



Av. Remolar, 2
Tel.: +34.93.401.76.48
accionista@laseda.es

08820 El Prat de Llobregat (Spain)
Fax: +34.93.401.75.25
www.laseda.es

HECHO RELEVANTE

El Prat de Llobregat, 18 de junio de 2012.

Se remite la documentación que servirá de soporte a las presentaciones a inversores cualificados que tendrán lugar a partir del día de hoy.

Atentamente,

Carlos Moreira da Silva
Presidente Ejecutivo



LSB

La Seda de Barcelona

Time to invest

Junio 2012



Este documento se proporciona únicamente con fines informativos y no constituye, ni debe ser interpretado como, una oferta para vender o adquirir valores, ni una invitación o asesoramiento para comprar o suscribir valores emitidos por La Seda de Barcelona, SA ("La Seda de Barcelona" o "LSB"). Esta presentación ha sido preparada por LSB en relación con su ampliación de capital por un importe efectivo de 40.000.000 euros, cuyo "Folleto Informativo" ha sido registrado ante la Comisión Nacional del Mercado de Valores el 12 de junio de 2012. Este documento no tiene en cuenta los objetivos específicos de la inversión, la situación financiera o las necesidades de ningún inversor. Los inversores deben buscar asesoramiento financiero sobre la conveniencia de invertir en los valores o estrategias de inversión descritos en este documento y deben entender que las declaraciones con respecto a las perspectivas de futuro pueden no cumplirse.

La información contenida en este documento ha sido proporcionada por LSB. LSB no garantiza, explícita o implícitamente, la exactitud o a la exhaustividad de dicha información y ningún contenido de este documento debe ser interpretado como un compromiso por parte de LSB. Por consiguiente, ni LSB, ni ninguno de sus directores, socios, empleados o asesores, ni ninguna otra persona, será responsable por cualquier pérdida directa o indirecta surgida por cualquier persona como resultado de confiar en alguna información u omisión contenida en este documento.

En particular este documento puede contener declaraciones, objetivos y proyecciones proporcionados por LSB que constituyen estimaciones del futuro. Tales declaraciones, estimaciones, objetivos y proyecciones reflejan asunciones y juicios subjetivos por parte del equipo de gestión de LSB respecto a los resultados esperados. Estas asunciones y juicios pueden no ser correctos, no existiendo en ningún caso una garantía de que los presupuestos, los objetivos y las proyecciones son alcanzables o se materialicen y, en cualquier caso, están sujetas a ciertos riesgos, incertidumbres y asunciones. Multitud de factores podrían causar que los resultados, rendimientos o logros reales de LSB fuesen materialmente diferentes de los resultados, rendimientos o logros en las estimaciones del futuro. Ni LSB ni sus asesores asumen responsabilidad alguna por la exactitud de tales declaraciones, objetivos, estimaciones y proyecciones.

Cualquier decisión de suscribir las acciones ofertadas debe hacerse únicamente sobre la base de la información que figura en el "Folleto Informativo" registrado ante la Comisión Nacional del Mercado de Valores el 12 de junio de 2012. Invertir en LSB implica ciertos riesgos. Un resumen de los riesgos materiales relacionados con LSB o una inversión en LSB se exponen en la sección titulada "Factores de Riesgo" en el "Folleto Informativo" (Sección II de la «Nota sobre las Acciones» y Sección 0 del «Documento de Registro»). En cualquier caso, pueden existir riesgos materiales adicionales que actualmente no se consideren materiales o sobre los cuales LSB y sus asesores o representantes no son conscientes.

La distribución de esta comunicación y/o el "Folleto Informativo" y/o la transmisión de derechos de suscripción preferente y/o acciones nuevas en jurisdicciones distintas de España pueden estar restringidos por la legislación aplicable. Las personas que tengan acceso a esta comunicación deberán informarse sobre dichas restricciones y cumplir con las mismas.

- 1) **Período de transición completado: Fin del proceso de reestructuración**
- 2) **LSB tiene una estrategia sólida de creación de valor**
- 3) **Momento de invertir**
- 4) **El aumento de capital**
- 5) **Anexos**

1. Período de transición completado

Fin del proceso de reestructuración



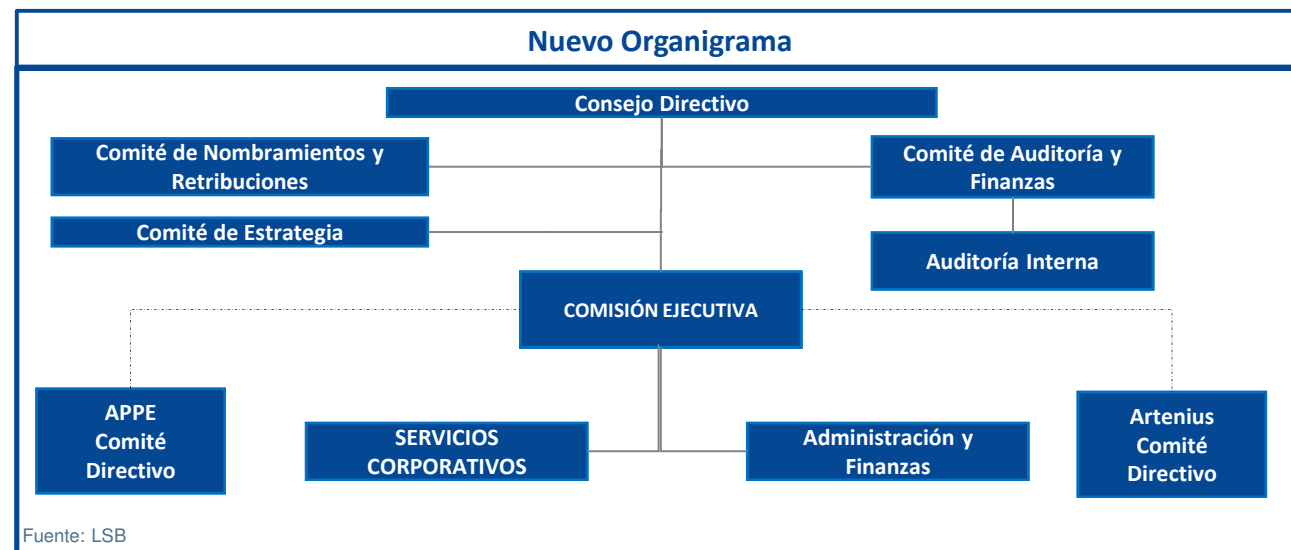
1.1 Nuevo sistema de gestión

1.2 Reestructuración financiera completada. Compromisos satisfechos

1.3 Normalización del capital circulante

1.4 Entrada en operación de Artlant

- En 2010 **BA PET** adquirió una **participación significativa** en LSB (18%, en la actualidad el 20%), dentro del proceso de reestructuración de LSB. Carlos Moreira da Silva, con experiencia en reestructuraciones, fue nombrado presidente de la compañía.
- Gobierno corporativo basado en la **transparencia e independencia**. Convergencia de intereses entre el Consejo de Administración y los accionistas
- Nuevo equipo directivo con **dilatada experiencia y solidez profesional** para implementar la nueva estrategia corporativa



1. Período de transición completado

Fin del proceso de reestructuración



1.1 Nuevo sistema de gestión

1.2 Reestructuración financiera completada. Compromisos satisfechos

1.3 Normalización del capital circulante

1.4 Entrada en operación de Artlant

- Desde 2010 €202M de deuda han sido pagados y los *covenants* han sido cumplidos, habiendo bajado la deuda bruta todos los años

- Exitoso *track record* en la venta de activos (ver Anexos)

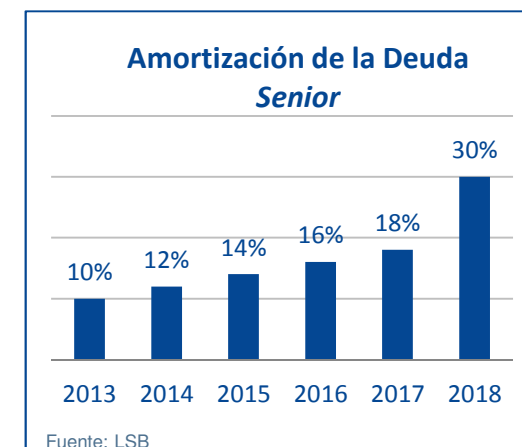
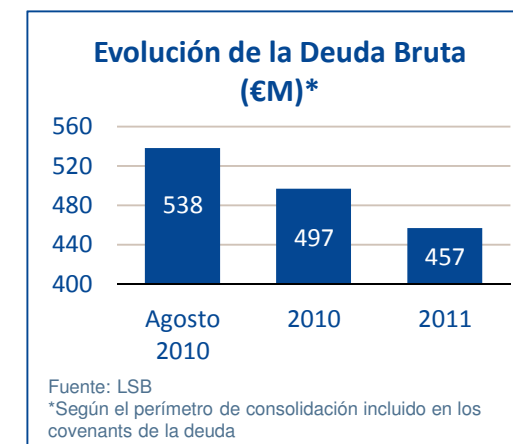
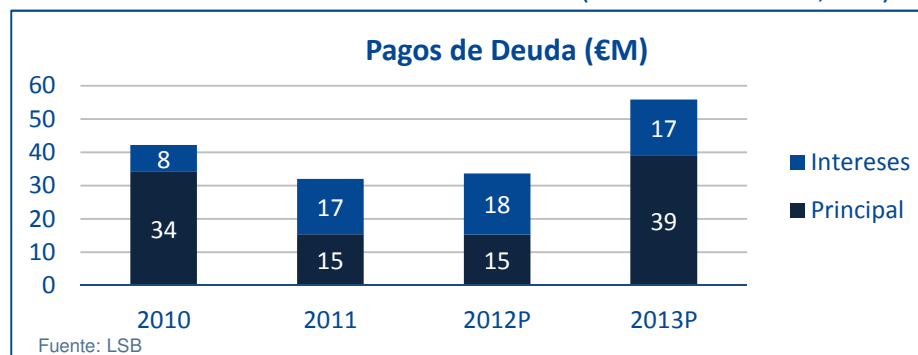
Préstamo PIK (€238M):

