



**LA SEDA DE BARCELONA**

---

08820 El Prat de Llobregat(Barcelona)  
Tel. atención accionista: 93 401 75 87  
E-mail: accionista@laseda.es

**HECHO RELEVANTE**  
**LA SEDA DE BARCELONA, S.A.**

El Prat de Llobregat, 13 de julio de 2010

Se remite la documentación que servirá de soporte a la presentación a analistas que tendrá lugar el día de hoy.

Atentamente,

Javier Fontcuberta  
Secretario del Consejo de Administración

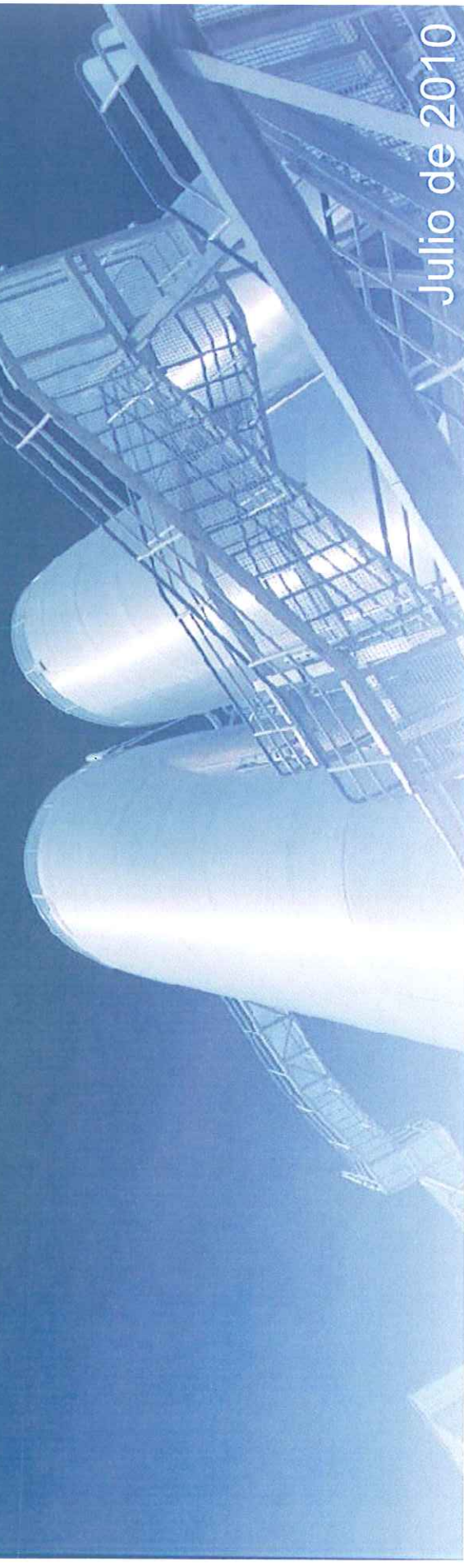
La nueva Seda de Barcelona, una oportunidad de inversión



LA SEDA DE BARCELONA

---

## Ampliación de Capital



Julio de 2010

# Índice

1. Oportunidad de inversión
2. Situación actual de LSB
3. El Futuro es Presente- - Plan de reestructuración
4. Estructura de la ampliación de capital



## Oportunidad de inversión

[Oportunidad de inversión]

Atractivo de la ampliación de capital



## INVERTIR en el grupo industrial líder europeo del mercado del PET Packaging



### Ampliación de capital

- Destinada a financiar el proyecto de **crecimiento** en volumen y rentabilidad, basado en la evolución de LSB desde una empresa química hacia un grupo líder en PET Packaging
- Una vez que se ha refinanciado **exitosamente** el pasivo financiero y corriente
- En una compañía cuyos indicadores financieros 2010YTD muestran un sólido y positivo **cambio de tendencia**
- Que complementa la **inversión** de nuevos accionistas industriales con dilatada experiencia en la industria y vocación de largo plazo
- Que culmina todo el **proceso de reestructuración** estratégica, operativa y financiera

