

Informe de gestión consolidado a 31 de diciembre de 2009

Contenidos

1.	Análisis por zonas geográficas	1
1.1	Reino Unido	2
1.2	Europa Oeste	3
1.3	Europa Central	4
1.4	Europa Este	5
1.5	Otros	6
2.	Evolución de la plantilla	7
3.	Factores de riesgo	7

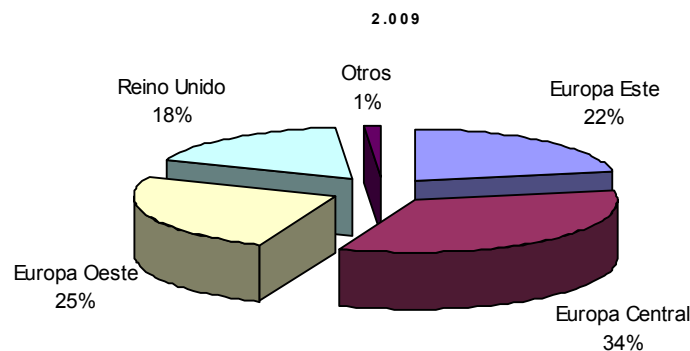
1. Análisis por zonas geográficas

En línea con la estrategia definida por el Grupo Seda, durante el 2009 la dirección del Grupo definió cuatro grandes Unidades de Negocio por zonas geográficas y mercados, conforme al origen y a la naturaleza predominante de los riesgos, rendimientos, oportunidades de crecimiento y expectativas del Grupo. Estos son:

- **Reino Unido:** Artenius PET Packaging UK, Limited, Artenius PET Packaging Europe, Limited. Tal y como se menciona en la Nota 30, han sido interrumpidas las actividades de la filial Artenius UK, Limited al entrar en proceso de “Administration”.
- **Europa Oeste (España y Portugal):** Artenius Portugal, Industria de Polímeros, S.A., Artenius San Roque, S.A.U., La Seda de Barcelona, S.A., Artenius PET Packaging Iberia, S.A., Industrias Químicas Asociadas LSB, S.L.U., Selenis Serviços Técnicos e Administrativos, Ltda., Biocombustibles La Seda, S.L., Artenius Green, S.L.U., Inmoseda, S.L.U. En esta área se incluyen adicionalmente otras plantas de menor relevancia a nivel de Grupo.
- **Europa Central (Bélgica, Alemania, Francia e Italia):** Artenius PET Packaging Belgium, NV, Artenius PET Packaging Deutschland, GmbH, Artenius PET Packaging France, SAS, Artenius PET Recycling France, SAS, Artenius Italia, S.p.A, Simpe, S.p.A, Erreplast, Srl.
- **Europa Este (Grecia, Turquía y Rumania):** Artenius Turkpet Kimyevi Maddeler ve Pet Ambalaj Malzemeleri Sanayi Anonim Sirketi, Artenius Romania, Srl, Artenius Hellas, S.A.

Adicionalmente, para la planta de preformas que el Grupo tiene en Marruecos se ha incluido la información relativa a la misma, bajo el concepto “Otros”, ya que su consideración comercial es la de aprovisionar el mercado del Norte de África y Oriente Próximo, aunque en la actualidad depende industrialmente de la zona Europa Oeste.

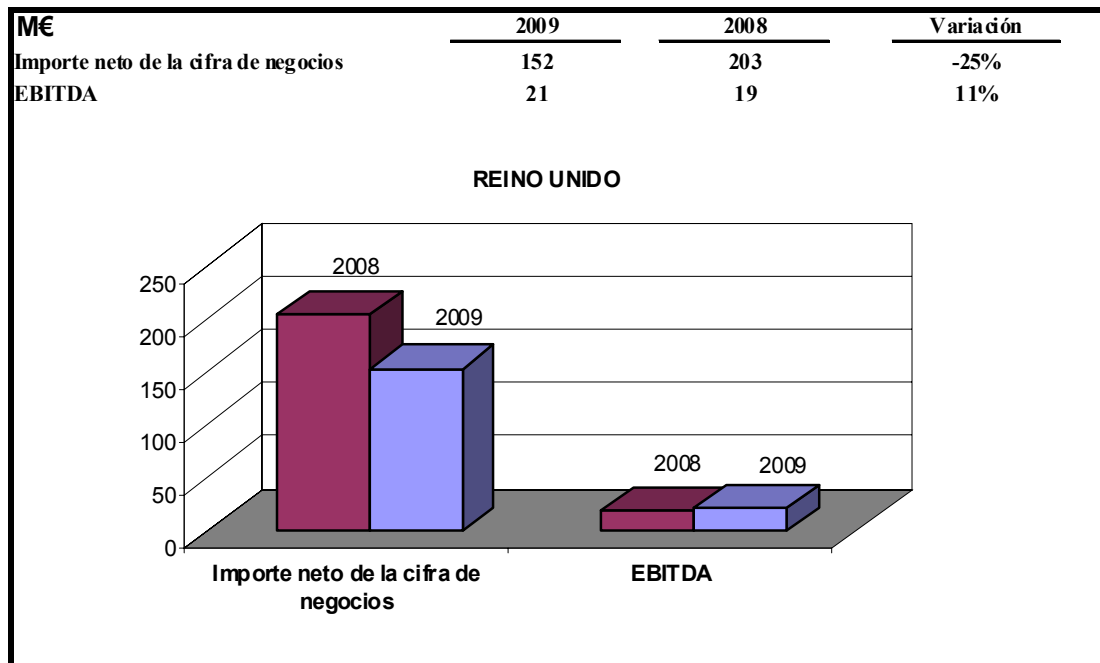
La distribución de la cifra de negocios por áreas geográficas a 31 de diciembre de 2009 es la siguiente:



Los importes de la cifra de negocios y EBITDA consolidados correspondientes al ejercicio 2009, así como los datos comparativos del periodo anterior fueron los siguientes:

2.009	Europa Este	Europa Central	Europa Oeste	Reino Unido	Otros	2.009
Total ingresos	186	299	215	152	11	863
EBITDA datos en M€	9	19	(117)	21	1	(67)
2.008	Europa Este	Europa Central	Europa Oeste	Reino Unido	Otros	2.008
Total ingresos	241	377	371	203	14	1.206
EBITDA datos en M€	(3)	12	(229)	19	2	(199)

1.1 Reino Unido



NOTA: Se ha extraído el impacto en la cuenta de explotación de Artenius UK, Limited “In Administration” dado que ha sido excluida del perímetro de consolidación y sus actividades han sido consideradas como actividades interrumpidas.

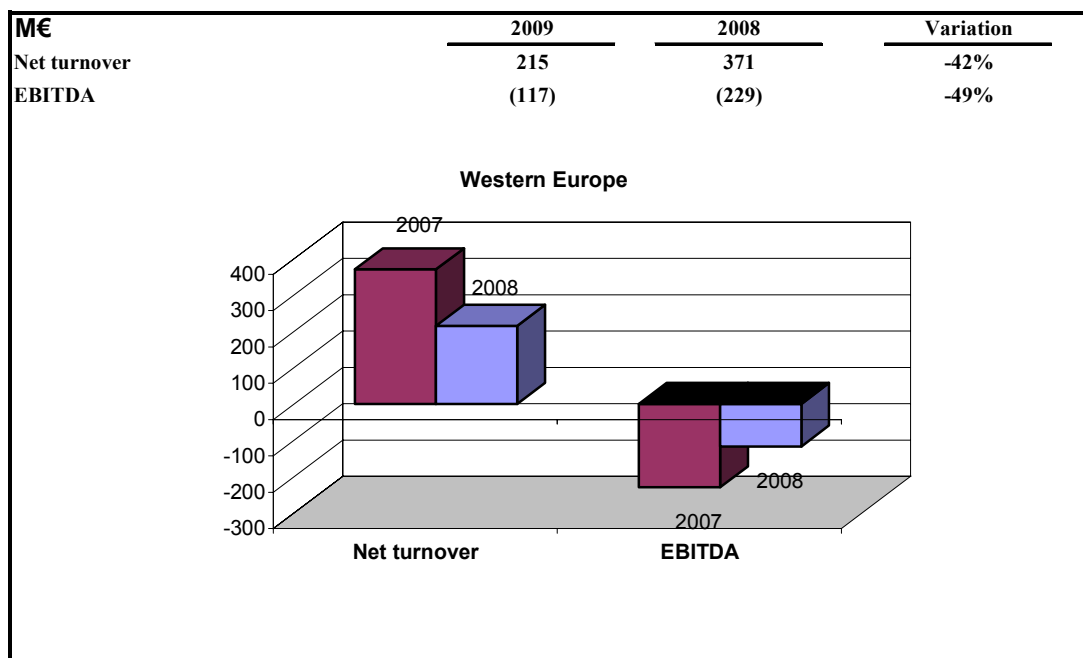
En esta zona se incluye únicamente el negocio de preformas. Los negocios de PTA y PET han sido interrumpidos, tanto en este ejercicio como en el ejercicio anterior, al haberse iniciado el proceso de “Administration” en Artenius UK, Limited. (ver Nota 30).