- Euribor + 1.50%, los intereses son capitalizados cada año
- Principal e intereses solo serán exigibles en 2015 si*:

$$6 \times \text{EBITDA (Cons) medio 2013-2014} \\ - \text{Deuda Neta media 2013-2014} \\ - (362.6 \times 1.15^5)$$

> 0

- En 2010 se consiguieron otros 4 logros clave;
 - €117M de deuda bancaria se convirtió en acciones,
 - €183M de capital fueron suscritos por inversores
 - Desconsolidación de la deuda de la planta de PTA de Sines
 - Refinanciación de la deuda *senior* (€236M Euribor+2,35%)



*En caso de que el resultado de la fórmula sea superior a cero sólo será exigible la cantidad que supere cero hasta un máximo del principal más los intereses devengados

1. Período de transición completado

Fin del proceso de reestructuración



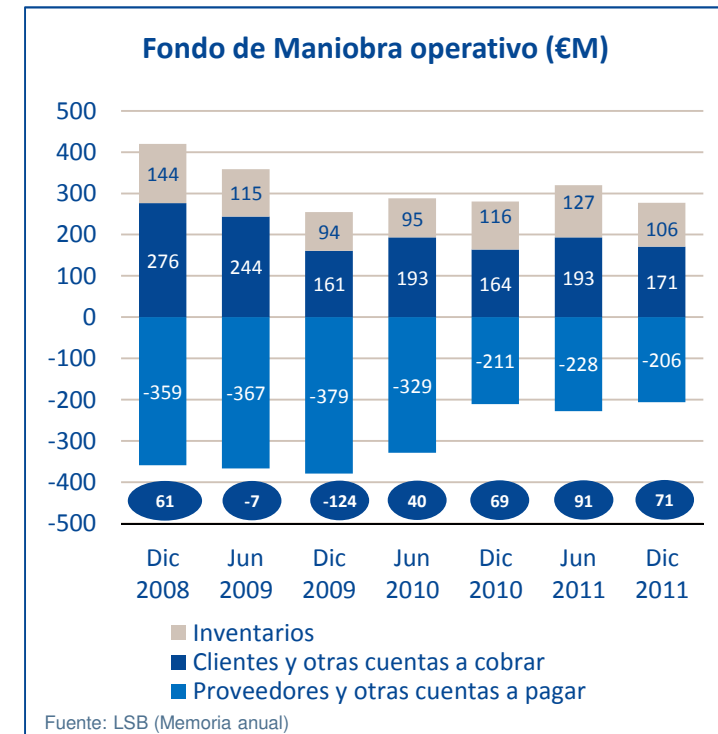
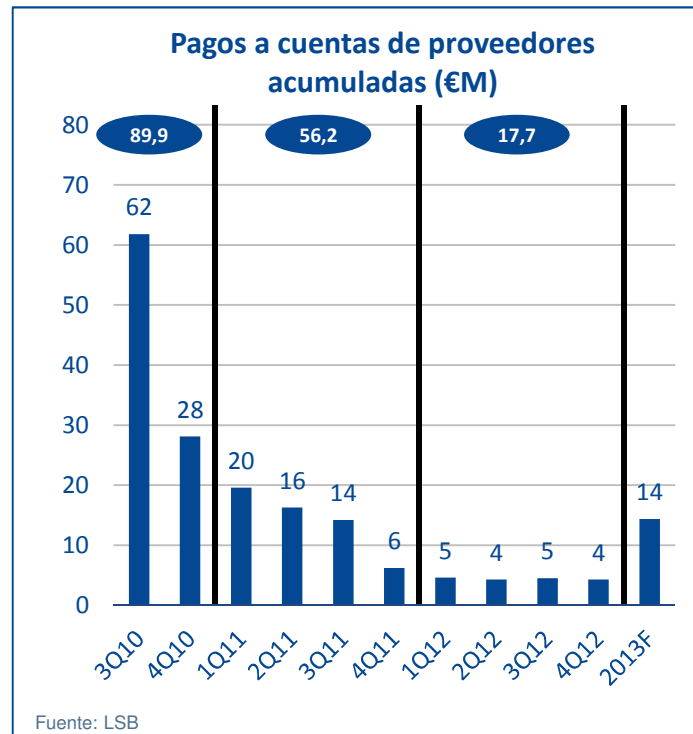
1.1 Nuevo sistema de gestión

1.2 Reestructuración financiera completada. Compromisos satisfechos

1.3 Normalización del capital circulante

1.4 Entrada en operación de Artlant

- LSB está trabajando para **normalizar las condiciones del capital circulante** a pesar de las condiciones financieras adversas. El fondo de maniobra a finales de 2011 (€71M) refleja la normalización de las condiciones comerciales y en el pago a proveedores
- Las mejoras en las condiciones de financiación del capital circulantes debidas a nuevos contratos con proveedores tendrán **plenos efectos en 2012**



1. Período de transición completado

Fin del proceso de reestructuración



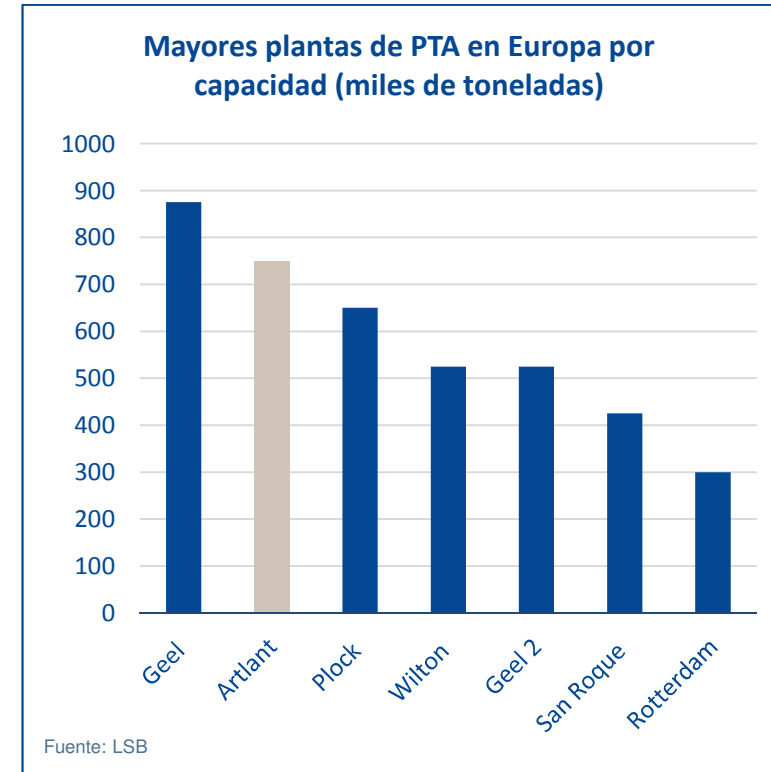
1.1 Nuevo sistema de gestión

1.2 Reestructuración financiera completada. Compromisos satisfechos

1.3 Normalización del capital circulante

1.4 Entrada en operación de Artlant

- La entrada de la planta de Artlant en operación supuso un hito para LSB. En enero de 2012 empezó su actividad industrial y en marzo se comenzó a suministrar a los clientes
- Cuota estimada del 17% del mercado europeo de PTA
- Inversión de cerca de €500M
- Entre las mayores plantas europeas (700 mil toneladas)
- **Localización estratégica para favorecer la exportación – Puerto de Sines (Portugal)**
- Ingresos anuales estimados de **€600M**



- 1) Período de transición completado: Fin del proceso de reestructuración
- 2) LSB tiene una estrategia sólida de creación de valor
- 3) Momento de invertir
- 4) El aumento de capital
- 5) Anexos

2. La sólida estrategia de LSB



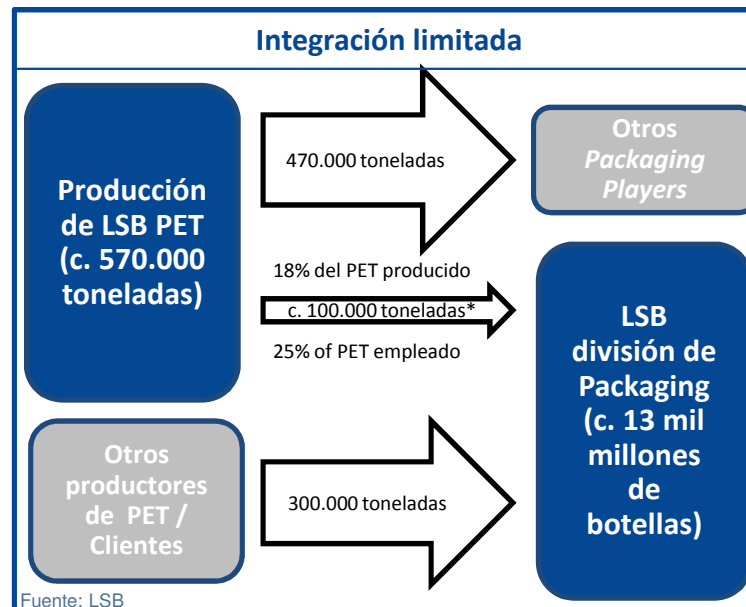
2.1 División de los dos negocios

2.2 Nuevo core business: Packaging

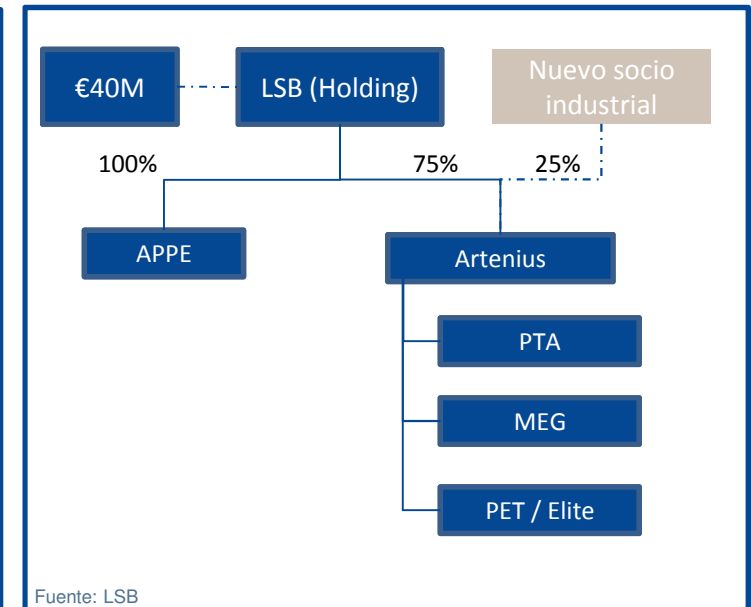
2.3 Aceleración de la creación de valor en el negocio químico a través de un socio industrial