[Oportunidad de inversión]

Atractivo de la ampliación de capital



## NUEVA ESTRATEGIA CORPORATIVA y de PRODUCTO

Reciclado

+



LA SEDA DE BARCELONA

SOLUCIONES EN PET

Packaging + PET Reciclado

+ Tecnología



Transformación

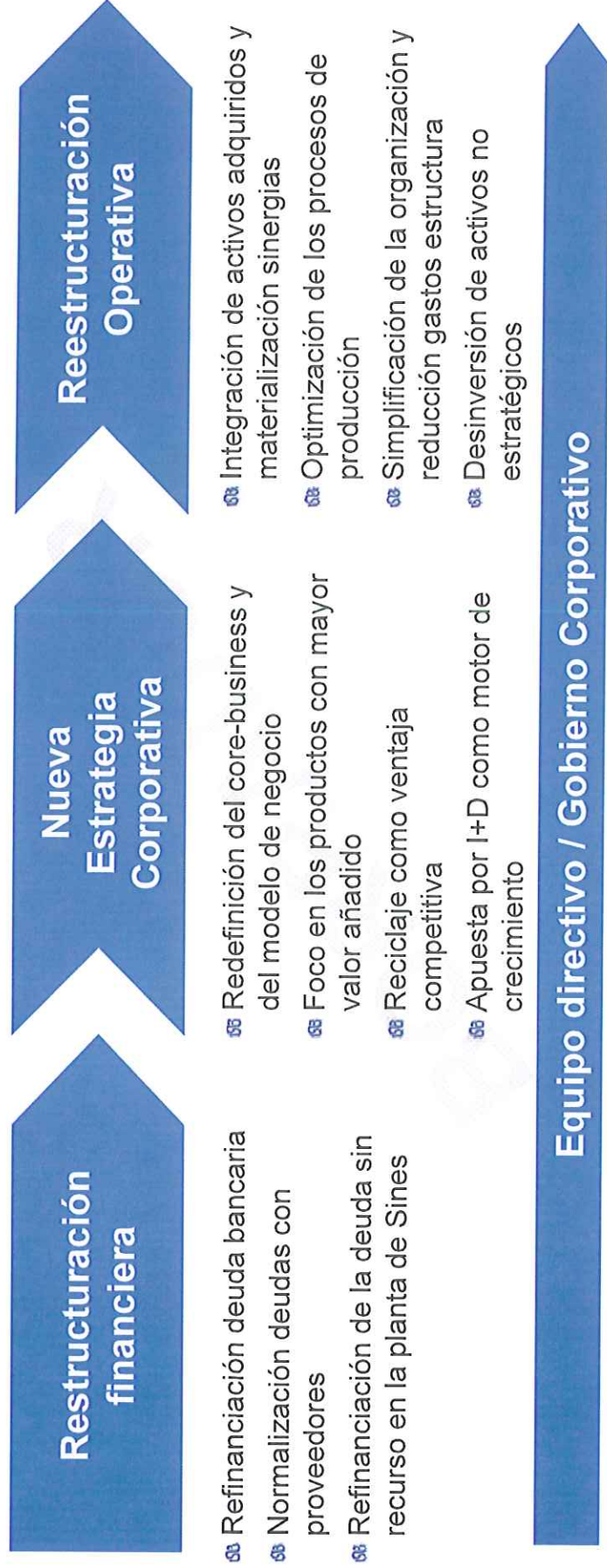
- De grupo químico a grupo **líder** en PET Packaging
- De productos commodity a productos de **valor añadido**
- Reposicionándose en la cadena de valor para estar más cerca del **cliente final**
- Utilizando su conocimiento y posicionamiento **líder** en **PET reciclado** como ventaja competitiva
- Que cuenta con el **compromiso** de un accionista de **referencia** en la industria del packaging