Los volúmenes de producción y venta de preformas se han mantenido estables respecto al periodo comparativo anterior. No obstante, el término monetario la cifra de negocios se ha reducido en un 25% por dos efectos:

- La puesta en práctica con algunos de los principales clientes de un nuevo contrato de “tolling”.
- Efecto de la depreciación de la libra esterlina respecto al euro. El tipo de cambio medio ha pasado de 0,8026 libras/euros en el ejercicio 2008 a 0,89 libras/euros en el ejercicio 2009, lo cual ha supuesto una reducción de la cifra de negocios en euros de un 10% aproximadamente.

Los efectos mencionados anteriormente no han tenido impacto a nivel de márgenes por lo que el EBITDA se mantiene estable con una ligera mejora al alza.

1.2 Europa Oeste



En esta zona se incluyen los negocios de PET, reciclado de PET, preformas y química.

La cifra de negocios de este área se ha visto reducida significativamente debido a:

- Disminución del volumen de negocios: Durante el ejercicio 2009 la planta de Artenius San Roque, S.A. ha permanecido cerrada. Dicha planta productiva tiene una capacidad de 170.000 tn anuales. Adicionalmente, ha permanecido cerrada parcialmente la planta de El Prat durante los meses de mayo a julio de 2009 así como desde mitad de septiembre de 2009.
- Disminución de los precios de venta: El precio de venta de PET se ha reducido alrededor de 300 euros/tn lo que supone una reducción de la cifra de negocios de este negocio, al encontrarse los precios de venta de PET indexados a los precios de venta de las materias primas.
- °La puesta en práctica con algunos de los principales clientes de un nuevo contrato de “tolling”.

El EBITDA operativo se ha visto reducido en esta área debido principalmente a los siguientes factores:

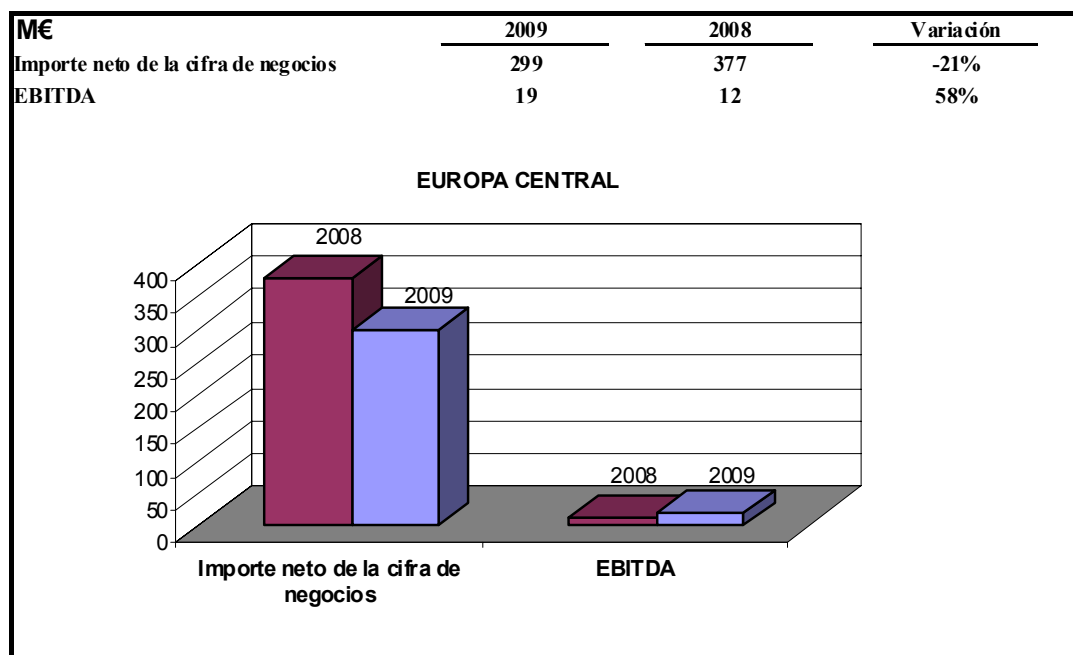
- Incremento del coste de las materias primas debido a la suspensión temporal de los contratos de suministro con los principales proveedores (los cuales contemplaban descuentos alrededor del 15% sobre el precio de referencia).
- Paradas productivas de las plantas de Artenius San Roque y La Seda de Barcelona: además de no generar valor debido a las paradas productivas, éstas plantas han soportado los costes fijos.

