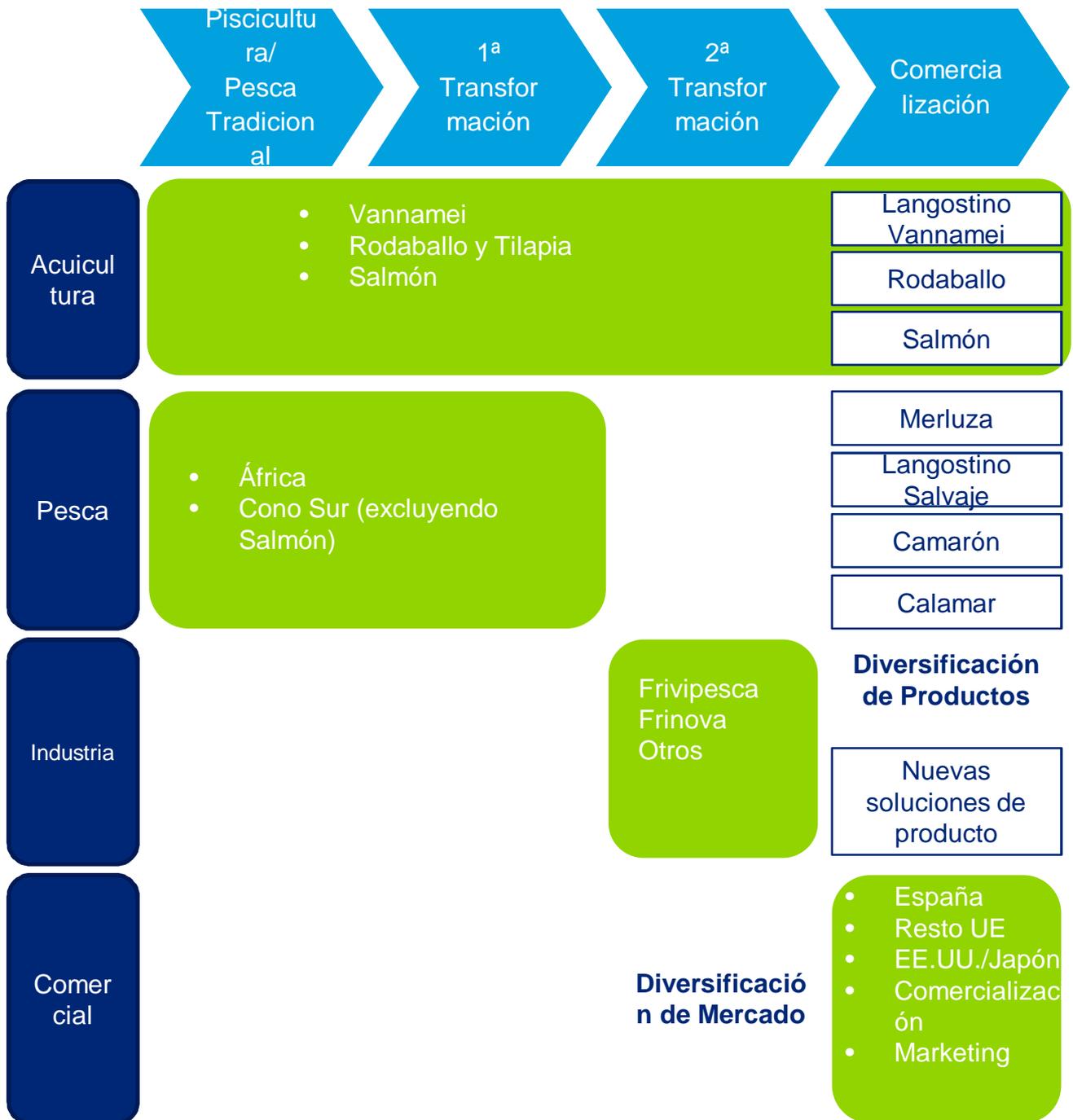
- Crecimiento del consumo global de pescado (+2% de TACC desde 2000) y un crecimiento esperado de +1% TACC durante la próxima década hasta 181 millones de Tn en 2022.
- La captura de pescado salvaje se ha mantenido estable durante la última década (-0,26% TACC) y se prevé que crezca moderadamente durante la próxima década (+0,56% TACC).
- A su vez, la producción de pescado proveniente de acuicultura se ha incrementado significativamente durante la última década (+6,13% TACC) y se espera que se mantenga el crecimiento durante la próxima década (+2,54% TACC).