[Oportunidad de inversión]

Atractivo de la ampliación de capital



## EL PLAN DE REESTRUCTURACIÓN INTEGRAL; BASE SÓLIDA PARA ABORDAR UNA NUEVA ETAPA



- Nuevo Gobierno Corporativo: **transparente, profesional e independiente**
- Nuevo equipo directivo con **experiencia y solvencia profesional** contrastada para implementar la nueva estrategia corporativa

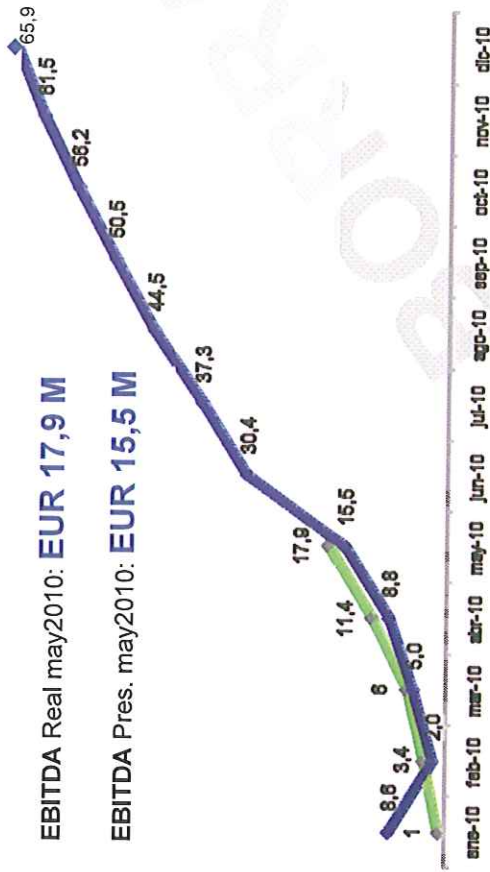
[Oportunidad de inversión]

Atractivo de la ampliación de capital



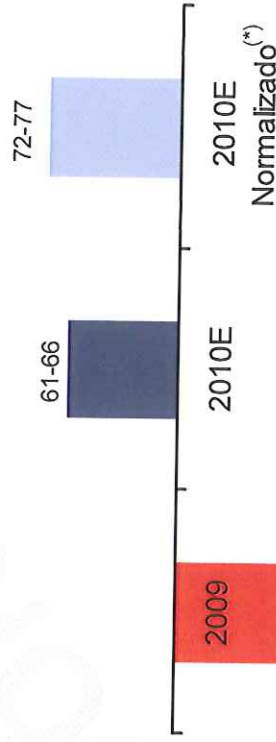
## ... QUE EMPIEZA A REFLEJARSE EN LA CUENTA DE RESULTADOS...

### - EBITDA: Presupuesto vs. Real YTD (EUR M) -



Fuente: LSB

### - Evolución del EBITDA 2009-2010 (EUR M) -



(\*) Incluye los siguientes efectos de normalización:

- ▶ Líneas 1 y 2 de producción de Prat en producción todo el año
- ▶ Desinversión de San Roque desde el principio del año
- ▶ Gastos extraordinarios de restructuración