- Dotación extraordinaria de saldos de dudoso cobro correspondientes a los saldos pendientes de cobro con la filial Artenius UK, Limited en “Administration” por importe de 22,5 millones de euros (ver Nota 11).
- Cabe mencionar especialmente el efecto negativo en la rentabilidad y la cifra de negocios en esta zona motivado por Industrias Químicas Asociadas (IQA). La menor demanda externa e interna, esto es, efecto volúmenes, juntamente a la caída de los precios y márgenes de los glicoles han originados EBITDA negativos durante el ejercicio 2009.

No obstante, este efecto de empeoramiento del EBITDA operativo durante 2009 no son comparables con el EBITDA del ejercicio 2008, año en que tuvieron lugar algunas operaciones atípicas, las cuales se resumen a continuación:

- En el ejercicio 2008 la Sociedad Dominante procedió a registrar el abono de 98,8 millones de euros de una venta de licencias y tecnología realizada en el 2007, ante los sucesivos impagos por parte del grupo industrial comprador, así como la posibilidad de aportar la exclusiva de los derechos de licenciamiento sujetos a dicho acuerdo a una nueva sociedad.
- Durante el ejercicio 2008, la Sociedad Dominante llegó a acuerdos comerciales con dos distribuidores para abrir nuevos mercados en Rusia y África, en virtud de los cuales se vendieron durante ese ejercicio mercancías por un importe global de 68.591 miles de euros. No obstante, estas operaciones comerciales fueron deterioradas al cierre del ejercicio en base al principio de prudencia valorativa, dada la situación de crisis internacional y más concretamente la inestabilidad de los mercados donde operan dichos distribuidores.
- Destacamos también que en el EBITDA de 2008 se incluye una provisión por reestructuración por importe total de 15.938 miles de euros, procedente de la asunción de responsabilidades laborales de la sociedad Fibracat Europa, S.L.U. en la extinción de la relación laboral de 44 trabajadores.

1.3 Europa Central



En esta zona se incluyen los negocios de reciclado de PET y preformas.

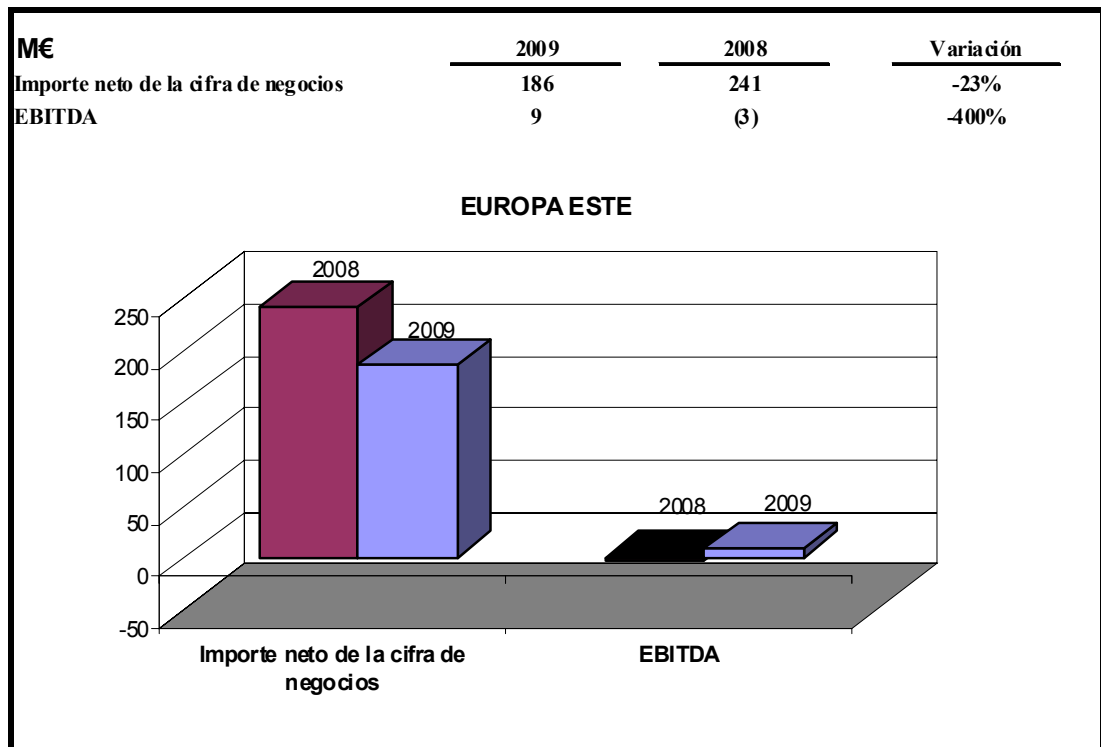
En esta zona se incorporan mayoritariamente las plantas de preformas situadas en Alemania, Francia y Bélgica para los cuales existe una estabilidad en los márgenes al encontrarse indexados los precios de venta a los precios de sus materias primas (PET) mediante contratos a medio y largo plazo.