2.4 Eficiencias de costes

- Dada la **limitada integración y reducidas sinergias** entre los negocios de *Packaging* y los de PET/PTA/MEG el Consejo de Administración optó por dividir la estructura organizativa en dos negocios con diferentes estrategias de crecimiento
- La ampliación de capital está principalmente dirigida a financiar el plan de inversiones de APPE
- Un nuevo socio minoritario en Artenius deberá proporcionar a la división las condiciones necesarias para conseguir implementar su plan de crecimiento



* Datos de 2011. 70.000 toneladas estimadas para 2012



2. La sólida estrategia de LSB



2.1 División de los dos negocios

2.2 **Nuevo core business: Packaging**

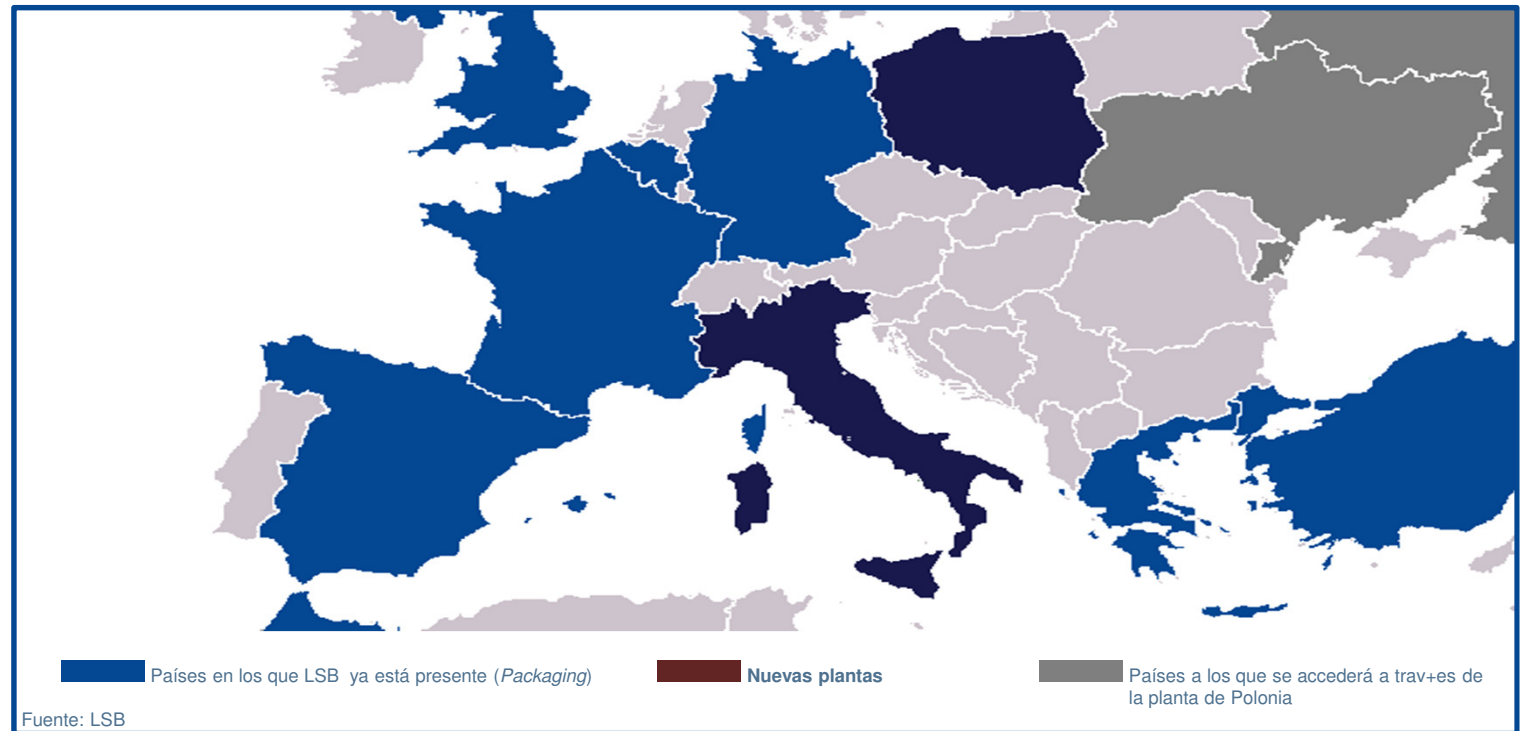
2.2.1 Expansión geográfica

2.2.2 Nuevos productos para nuevas aplicaciones y nuevos materiales

2.3 Aceleración de la creación de valor en el negocio químico a través de un socio industrial

2.4 Eficiencias de costes

- Inversiones selectivas en nuevas áreas geográficas, centrándose en:
 - **Mercados de alto crecimiento** (Polonia, Rusia y Ucrania)
 - **Uno de los mayores mercados de PET Packaging** en Europa (Italia)



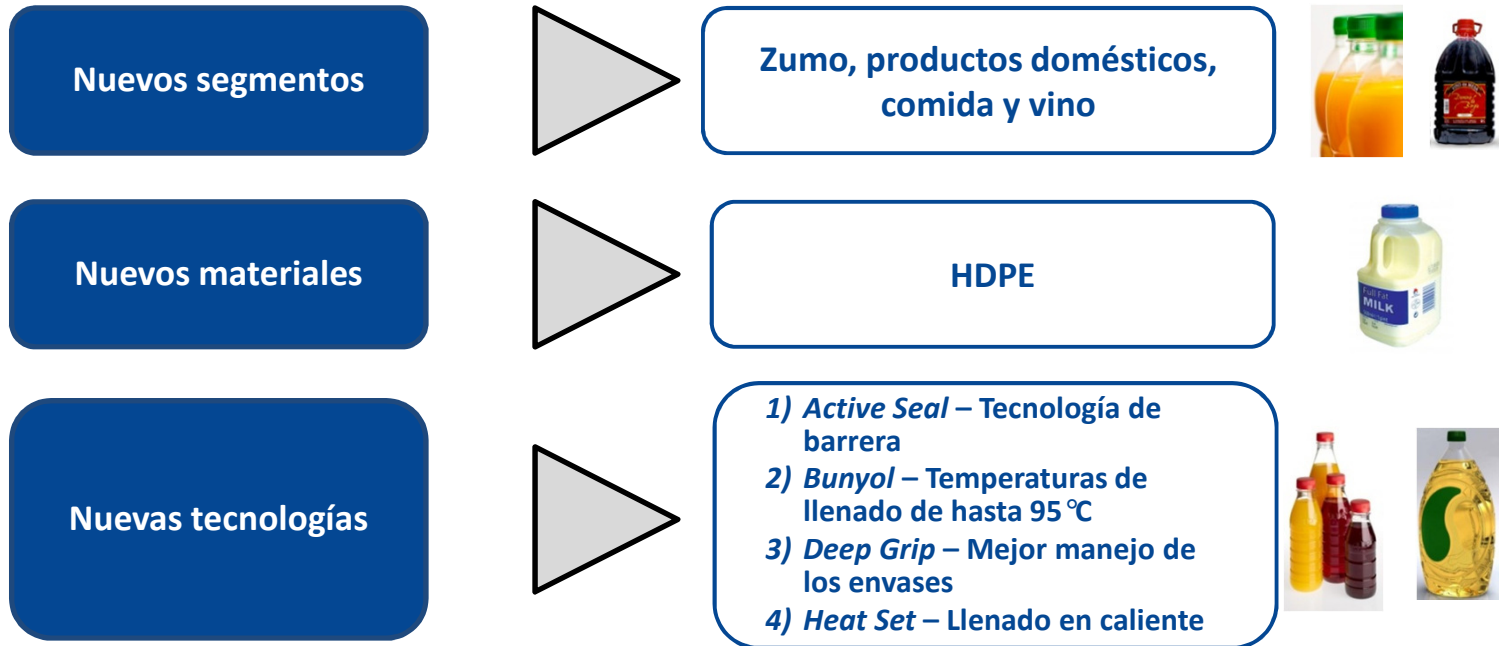
2. La sólida estrategia de LSB



2.1 División de los dos negocios

- Plan de inversiones dirigido a convertirse en un líder del sector de *Packaging* con productos diferenciados y de alto valor añadido

2.2 Nuevo *core business*: *Packaging*



2.2.1 Expansión geográfica

2.2.2 Nuevos productos para nuevas aplicaciones y nuevos materiales

2.3 Aceleración de la creación de valor en el negocio químico a través de un socio industrial

2.4 Eficiencias de costes

El compromiso de APPE con la calidad es reconocido por los expertos del sector como muestra el premio a *European Processor* del año 2011 por *Plastic Industry Awards*