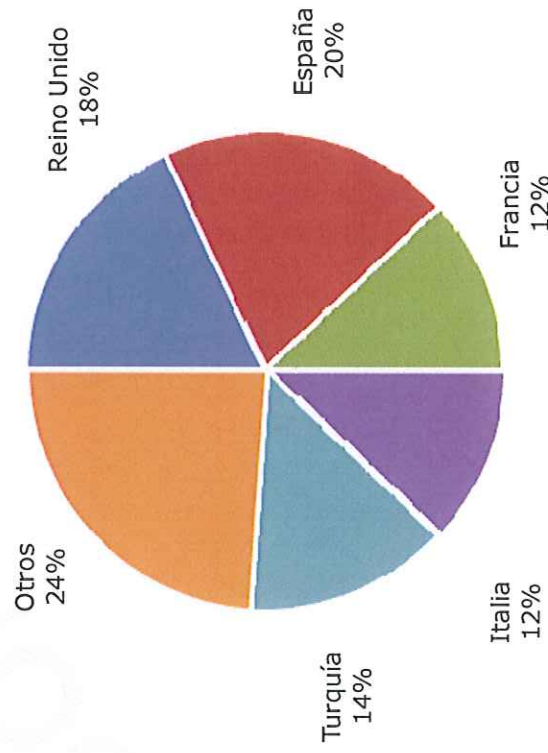
Fuente: LSB



## ... QUE INCREMENTA la EFICIENCIA OPERATIVA de un Grupo que tiene PRODUCTO , CLIENTES y...

- Empresa líder en el mercado europeo en PET Packaging (15% cuota de mercado), PET reciclado (30% cuota de mercado) y Resina PET (32% cuota de mercado)
- Empresa diversificada en **Europa** y **Turquía**, lo que limita la exposición a la demanda interna en España
- La compañía facturó **EUR 863 M** en 2009. La facturación prevista para 2010 se aproximará a los **EUR 1.000 M**
- La división de PET-Packaging representará el 60% del total de las ventas de 2010, frente al **50%** de las ventas de 2009
- Capacidad instalada suficiente para acometer el plan de crecimiento previsto: la planta instalada permite superar los 570.000 T de producción de PET (producción prevista para 2010: 442.000 T)
- Ejecutando de forma exitosa su programa de desinversión de activos: planta de materias primas de IQA vendida. En proceso de desinversión: división de PTA (incluido Sines) y las plantas de resina PET: San Roque, Portalegre y Acerra.

- Distribución geográfica de las ventas LSB (2009) -



Fuente: LSB

[Oportunidad de inversión]

Atractivo de la ampliación de capital



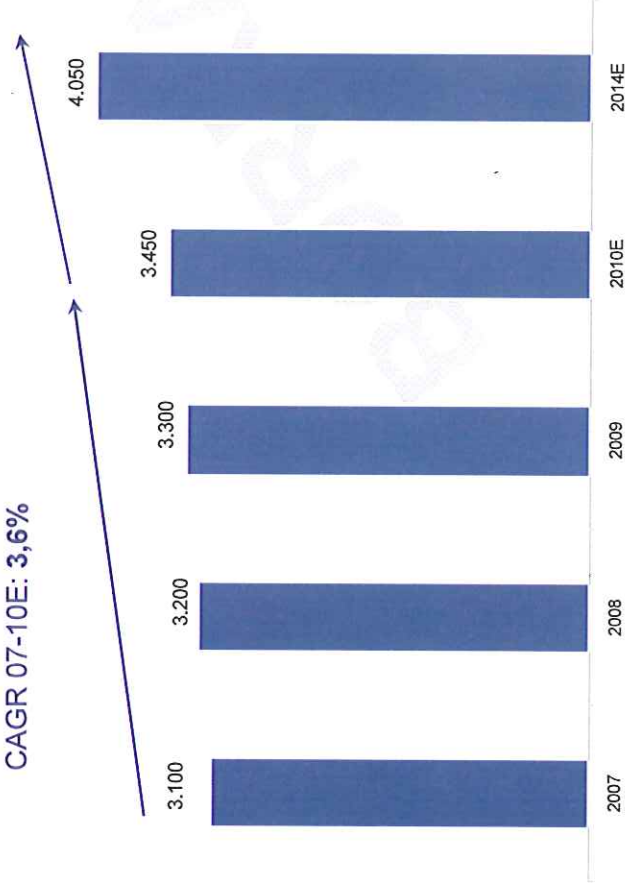
...que opera en un **MERCADO** con buenas perspectivas de **FUTURO**