La reducción de la cifra de negocios se debe principalmente a:

- Preformas: La puesta en práctica con algunos de sus clientes de un nuevo contrato de “tolling”.
- PET: El precio de venta de PET se ha reducido alrededor de 300 euros/tn lo que supone aproximadamente una reducción de la cifra de negocios, al encontrarse los precios de venta de PET indexados a los precios de venta de las materias primas.

Los efectos mencionados anteriormente no han tenido impacto a nivel de márgenes de la unidad de negocios de preformas.

1.4 Europa Este



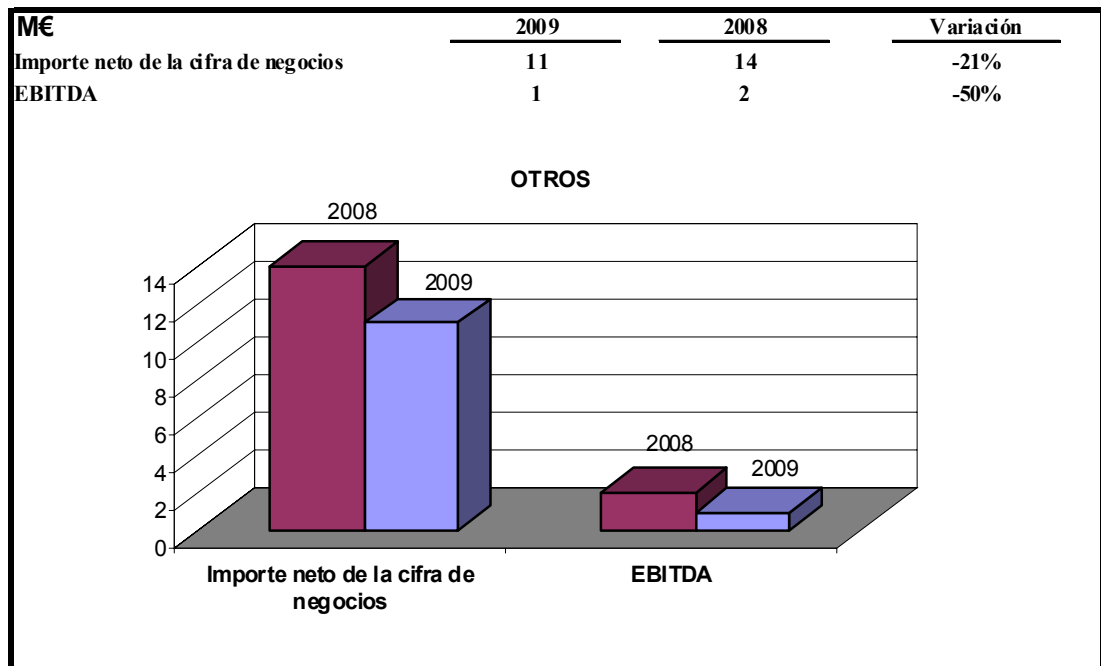
En esta zona se incluyen los negocios de reciclado de PET y preformas.

La cifra de negocios se ha visto reducida en un 23% respecto al ejercicio anterior, reducción ubicada en el área de negocio de PET ya que las ventas de preformas se han mantenido estables. El precio de venta de PET se ha reducido alrededor de 300 euros/tn lo que supone una reducción de la cifra de negocios, al encontrarse los precios de venta de PET indexados a los precios de venta de las materias primas. Este efecto no ha tenido impacto a nivel de márgenes.

Aunque el coste de las materias ha experimentado un incremento debido a la suspensión temporal de los contratos de suministro con los principales proveedores (los cuales contemplaban descuentos alrededor del 15% sobre precio de referencia), el EBITDA de esta zona ha mejorado considerablemente debido principalmente a las siguientes causas:

- Turquía: la estrategia en 2009 está siendo favorecer la rentabilidad del negocio de preformas en Turquía lo que ha llevado a suministrar el 100% de PET del volumen interno de producción de preformas. Esto ha permitido vender una cantidad superior de resina en el mercado con unos márgenes unitarios mayores, lo que junto al debilitamiento de la moneda local frente al euro y el dólar ha permitido mejorar sustancialmente el resultado del periodo.
- Grecia: Recupera algo de margen debido a que el coste de materias primas, siendo superior a los estimados, es relativamente inferior al de 2008 ya que en ese año una serie sucesiva de huelgas en los puertos griegos impactaron muy negativamente en el coste de los suministros en Grecia.