### VISIÓN GENERAL DEL NEGOCIO

- Principales productos (73% de las ventas 2012):
  - ✓ Langostino (46%)
  - ✓ Merluza (11%)
  - ✓ Salmón (9%)
  - ✓ Surimi (4%)
  - ✓ Rodaballo (3%)
- Principales mercados (81% de las ventas 2012):
  - ✓ España (38%)
  - ✓ Resto UE (31%)
  - ✓ EEUU (12%)

## 2. Mercado y visión general del negocio

### CADENA DE VALOR



### 3. Plan de viabilidad – Principales magnitudes

---

#### CONSTRUCCIÓN DEL PLAN DE VIABILIDAD

- El Plan de Viabilidad se ha construido de acuerdo con los siguientes pasos:

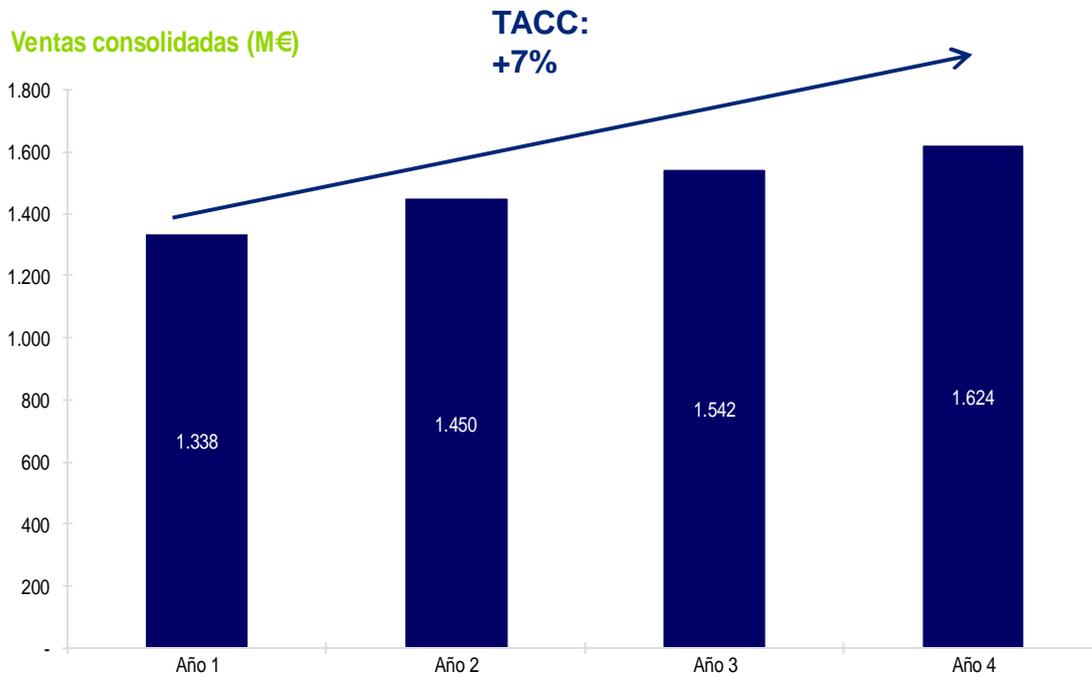


### 3. Plan de viabilidad – Principales magnitudes

---

#### VENTAS

- Ventas estimadas de 1.338 millones de euros en el primer año con un crecimiento esperado de +7% TACC en los cuatro años proyectados hasta alcanzar los 1.624 millones de euros. Aproximadamente el 60% de estas ventas provendrían directamente de las comerciales del Grupo a terceros.