- Demanda y oferta de PET en Europa (T mill/año) -

- Drivers del mercado europeo de PET -

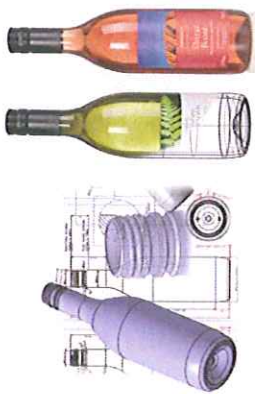
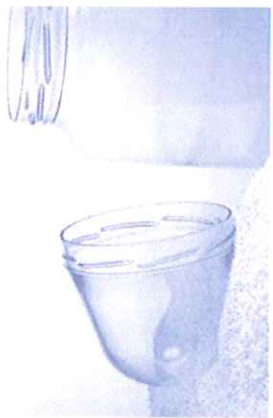
Est. CAGR 10E-14E: 4,0%

CAGR 07-10E: 3,6%



- Previsiones de crecimiento sostenido del mercado en los próximos años, **superior** al crecimiento histórico
- Imposición de nuevas tasas arancelarias y otras medidas anti-dumping que **penalizan** las importaciones
- Recuperación de márgenes** para los productores europeos
- Sector **consolidado** con fuertes barreras de entrada lo que dificulta la entrada de nuevos competidores

Fuente: Estimaciones PCI (PET Packaging Resin & Recycling Ltd)



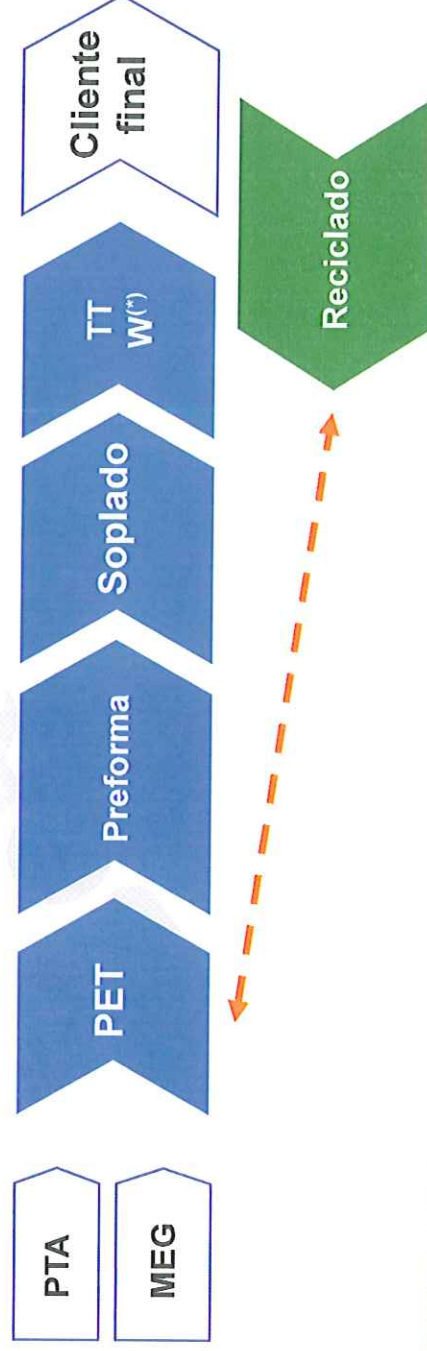
## Situación actual de LSB

### Descripción

- LSB es el primer productor de envases PET en Europa
- Desde 2009, la compañía comienza a redefinir su core business para centrarse en la fabricación de envases PET, así como el servicio directo al cliente integrándose en su cadena de suministro
- Tras una reestructuración de su capacidad productiva, LSB contará con 13 plantas de producción en funcionamiento
- La compañía cuenta con más de 1.800 empleados y vende su producción, fundamentalmente, a países europeos, entre los que destacan Reino Unido y Francia