2. La sólida estrategia de LSB



2.1 División de los dos negocios

2.2 Nuevo *core business*:
Packaging

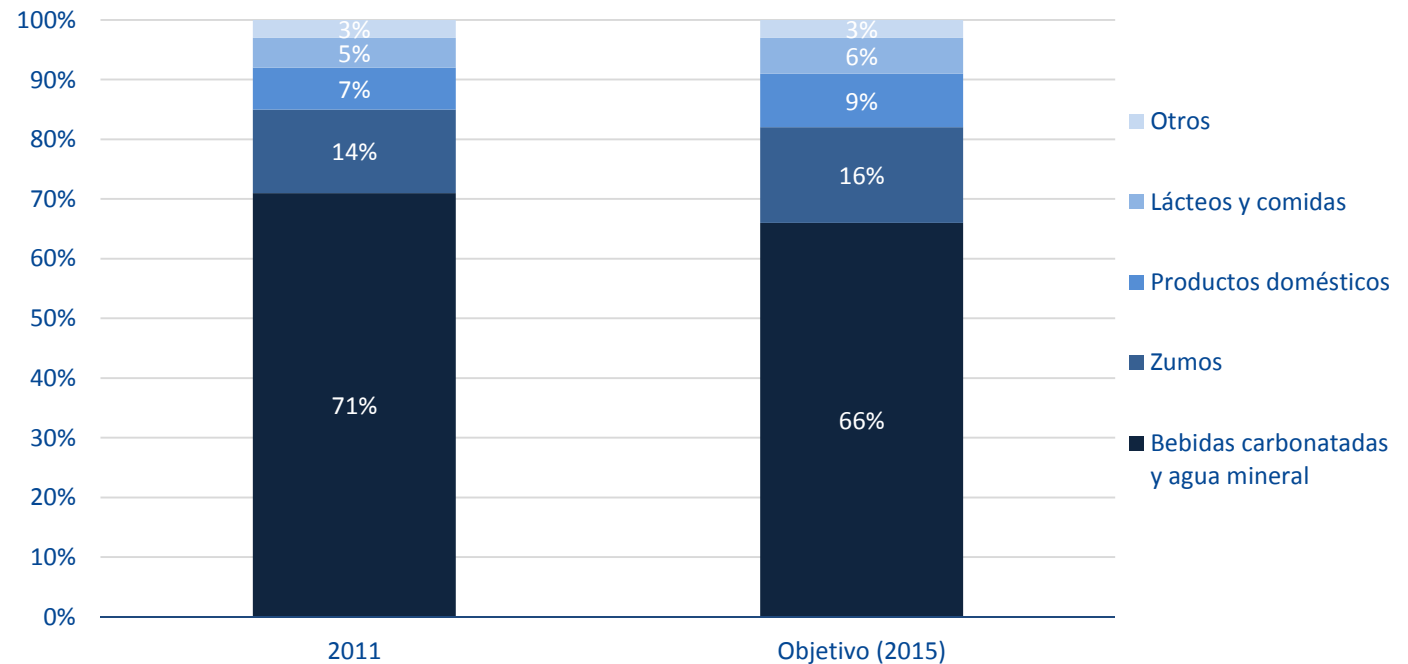
2.2.1 Expansión geográfica

2.2.2 Nuevos productos para nuevas aplicaciones y nuevos materiales

2.3 Aceleración de la creación de valor en el negocio químico a través de un socio industrial

2.4 Eficiencias de costes

Estimación de la evolución del mix de producto



Fuente: LSB

LSB tendrá mayor presencia en segmentos con mayores márgenes

2. La sólida estrategia de LSB



2.1 División de los dos negocios

2.2 Nuevo *core business*:
Packaging

2.2.1 Expansión geográfica

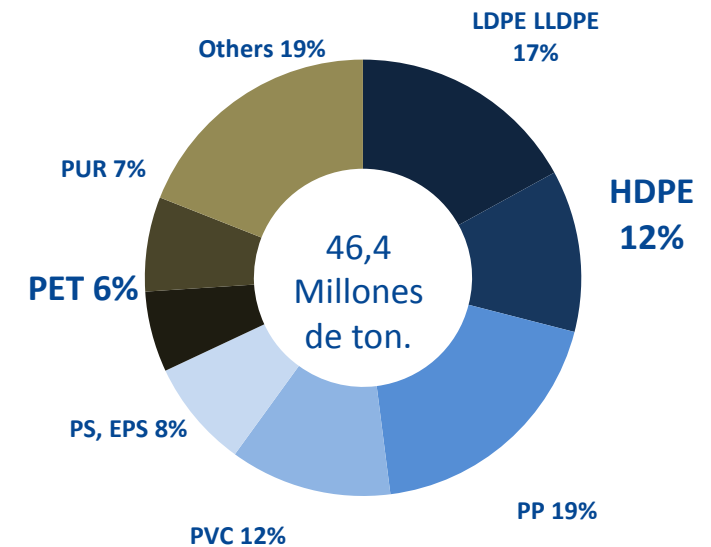
2.2.2 Nuevos productos para nuevas aplicaciones y nuevos materiales

2.3 Aceleración de la creación de valor en el negocio químico a través de un socio industrial

2.4 Eficiencias de costes

- **One stop shop** para los clientes con productos con envases de distintos materiales
- HDPE and PET son productos altamente **complementarios**
- El cliente que demanda productos de diferentes materiales está posicionado en los segmentos en los que LSB tiene como objetivo crecer, tales como lácteos, productos domésticos y zumos, todos ellos con **mayores márgenes**

Demanda de plástico en Europa por tipo de resina



Fuente: Plastics- The facts 2011 report

2. La sólida estrategia de LSB



2.1 División de los dos negocios

2.2 Nuevo core business: Packaging

2.2.1 Expansión geográfica

2.2.2 Nuevos productos para nuevas aplicaciones y nuevos materiales

2.3 Aceleración de la creación de valor en el negocio químico a través de un socio industrial

2.4 Eficiencias de costes

- **Active Seal:**
 - Dirigido a los clientes que producen **zumos, comida y vino**
 - Atributos únicos; (i) claridad perfecta, (ii) reciclabilidad y (iii) larga vida del producto
- **Bunylol:**
 - Supone un **sustituto del vidrio** para la comida de llenado en caliente
 - Solución eficiente en términos de costes que puede soportar temperaturas de hasta 95 °C
- **Deep Grip:**
 - Dirigida a los espirituosos, comida, lácteos, zumos y aceites
 - Sus principales ventajas son (i) **mejora ergonómica** de las asas de los envases, (ii) produce envases reciclables en **un solo material**
- **Heat Set:**
 - Permite el llenado en caliente de un envase de PET **con temperaturas de hasta 85°C**
 - Esta tecnología ofrece (i) acabados amorfos, (ii) cuellos cristalizados, (iii) mejora de la estabilidad térmica, (iv) mayor claridad y (v) minimiza la tensión residual



2. La sólida estrategia de LSB



2.1 División de los dos negocios

2.2 Nuevo core business: Packaging

2.3 Aceleración de la creación de valor en el negocio químico a través de un socio industrial

2.4 Eficiencias de costes

- ¿Por qué un socio?
 - **Para ganar flexibilidad**, dado que una posición financiera sólida es una ventaja competitiva clave en la industria
 - **Para llevar a cabo un plan de** inversión ambicioso, cuyo mayor hito será la planta de PET de Sines
 - Para continuar con la **inversión en UNIQUE** (rPET), y de esa manera reforzar el liderazgo de Artenius
- ¿Por qué un socio industrial?
 - Un socio industrial reforzará la posición de Artenius permitiendo **mayores economías de escala** y un **compromiso a largo plazo**
 - Los *players* industriales han mostrado interés en ganar **acceso a negocios complementarios**, tanto en términos de exposición geográfica como en *mix* de producto

2. La sólida estrategia de LSB



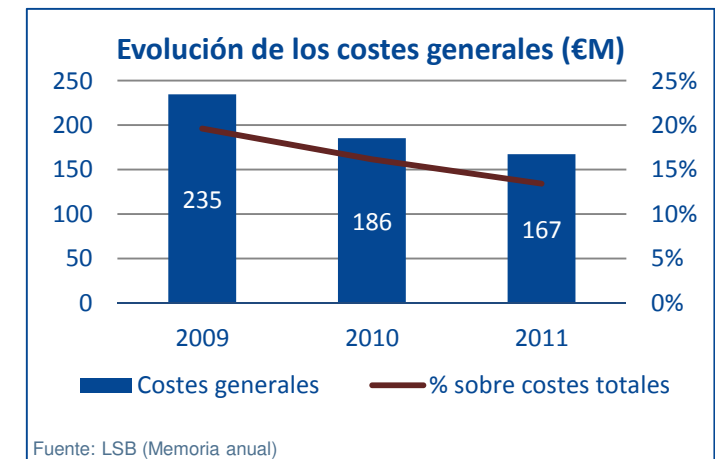
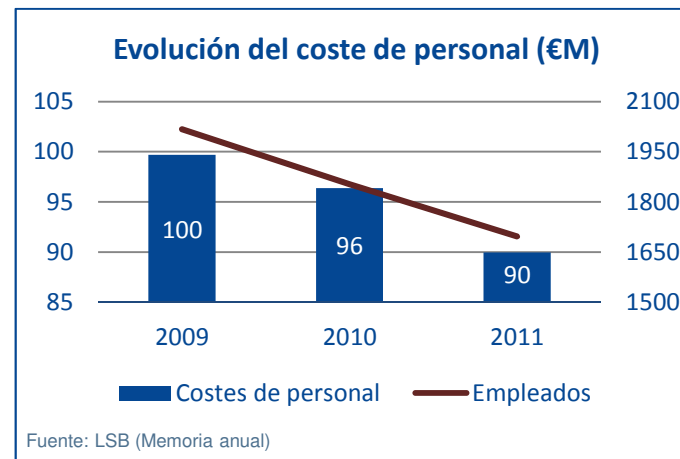
2.1 División de los dos negocios

2.2 Nuevo core business: Packaging

2.3 Aceleración de la creación de valor en el negocio químico a través de un socio industrial

2.4 Eficiencias de costes

- LSB está comprometida con la eficiencia:
 - LSB tiene un plan de optimización con objetivos detallados para cada planta que deberá llevar a una **reducción de costes anual de €12M a finales de 2013**
 - Los costes de personal junto con los costes generales y administrativos representaron un 22,5% de los costes operativos totales en 2011, frente a un 28,6% en 2010
- El plan se llevará a cabo en **dos años**