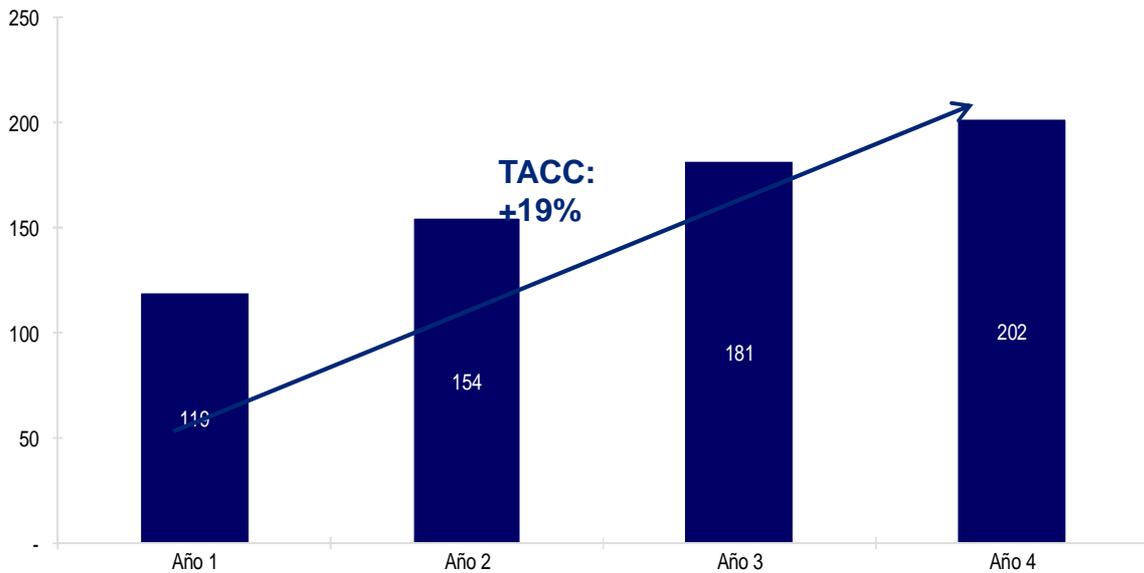
### 3. Plan de viabilidad – Principales magnitudes

---

#### EBITDA

- El EBITDA proyectado para el año 1 asciende a 119 millones de euros estimando un crecimiento de +19% TACC para el próximo cuatrienio hasta alcanzar los 202 millones de euros, donde la contribución de los negocios asociados a la acuicultura del Langostino Vannamei, Salmón, Rodaballo y Tilapia se acerca al 60%.

EBITDA consolidado (M€)