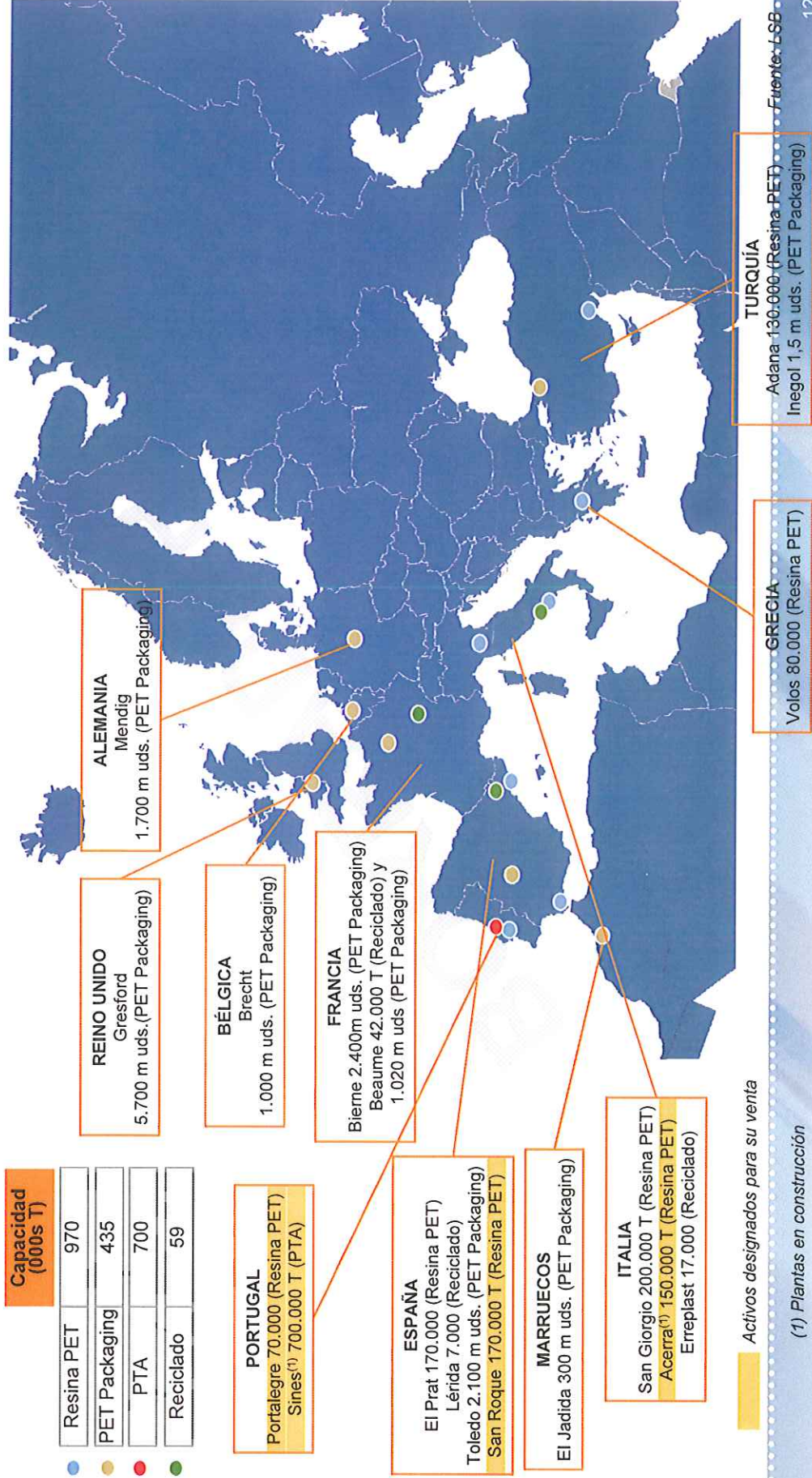
## LIDERAZGO EUROPEO EN PET, PACKAGING Y RECICLADO