- 1) **Período de transición completado: Fin del proceso de reestructuración**
- 2) **LSB tiene una estrategia sólida de creación de valor**
- 3) **Momento de invertir**
- 4) **El aumento de capital**
- 5) **Anexos**

3. Momento de invertir



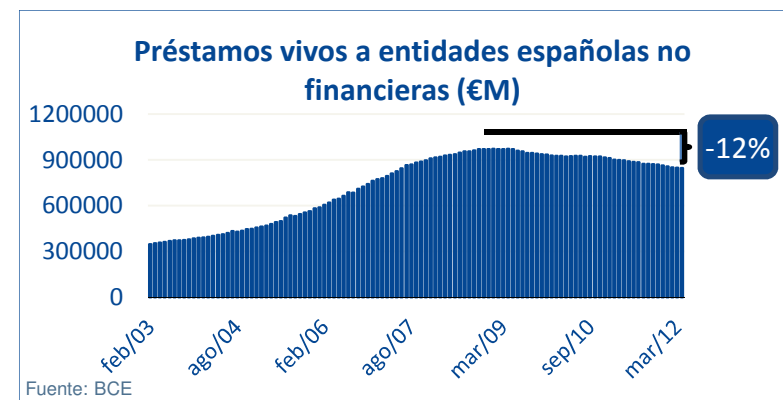
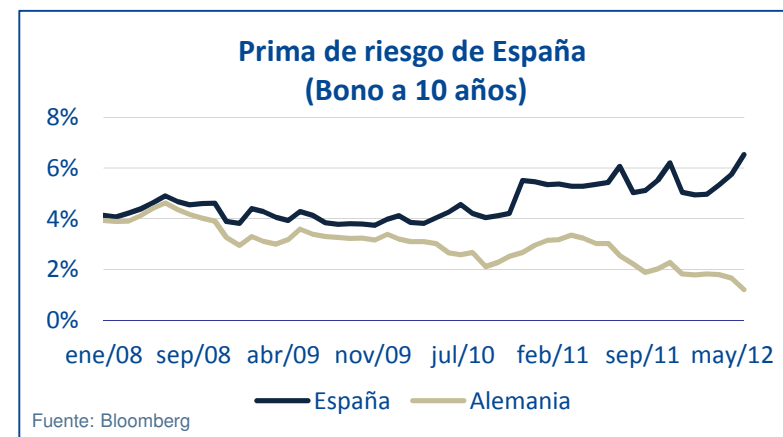
3.1 Una inyección de capital es la mejor alternativa debido al estrés en los mercados de crédito

3.2 LSB no volverá a ser penalizada por su condición de "penny stock"

3.3 Disminución de la presión vendedora y considerable pre-descuento

3.4 Fuerte compromiso del mayor accionista

- Los mercados de deuda están en condiciones de *stress* debido a:
 - Preocupación por la situación de la **deuda soberana**
 - **Acceso restringido a crédito** externo por parte del sistema financiero
 - Proceso de **desapalancamiento** del sector público y privado



3. Momento de invertir



3.1 Una inyección de capital es la mejor alternativa debido al estrés en los mercados de crédito

3.2 LSB no volverá a ser penalizada por su condición de "penny stock"

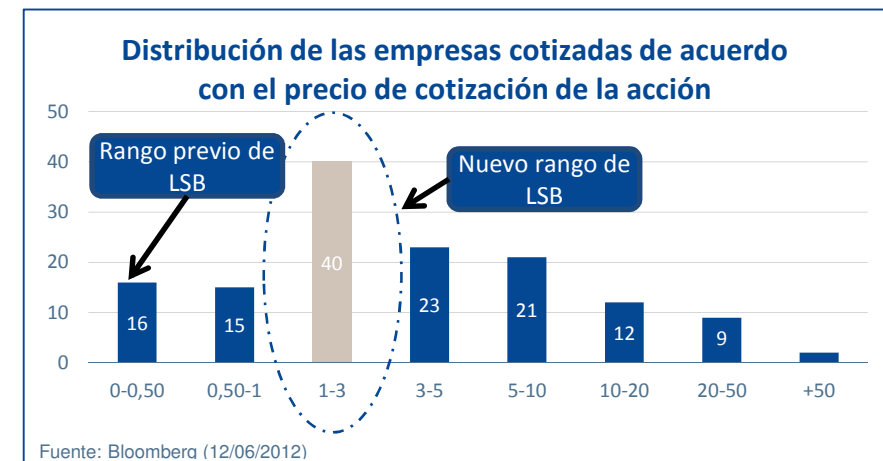
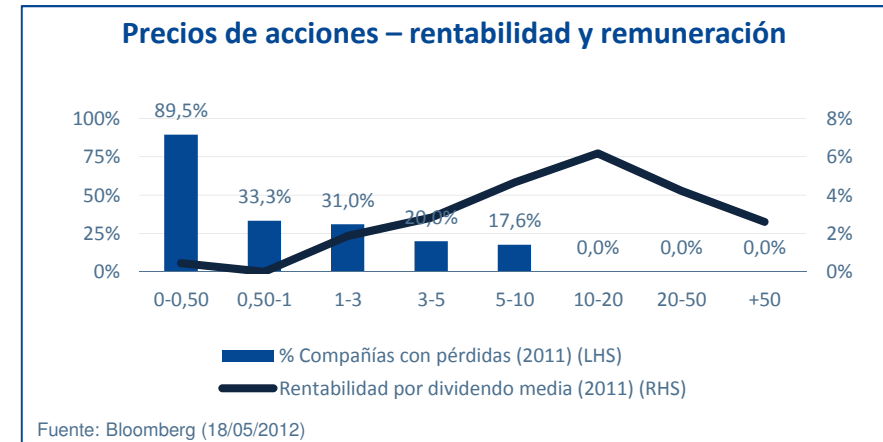
3.3 Disminución de la presión vendedora y considerable pre-descuento

3.4 Fuerte compromiso del mayor accionista

• Con anterioridad al *split* LSB era un *penny stock*

- Las *penny stocks* están asociados a alto riesgo, baja remuneración al accionista y débil desempeño operativo
- Dado que algunos inversores evitan estas acciones, llevar a cabo un *reverse stock split* puede incrementar el volumen de contratación
- Las *penny stocks* favorecen la especulación a corto plazo

• Tras el RSS LSB cotiza en el rango medio de precios en el mercado continuo



3. Momento de invertir



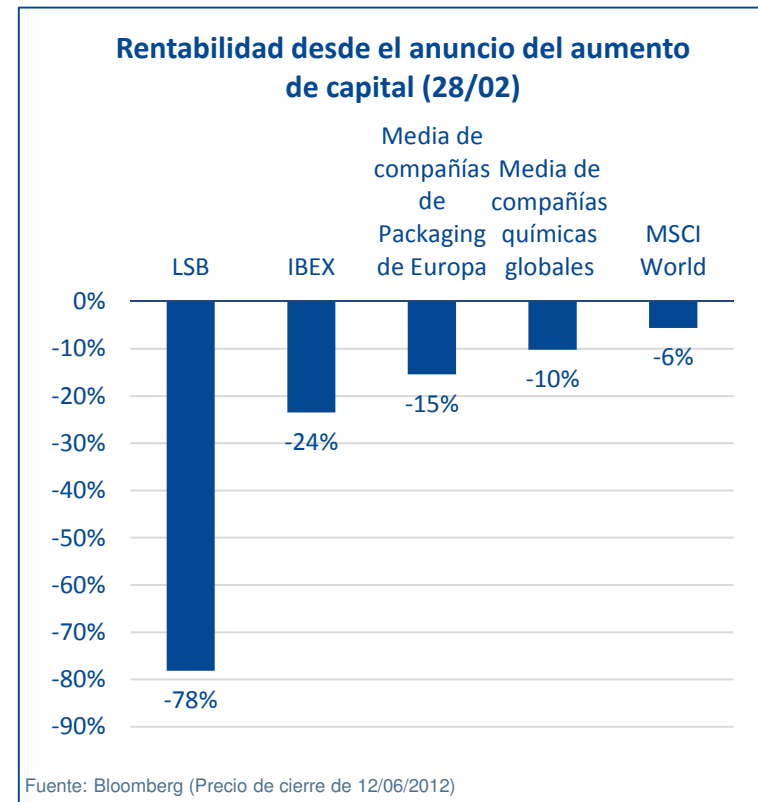
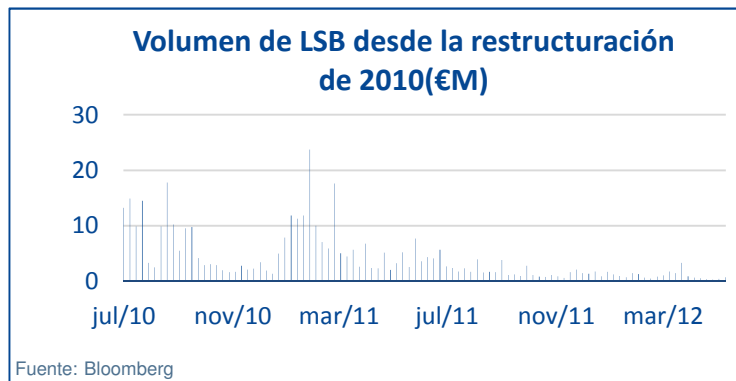
3.1 Una inyección de capital es la mejor alternativa debido al estrés en los mercados de crédito

3.2 LSB no volverá a ser penalizada por su condición de "penny stock"

3.3 Disminución de la presión vendedora y considerable pre-descuento

3.4 Fuerte compromiso del mayor accionista

- Los €406M negociados desde el aumento de capital de 2010 (hasta el 12/6/12) han dado la oportunidad a las instituciones financieras involucradas en el canje de deuda para vender sus acciones
- LSB ofrece un descuento significativo con respecto al precio de cotización en la fecha del anuncio