1.5 Otros



En esta zona se encuentra únicamente Artenius PET Packaging Maroc, S.A.R.L.A.U. cuya área de negocios se centra únicamente en la producción de preformas.

Tal y como hemos comentado anteriormente en otras áreas, la reducción de la cifra de negocios del negocio de preformas se debe principalmente a la puesta en práctica con dos de los principales clientes de un nuevo contrato de “tolling”. Este efecto no impacta a nivel de márgenes, los cuales se mantienen estables respecto al periodo comparativo anterior.



2. Evolución de la plantilla

El número de trabajadores del Grupo Seda a 31 de diciembre de 2009, conjuntamente con el periodo comparativo anterior, es como sigue:

	<u>2009</u>	<u>2008</u>
La Seda de Barcelona (*)	215	305
Artenius Portugal, Industria de Polímeros, S.A.	79	83
Artenius Italia, S.p.A.	120	121
Artenius Turket Kimyevi Maddeler ve Pet Ambalaj Malzemeleri Sanay Anonim Sirketi	158	170
Artenius Hellas, S.A.	98	103
Artenius San Roque, S.A.U.	94	115
Simpe, S.p.A.	68	70
Industrias Químicas Asociadas LSB, S.L.U.	122	123
Artenius Green, S.L.U.	34	47
Biocombustibles La Seda, S.L.	-	1
SLIR, S.L.U.	17	15
APPE	960	975
Erreplast, S.p.A.	23	23
Total	1.988	2.151
Artenius Sines PTA, S.A.	29	-
Artenius UK, Limited	(**)	248
	<u>2.017</u>	<u>2.399</u>

(*) Incluye todo el personal corporativo del grupo

(**) Debido al proceso de "Administration" no se contemplan los trabajadores de la filial Artenius UK, Limited

3. Factores de riesgo

La gestión de los Riesgos está centralizada en la Dirección Corporativa de La Seda de Barcelona, S.A., la sociedad Dominante. La alta dirección de la Sociedad se encarga de hacer un seguimiento continuo para identificar y medir los riesgos actuales y potenciales. Con dicha información se decide qué riesgos son asumibles y qué riesgos pueden ser mitigados o transferidos a terceros mediante el uso de instrumentos de cobertura y de seguros. El objetivo es reducir la variabilidad de las fluctuaciones en los mercados y proteger el valor de los activos y pasivos del grupo.

La Sociedad ha identificado y gestiona los siguientes riesgos principales:

3.1. **Riesgo derivado al rápido crecimiento de La Seda**

Surgido principalmente por la integración de las entidades europeas adquiridas desde el año 2005. La expansión industrial del Grupo ha expuesto a la Compañía a diversos riesgos tanto por las dificultades de integrar los negocios adquiridos como el nuevo personal y los distintos sistemas de información. Para mitigar este riesgo, se han desarrollado acciones para efectuar un control intensivo de las inversiones financieras adquiridas, así como una intervención y participación directa en su gestión y sistemas de reporting.

3.2. Riesgos operativos

Riesgos en la compra de las materias primas: El principal riesgo del Grupo en la gestión de las materias primas es que las materias que se transforman en la cadena de valor de los plásticos son derivados del petróleo, cuyo precio viene teniendo una alta volatilidad. La variación del precio del petróleo es casi diaria, mientras que otros productos petroquímicos como el etileno, el propileno y sus derivados es mensual o trimestral. La mayor volatilidad se da en el precio del PX (paraxileno) que está estrechamente vinculado al precio del carburante / petróleo. No existe ningún sistema de cobertura específico para este riesgo, aunque algunos bancos ya están comercializando derivados que para cubrir el riesgo del etileno o de la nafta. El Grupo intenta repercutir las variaciones de costes de materias primas a sus precios de venta de PET, aunque no siempre se logran completamente y a veces la repercusión se produzca con un desfase temporal.

Riesgos medioambientales: El Grupo podría estar sujeto en el futuro a normativas más estrictas, lo que podría obligar a incurrir en gastos para el cumplimiento de los requisitos legales o para satisfacer nuevos impuestos, cánones o tasas. Sin embargo no se dan en la actualidad este tipo de riesgos.

Riesgos por el carácter cíclico de la actividad: La actividad petroquímica básica está sometida a un alto grado de ciclicidad, que a su vez está ligado a la evolución de la economía y a la oscilación de los precios de los aprovisionamientos. La División de Preformas también tiene estacionalidad, especialmente las preformas para botellas de refrescos. Estos riesgos derivados del carácter cíclico de las actividades no sólo implican cierta variabilidad en los flujos de caja operativos, sino también, de los precios de compra y de los precios de venta.