### 3. Plan de viabilidad – Principales magnitudes

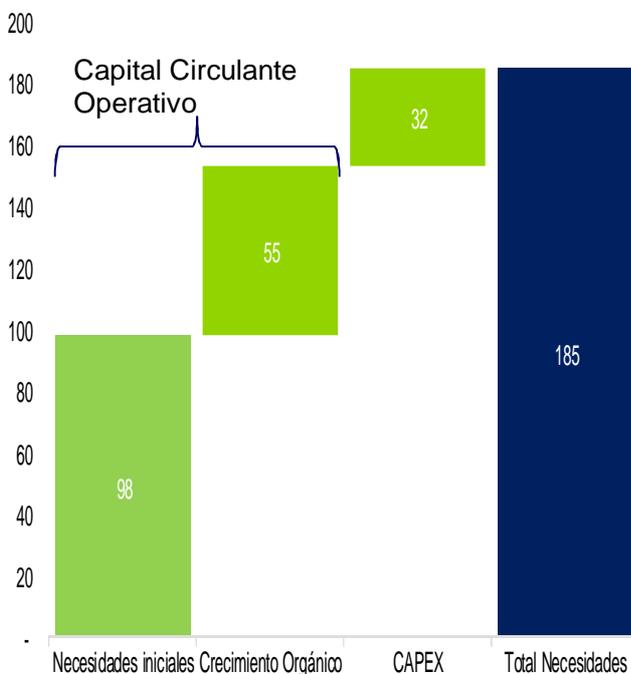
---

#### SENSIBILIDADES EN EL PLAN DE VIABILIDAD

- El plan de Viabilidad incluye diferentes escenarios según hipótesis de sensibilidad consideradas que afectan principalmente a precios de venta de los productos de las áreas de Chile, Vannamei, Rodaballo y África.
- La mayoría de las sensibilidades reflejan unos EBITDAs superiores al caso base, y el impacto más relevante corresponde al área de Vannamei debido a los precios históricos alcanzados en 2013 por el Langostino que, en caso de mantenerse, incrementarían significativamente el EBITDA del caso base.

#### CAPITAL CIRCULANTE OPERATIVO y CAPEX

Necesidades Capital Circulante Operativo y CAPEX (M€)



- Las necesidades de capital circulante operativo y capex consideradas en el año 1 del Plan de Viabilidad ascienden a 185 millones de euros.
- Estas necesidades requerirán de menores inyecciones de liquidez en función de la capacidad de generar EBITDA a lo largo del año 1.
- No están consideradas otras potenciales necesidades de aspectos no operativos, entre otros, el posible desembolso ante una eventual recuperación de los negocios de Chile de la quiebra, la amortización de la línea de crédito sindicada formalizada el pasado mes de junio o potenciales ingresos por desinversiones.

## 4. Potenciales mejoras, sinergias y riesgos

---

### Potencia les mejoras

#### 1. Comerciales:

- ✓ Optimización del mix de productos por línea de negocio/empresa del Grupo que podría conllevar a nuevas oportunidades e incrementos de precios (€/Kg) en gran parte de las líneas de negocio (Pesca, Acuicultura e Industrial).
- ✓ Optimización del mix de mercados y canales de venta: la estructura comercial histórica no garantiza la obtención de precios de venta óptimos (especialmente en entorno de recursos escasos) debido a la ausencia de una estructura comercial global para todo el Grupo.

#### 2. Operativas:

- ✓ Mejoras en costes operativos (directos e indirectos) en el área industrial y pesca.
- ✓ Análisis de costes pendiente de desarrollar y con claras oportunidades de mejora.
- ✓ Optimización del uso de los activos existentes (pesca, acuicultura e industrial). El Plan de Viabilidad no considera nuevas inversiones significativas.

#### 3. Organizativas:

- ✓ Mejoras a nivel de coordinación global (producto, mercados, servicios centrales, etc.).
- ✓ Integración de algunas áreas de negocio.
- ✓ Desarrollo de capacidades principalmente en acuicultura ya que en algunos casos se encuentra en la etapa inicial de aprendizaje.

## 4. Potenciales mejoras, sinergias y riesgos

---

### Potencia les sinergias

La puesta en marcha de determinadas medidas podría conllevar unos ahorros de hasta el 10% de la rentabilidad prevista con un plazo de retorno aproximado de un año. Las principales medidas identificadas son:

- ✓ Simplificación de la estructura legal/societaria
- ✓ Nuevo modelo organizativo y de gestión centralizado
- ✓ Integración a diferentes niveles dependiendo de cada negocio
- ✓ Integración comercial
- ✓ Creación de servicios centralizados e integrados de manera eficiente
- ✓ Creación de un departamento centralizado de compras
- ✓ Externalización de determinadas actividades logísticas

### Potencia les riesgos

#### 1. Riesgos biológicos de la biomasa (Pesca y Acuicultura):

- ✓ Enfermedades
- ✓ Condiciones ecológicas
- ✓ Crecimientos de biomasa

#### 2. Riesgos regulatorios:

- ✓ Licencias de pesca (cambios normativos, cuotas, etc.)
- ✓ Aspectos relacionados con la sostenibilidad pesquera y acuícola

#### 3. Riesgos macro económicos:

- ✓ Volatilidad del precio de venta y coste de determinados materias primas y otros productos
- ✓ Inflación y tipos de cambio