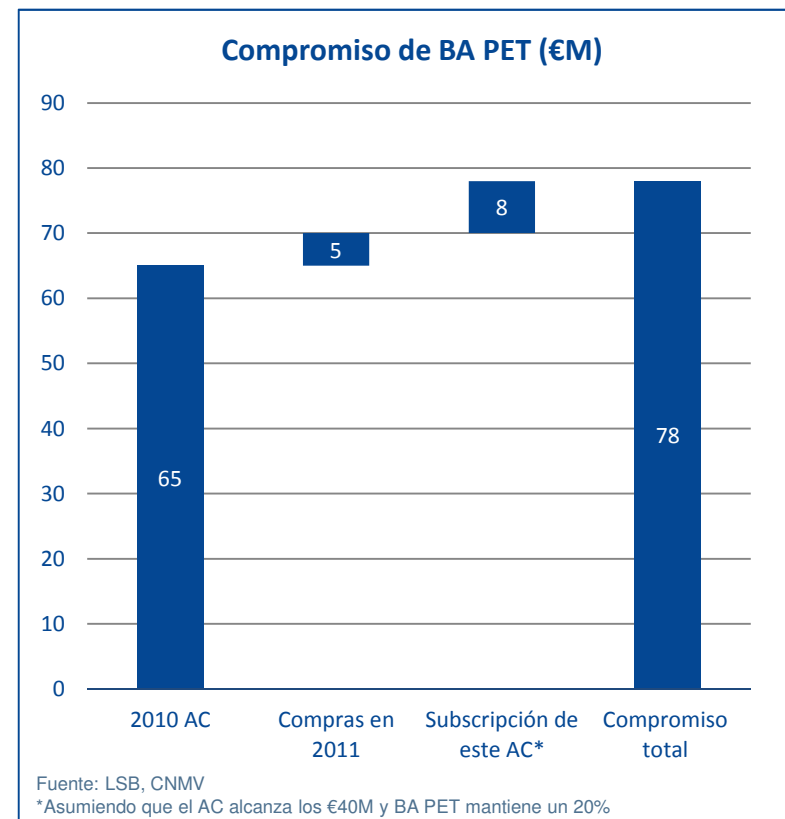
El fuerte descuento desde el anuncio de la operación junto con...

3. Momento de invertir



- 3.1 Una inyección de capital es la mejor alternativa debido al estrés en los mercados de crédito
- 3.2 LSB no volverá a ser penalizada por su condición de "penny stock"
- 3.3 Disminución de la presión vendedora y considerable pre-desuento
- 3.4 Fuerte compromiso del mayor accionista

- **BA PET, BV (y entidades relacionadas) ha mostrado un fuerte compromiso con LSB:**
 - En la restructuración de 2010 aportó **€65M** de los €183M conseguidos por LSB
 - Desde entonces ha continuado comprando acciones en el mercado, alcanzando **un 20%**
 - BA PET II, BV* se ha comprometido a **suscribir este aumento de capital**



...el fuerte compromiso del equipo directivo ofrecen una oportunidad única para invertir

*BA PET II, B.V. entidad que mantiene un vínculo estrecho en el sentido dado por el artículo 9 del RD 1333/2005 de 11 de noviembre ha manifestado su intención de suscribir y pagar la parte proporcional de dicho aumento de capital correspondiente al porcentaje de participación en LSB de BA PET B.V. y hasta un montante tal que no imponga a BA PET la obligación de formular una OPA sobre la misma

- 1) **Período de transición completado: Fin del proceso de reestructuración**
- 2) **LSB tiene una estrategia sólida de creación de valor**
- 3) **Momento de invertir**
- 4) **El aumento de capital**
- 5) **Anexos**

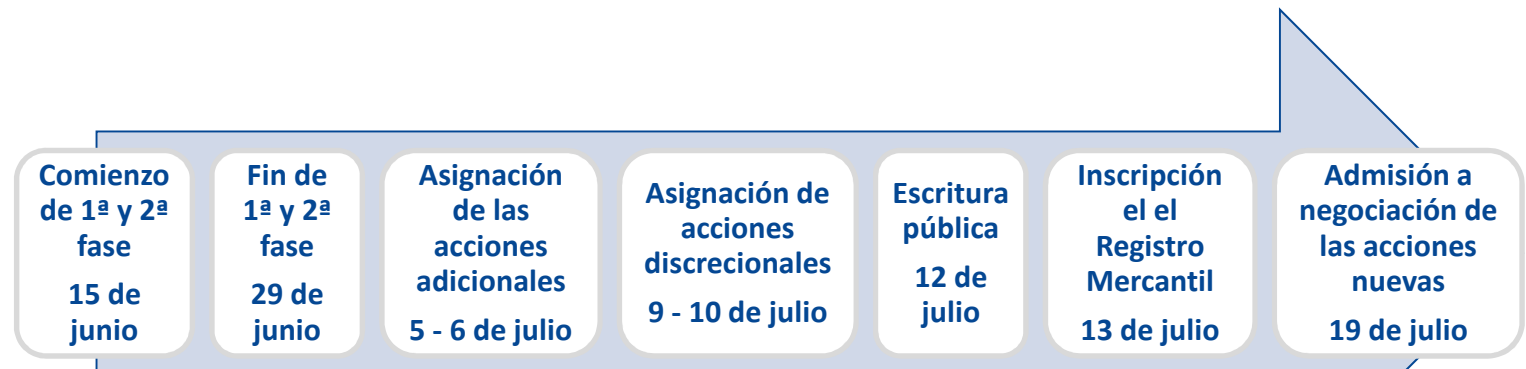
4. El aumento de capital



3.1 Aspectos básicos

3.2 Racional

Aspectos básicos	Cantidad	€40.0M
	Tipo de canje	75 acciones nuevas por cada 68 acciones antiguas
	Precio de subscripción	€1,00 por acción
	Coordinador global	Banco Português de Investimento, S.A.
	Banco Agente	GVC Gaesco SV, SA
	Mercados de cotización	Madrid & Barcelona
	Otros	Posibilidad de suscripción incompleta



LSB ha establecido el anterior calendario atendiendo a las fechas más probables en que se espera que tenga lugar cada uno de los hitos en él descritos. No obstante, los plazos indicados cuyo control es ajeno a LSB podrían no cumplirse y las operaciones descritas podrían retrasarse en su ejecución. De ser así, LSB lo comunicaría mediante hecho relevante

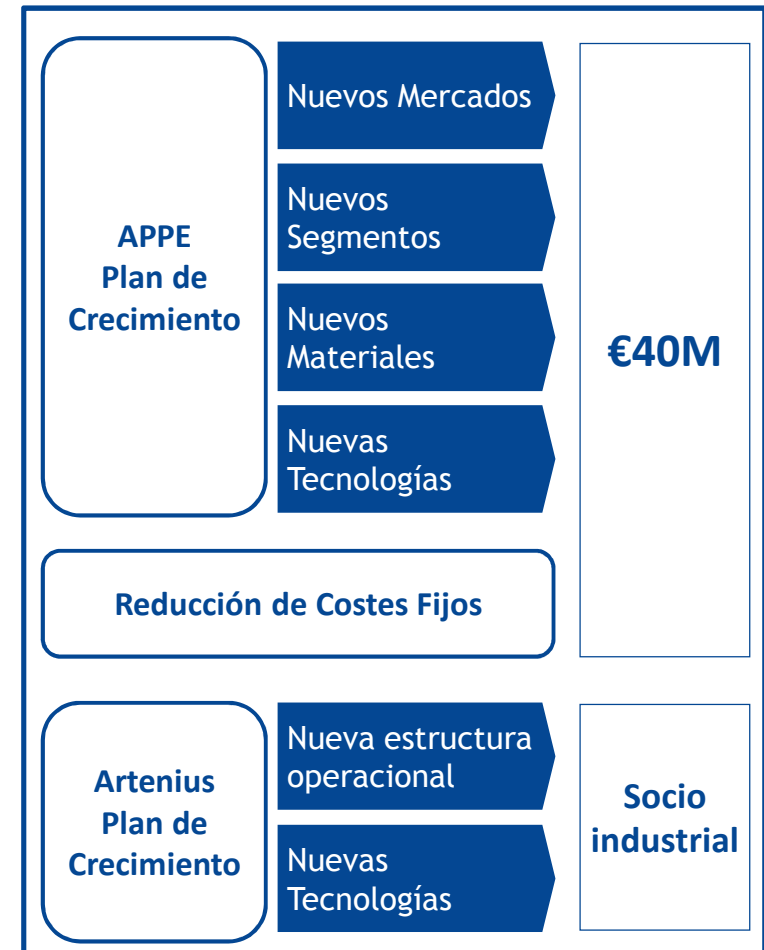
4. El aumento de capital



3.1 Aspectos básicos

3.2 Racional

- **La operación crea valor:**
 - Aumenta la eficiencia operacional de LSB
 - Permite a LSB llevar a cabo el plan de inversiones de la división de *Packaging* y diversificarse geográficamente
- **Refuerza la posición financiera de LSB:**
 - Reduce costes financieros futuros
 - Incrementa la independencia de LSB de sus acreedores
 - Mejora los ratios de apalancamiento de LSB



- 1) **Período de transición completado: Fin del proceso de reestructuración**
- 2) **LSB tiene una estrategia sólida de creación de valor**
- 3) **Momento de invertir**
- 4) **El aumento de capital**
- 5) **Anexos**

Nuevo equipo gestor- CV



Presidente
(Carlos Moreira da
Silva)

Presidente de BA Glass, Miembro del Consejo de Administración de Banco BPI, Miembro del “Global Leaders for Tomorrow” del World Economic Forum, Miembro del Consejo de Supervisión de Jeronimo Martins Dystrybucja, S.A
Carlos Moreira da Silva es licenciado en Ingeniería Mecánica por la Universidad de Porto (Portugal), MSc in Management Sci. and Operational Research y PhD in Management Sciences por la Universidad de Warwick (UK)

Vice-presidente
(José Luis
Morlanes)

JLM ha tenido las siguientes responsabilidades profesionales durante su carrera; Presidente del Consejo Comarcal del Baix Llobregat, Director General de La Seda de Barcelona, S.A, Consejero Delegado del RCD Espanyol, Presidente y Consejero Delegado de Qualitat Habitatge Social, Presidente de La Seda de Barcelona, S.A
José L. Morlanes es diplomado en Ciencias Empresariales por la Universidad de Barcelona y diplomado en Dirección y Administración de Empresas por EADA.