Riesgos por averías, accidentes y daños materiales: En el entorno industrial en que la Sociedad desarrolla sus actividades, la mayoría de los activos materiales puede sufrir incidentes, accidentes o averías susceptibles de producir daños a las instalaciones, a terceros, e interrumpir la producción. El Grupo transfiere al mercado dichos riesgos mediante las correspondientes pólizas de seguro.

Riesgos por adquisiciones de compañías: Existen los riesgos inherentes a toda incorporación de compañías a un Grupo, que, si están ubicadas en otros países requieren la consiguiente adaptación de la gestión del Grupo a la normativa vigente de los mismos y a las características particulares de cada compañía.

3.3. Riesgos comerciales

Comoditización del PET: La Dirección del Grupo ha identificado como principal riesgo comercial la consolidación del producto PET como un producto commodity, siendo regido por la teoría del *cost-market*. Esto significa que el producto está inmerso en un mercado donde prima el precio de venta, restringiendo profundamente la estrategia comercial de posicionamiento y de costes a aplicar. Los principales mercados de la Sociedad están sujetos a exceso de oferta y erosión de precios, que puede afectar a menores márgenes y pérdida de ventas. Gracias al posicionamiento geográfico del Grupo Seda, se ha establecido una estrategia de consolidación de ventas con grandes marcas (*lead market players*) para garantizar un volumen estable y regular de ventas. Asimismo, el desarrollo conjunto de nuevos productos con los clientes ha permitido fidelizar firmas de gran prestigio consolidadas en el mercado PET.

Concentración de las ventas: El tipo de productos y mercados en que opera el Grupo SEDA (materias primas suministradas en grandes volúmenes) y el tipo de clientes (importantes

corporaciones industriales) favorecen la concentración de las ventas en un reducido número de clientes, que si bien son de primer nivel internacional, hecho este que incrementan el riesgo comercial. Actualmente se realizan gestiones para la entrada en nuevos clientes y aumentar la diversificación de la cartera de clientes con nuevos productos (PET solutions), lo que en un primer momento se incrementan las ventas a clientes actuales de manera que aumenta el riesgo por concentración de ventas.

Riesgo de crédito: El Grupo tiene implantado una política de crédito y este riesgo es gestionado por la Dirección Corporativa. El riesgo de crédito derivado del fallo de cliente, proveedor, socio o entidad financiera está controlado en el Grupo a través de diversas políticas y límites de riesgo en las que se establecen requisitos relativos a i) contratos adecuados en la operación realizada, ii) calidad crediticia interna o externa suficiente de la contraparte, iii) garantías adicionales en los casos necesarios (cartas de crédito, avales...), y iv) limitación de los costes de insolvencia y del coste financiero derivado de la morosidad. El principal riesgo de crédito proviene del riesgo de que un cliente no pueda pagar el material previamente suministrado, por lo que existe un departamento de gestión del crédito comercial que analiza cada una de los clientes y determina cuánto y en qué plazo de pago se les vende. Adicionalmente, siempre que es posible se asegura el crédito comercial concedido, posibilitando la factorización sin recurso y, por tanto, mejorando la capacidad de generación de cash a corto plazo. La Dirección del Grupo ha establecido como prioridad extremar y ampliar los controles internos en orden a limitar las situaciones de morosidad.

Riesgo del mercado o de competencia de países emergentes: En los mercados del polímero PET, sus materias primas y preformas, el coste de la mano de obra no es determinante y la estructura de costes es dependiente en un muy alto grado del valor de las materias primas y también de su coste de transporte hasta el comprador. En este esquema los países emergentes tienen ventajas competitivas limitadas con respecto a nuestras plantas de producción. La Unión Europea ha reconocido esta acción al bloquear sistemáticamente por dumping los embarques de PET recibidos en Europa y originados en países del lejano oriente. A la fecha de cierre del ejercicio, no se conoce de la existencia de ningún proyecto en curso para la construcción de nuevas instalaciones de PET, por parte de posibles competidores. Por tanto, el riesgo de que aparezcan nuevos competidores en los próximos años se ve mitigado por la necesidad de un mínimo de 2 años y un elevado coste económico para la construcción de nuevas instalaciones para la fabricación de PET, al margen de la obtención de los correspondientes permisos relacionados con medio ambiente.

3.4. Riesgos financieros

Riesgo por incumplimiento de las condiciones contractuales (covenants) del Préstamo Sindicado. Durante el ejercicio 2009, la Compañía no ha podido dar cumplimiento a todos los *covenants*, motivo por el cual hace unos meses se iniciaron una serie de medidas dirigidas a: (i) la obtención de las oportunas dispensas, *waiver*, en el cumplimiento de algunos compromisos, (ii) la obtención y prórroga de diversos periodos de *standstill*, durante los cuales los acreditantes en el préstamo sindicado no han declarado el vencimiento anticipado de la deuda y (iii) la renegociación de la deuda de constante referencia con el fin de adecuar la cadencia de pago y su cuantía a los importes a los que La Seda puede hacer frente con arreglo al Plan.

Lo anterior elimina el riesgo por incumplimiento pero en todo caso la Compañía asume el riesgo propio de la devolución de cualquier facilidad crediticia.

Riesgo del tipo de interés: La financiación externa se basa principalmente en el Préstamo sindicado suscrito con el Deutsche Bank, así como, en menor medida, en líneas de descuento

comercial, pólizas de crédito y arrendamientos financieros. El tipo de interés es variable para el préstamo sindicado y su riesgo de fluctuación ha sido cubierto en parte con instrumentos derivados sencillos que fijan un tipo de interés definido para una parte de la deuda cubierta (swaps de tipos de interés) y que fijan un rango de fluctuación dentro de un tipo máximo y un tipo mínimo (collar de tipos de interés) para otra parte de la deuda cubierta. Se trata pues de coberturas altamente eficaces que cumplen los requisitos de las normas contables para que sus variaciones de valor puedan ser registradas contra las variaciones de valor de la partida cubierta.

Riesgo de liquidez: El Grupo gestiona su riesgo de liquidez utilizando herramientas de planificación financiera a medio y a corto plazo. Estas herramientas tienen en consideración los flujos de entrada y de salida de efectivo de las actividades ordinarias, de inversión y de financiación. A medio plazo la herramienta principal es el presupuesto anual de caja, que se basa en la cuenta de resultados, el balance y el plan de inversiones del presupuesto anual del grupo. Semanalmente todas las compañías del grupo elaboran una previsión de caja que incluye las siguientes trece semanas más los dos meses siguientes. Esta previsión de caja semanal permite anticipar posibles déficits de caja y tomar las medidas correctoras necesarias. El objetivo del grupo es mantener un equilibrio entre la flexibilidad, plazo y condiciones de las fuentes de financiación contratadas en función de las necesidades previstas a corto, medio y largo plazo para no tener así que recurrir a financiación externa en condiciones gravosas. No obstante, debido a las circunstancias descritas en la Nota 2, apartado c), el riesgo de liquidez se ha materializado durante el ejercicio 2009 hecho que ha conllevado a la Dirección del Grupo al inicio de determinadas gestiones para reequilibrar el fondo de maniobra del Grupo (ver Nota 42.1), siendo éste un aspecto clave en el Plan de Reestructuración aprobado por el Consejo de Administración el pasado día 25 de julio de 2009 y por la Junta General de Accionistas celebrada el pasado día 17 de diciembre de 2009.

Riesgos de tipo de cambio: El riesgo de tipo de cambio de las actividades del grupo tiene básicamente, dos orígenes. Aquel que surge por transacciones comerciales realizadas en divisas y aquél que surge al consolidar la inversión realizada en filiales fuera de la zona euro, también llamado riesgo de conversión o riesgo de balance.

Respecto a las transacciones comerciales, el riesgo principal procede de las fluctuaciones del dólar americano y de la libra esterlina frente al euro y también entre sí en algunas filiales. Cabe destacar que, aunque menos del 10% del volumen de ventas y compras del Grupo se realiza en divisas, la Dirección del Grupo es consciente de que la volatilidad en los mercados de divisas no sólo supone una volatilidad de los resultados, sino también del flujo de caja esperado de las transacciones. Por lo tanto, la evolución de las citadas divisas es seguida regularmente y, ante la creciente dificultad de acceder a la cobertura mediante instrumentos derivados, se han tomado medidas como renegociar la divisa en que facturan algunos proveedores, a fin de lograr cierta cobertura natural que reduzca la exposición.

Riesgos contingentes derivados de las garantías prestadas por la Sociedad: La Seda de Barcelona, S.A. ha constituido garantía pignoratícia sobre la mayor parte de las acciones de sus participadas (ver Nota 36). Estas garantías podrían ejecutarse en el supuesto de que La Seda de Barcelona, S.A. no atendiera el servicio de la deuda en los vencimientos acordados. Adicionalmente, se han constituido garantías con algunos proveedores de materias primas, proveedores de inmovilizado, organismos públicos y entidades de crédito.