Financial &
Corporate Direction
(Abelardo López)

AL ha desarrollado su carrera profesional en Axel Group, Arthur D. Little y la firma de private equity “3i”, donde fue socio del grupo europeo de buyouts
Abelardo López es licenciado en ADE y derecho por ICADE y ha realizado un MBA en el IESE

Director de la
división de
Packaging
(Martin Hargreaves)

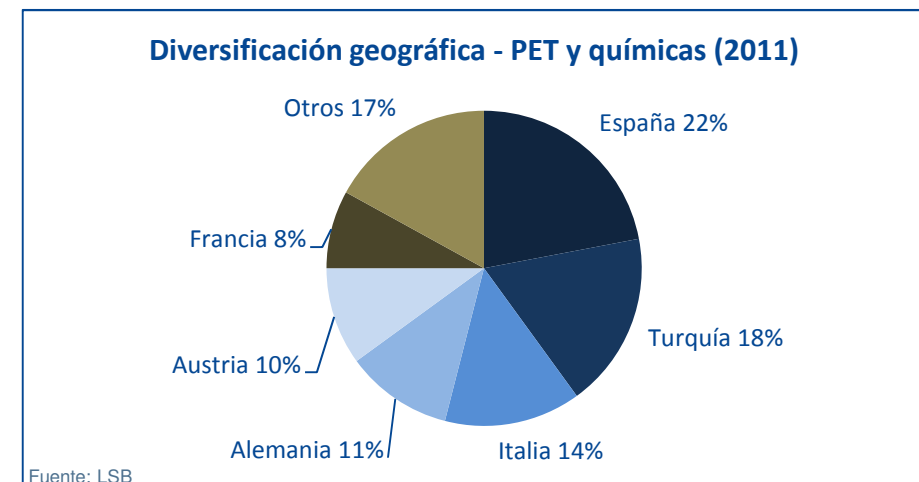
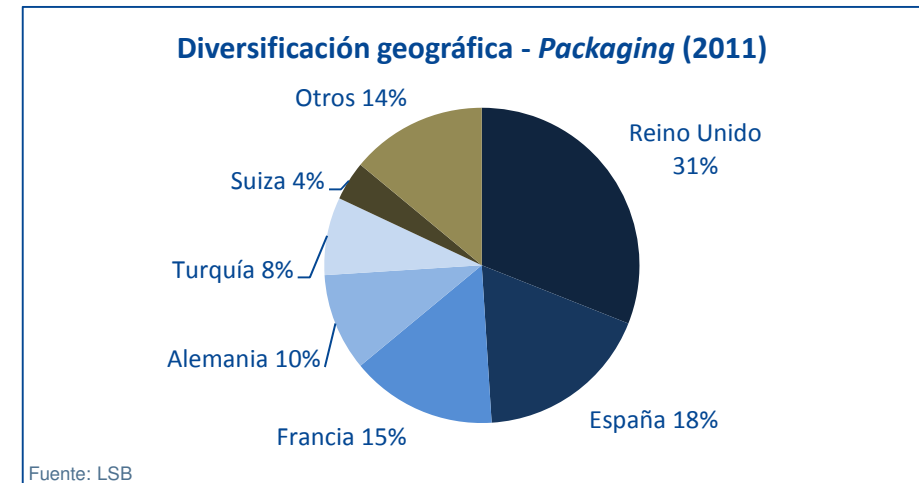
Hasta marzo 2010 era el Vice-presidente de Finanzas y administración de Artenius PET-Packaging Europe. Con anterioridad fue el director financiero de Amcor PET Packaging UK
Martin Hargreaves es licenciado en matemáticas por la universidad de East Anglia (UK)

Anexo- Diversificación Geográfica

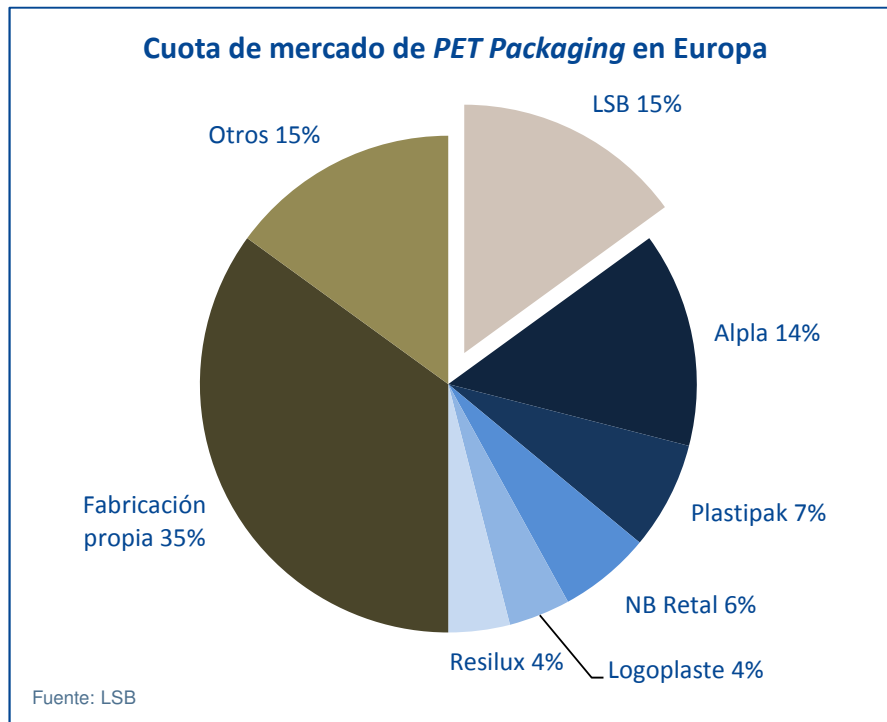


- Diversificación en Europa, Marruecos y Turquía, limitando la exposición al sur de Europa
- **Turquía:**
 - Entre los países de mayor crecimiento en la OECD en 2010 y 2012 (9% y 8% de crecimiento del PIB, respectivamente, según el FMI)
 - Perspectivas muy positivas hasta al menos 2016
- LSB ha incrementado paulatinamente su presencia en países «triple A» como Alemania, Suiza y Francia*
- Las nuevas inversiones reforzarán la diversificación en los países con elevadas tasas de crecimiento: :
 - Nueva planta de PET *Packaging* en Polonia
 - Las nueva planta de PET (Sines) tiene una localización estratégica para facilitar las exportaciones

*Los tres países mantienen la calificación AAA según las tres mayores agencias, con excepción de Francia, cuya calificación fue rebajada un escalón por S&P



Anexo- Posicionamiento de APPE



LSB tiene una posición líder en PET Packaging en Europa y está entre los *top players* mundiales

Anexo- Datos financieros clave de APPE

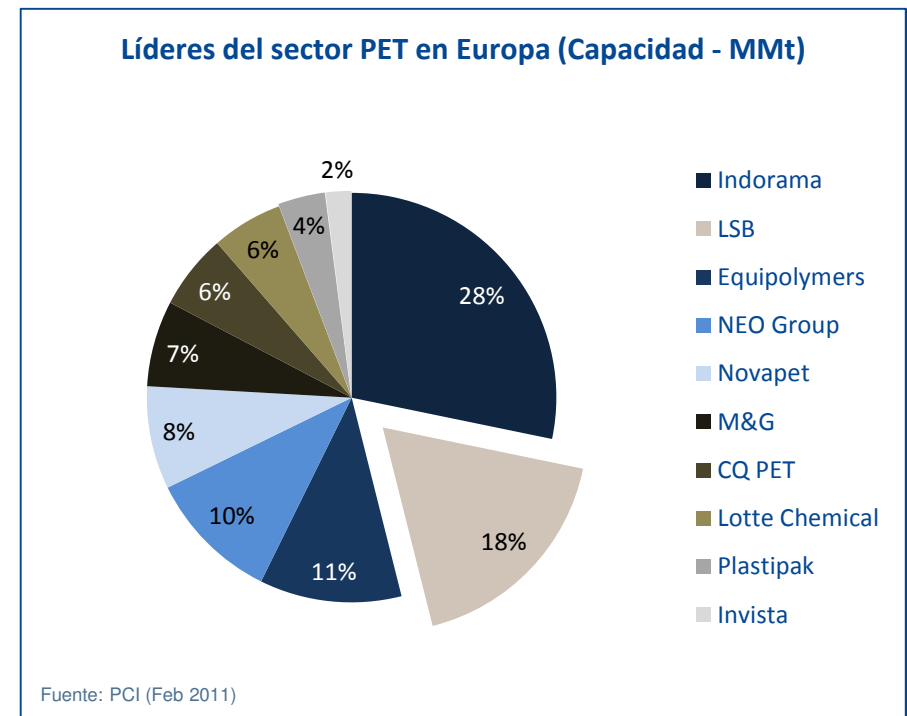
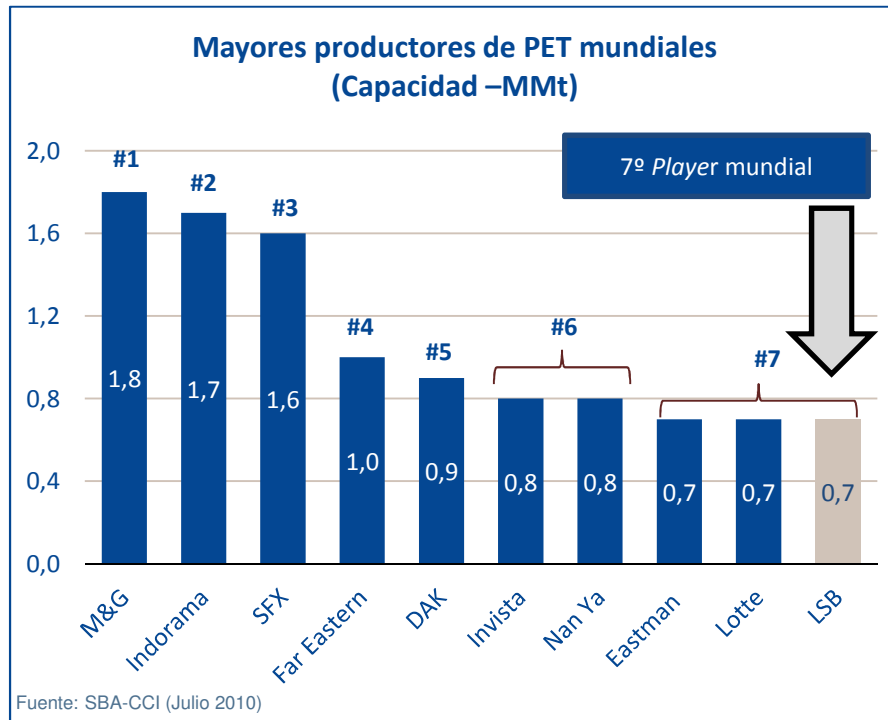


	2009	2010	2011	CAA
Ventas	526,7	564,3	661,5	12,1%
Margen Bruto	140,2	140,8	126,2	-
MB / Ventas	26,6%	24,9%	19,1%	-15,3%
Coste de personal	-49,7	-51,2	-47,8	-1,9%
Otros costes fijos	-39,8	-40,7	-39,9	0%
Otros ingresos	3,8	2,2	2,7	-13,6%
EBITDA	54,5	51,0	41,1	-13,1%
EBITDA / MB	38,8%	36,2%	32,6%	-
D&A	-24,1	-21,2	-20,5	-7,7%
EBIT	30,3	29,7	20,6	-17,6%

Las ventas han aumentado constantemente a la vez que se ha conseguido una contención relevante de los costes controlables

*Las cifras no incluyen los datos que no sean directamente atribuibles al segmento de negocios APPE

Anexo- Posicionamiento de Artenius



LSB es uno de los mayores *players* a nivel mundial y el 2º en Europa

Anexo- Datos financieros clave de Artenius

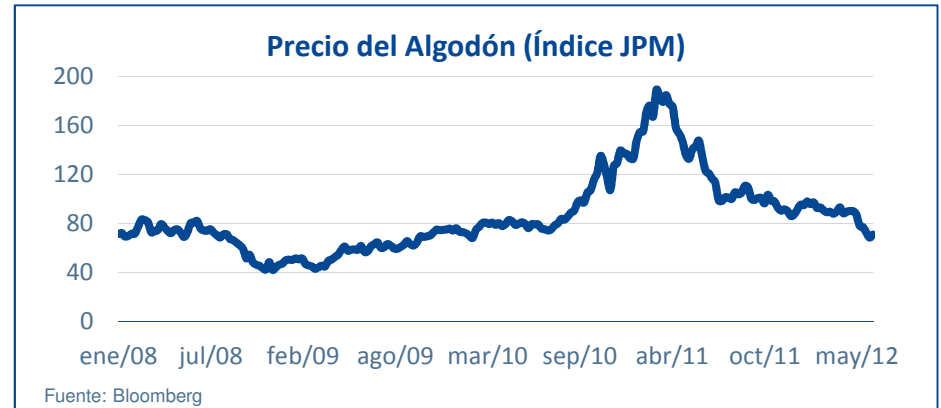
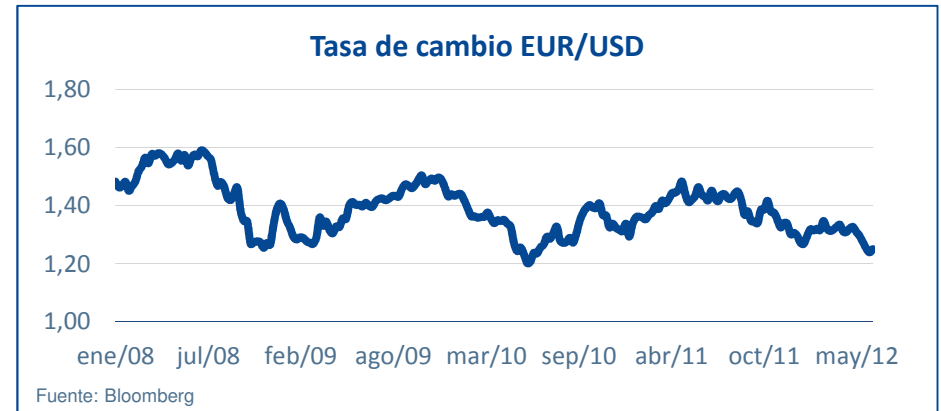
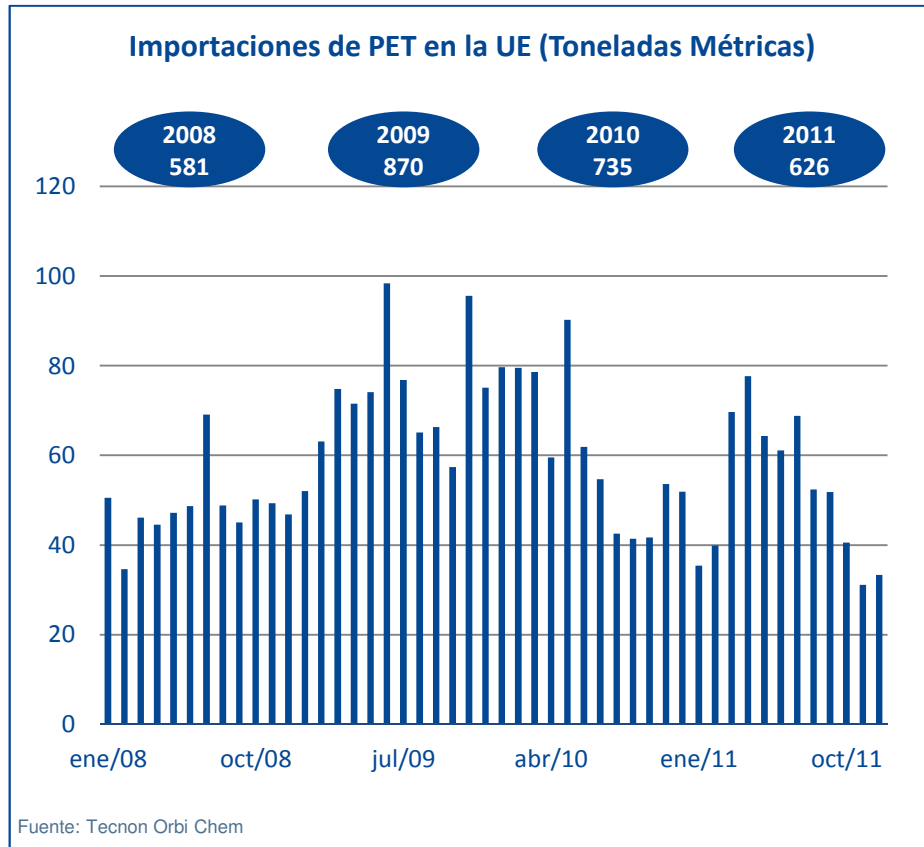


	2009			2010			2011			CAA
	PET / rPET	IQA	Total	PET / rPET	IQA	Total	PET / rPET	IQA	Total	Total
Ventas	359,4	46,0	405,4	488,4	84,7	573,1	551,6	125,4	677,0	29,2%
Margen Bruto	34,2	10,8	45,0	57,4	17,4	74,8	50,3	27,7	78,1	31,8%
MB / Ventas	9,5%	23,5%	11,1%	11,7%	20,5%	13,0%	9,1%	22,1%	11,7%	-
Coste de personal	-21,3	-8,4	-29,7	-20,8	-8,3	-29,1	-23,0	-8,3	-31,2	2,6%
Otros costes fijos	-15,0	-5,8	-20,9	-14,2	-5,4	-19,5	-12,2	-6,3	-18,5	-5,9%
Otros ingresos	-0,2	-0,4	-0,7	2,4	0,2	2,6	0,6	0,4	1,1	n.s.
EBITDA	-2,4	-3,9	-6,3	24,8	3,9	28,7	15,8	13,5	29,3	n.s.
EBITDA / MB	-7,0%	-36,6%	-14,0%	43,2%	22,4%	38,4%	31,4%	48,8%	37,6%	-
D&A	-17,9	-0,9	-18,8	-18,0	0,0	-18,0	-18,0	-2,5	-20,5	4,3%
EBIT	-20,3	-4,8	-25,1	6,8	3,9	10,7	-2,1	11,0	8,9	n.s.

Las ventas de Artenius se han incrementado a un ritmo considerable

*Las cifras no incluyen los datos que no sean directamente atribuibles al segmentos de negocios PET/rPET o IQA

Anexo- Importaciones de PET



Las importaciones han disminuido como consecuencia de una tasa de cambio menos favorable, los elevados precios del algodón y las medidas *antidumping* de la UE

Anexo- Ventas de activos



Activos vendidos	Fecha Anuncio	%	Comprador	Valor del equity €M	Estatus
Artenius		25%			En curso
Petrolest	2011/12/23	49%	Via Augusta SA	3,3	Vendido
Artenius Portugal	2011/05/02	100%	Control PET (Imatosgil/BES)	7,4	Vendido
Evertis SGPS	2011/02/01	20%	Moura Consulting S.L.	3,0	Vendido
Artenius San Roque S.A.	2010/11/19	100%	Cepsa Quimica S.A.	4,0	Vendido
Artenius Sines (PTA Plant)	2010/09/15	59%	ECS Capital, Caixa Capital, Innov C.	96,9*	Inyección de caja lograda

LSB ha vendido con éxito varios activos y ha llevado a cabo la disolución de varias subsidiarias sin actividad productiva

*Los €96,9M fueron una inyección de caja para financiar la inversión en la planta de PTA y, por lo tanto, no supuso una venta de una participación de LSB sino una dilución



LSB

La Seda de Barcelona

Time to invest

Junio 2012