### LSB: Descripción del modelo de negocio



(\*) Through The Wall: servicio integral al cliente que incluye diseño, preforma y soplado en la planta del cliente

Diversificación geográfica de la capacidad para reducir los riesgos de ciclos económicos



Activos designados para su venta

(1) Plantas en construcción

### Proceso de reciclaje propio: ventaja competitiva en costes y en diferenciación de producto

#### - La sostenibilidad eje estratégico de LSB -

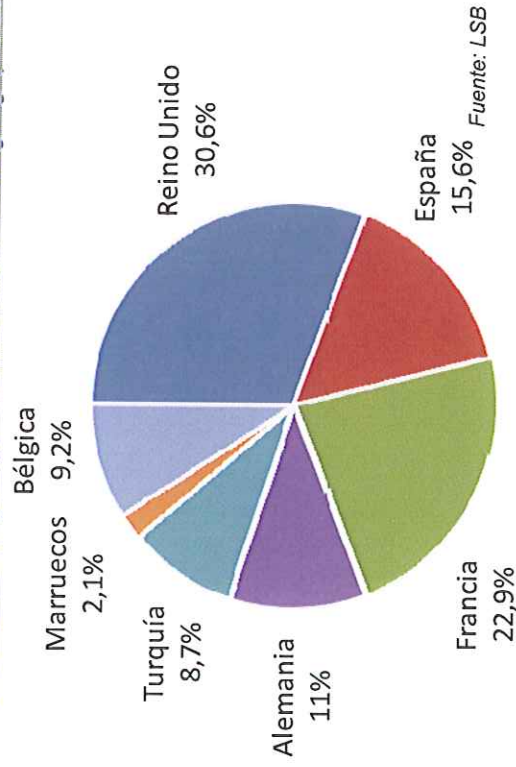


- ☞ Es un modo de diferenciación y **posicionamiento** ante el cliente
  - LSB se ha posicionado como líder en PET reciclado (**30%** cuota mercado)
  - Los clientes finales, preocupados por su “carbon footprint”, están fijando un porcentaje mínimo de PET reciclado en sus envases, exigiéndoselo a sus proveedores
- ☞ Es una **ventaja competitiva**:
  - Proceso propietario de reciclado de PET, que produce el material Supercycle®, el **único PET reciclado del mundo** con las mismas propiedades que el PET virgen y que puede por tanto, entrar en contacto directo con alimentos y bebidas
  - **Limita las importaciones** de PET, ya que la legislación de la UE exige la trazabilidad del PET reciclado
  - El proceso de reciclado de LSB “en la misma planta” **garantiza** el auto-abastecimiento y genera un PET mucho más limpio (“cierra el círculo del PET”)
- ☞ **Es rentable**:
  - Supone un considerable **ahorro** en materias primas.
  - El **exceso** de demanda sobre oferta de PET reciclado permitirá cobrar un premium por el PET reciclado

## RECORD HISTÓRICO DE VENTAS 2009: MÁS DE 13.400 millones de unidades

- El **50% de la cifra de negocio** de la Compañía proviene de la División Packaging
- LSB vende sus productos en toda **Europa**, generando en España sólo un 20% de sus ingresos
- La Compañía es el primer fabricante de PET Packaging de Europa (**15%** de cuota de mercado). Tres cuartas partes de sus ventas se realizan a los sectores de bebidas carbonícas y agua mineral
- La Compañía cuenta con instalaciones productivas en Reino Unido, Francia, España, Bélgica, Alemania, Turquía y Marruecos y ha vendido **13.400 millones unidades** de PET Packaging en 2009

### - Distribución geográfica ventas Packaging (2009) -



### - Cuotas de mercado PET Packaging (2009) -

Empresa	Cuota
▶ LSB - APPE	15 %
▶ Alpla	12 %
▶ NB Retal	6 %
▶ Resilux	5 %
▶ Plastipak	5 %
▶ Esterform	2 %
▶ Fabricación propia	17 %

Fuente: LSB

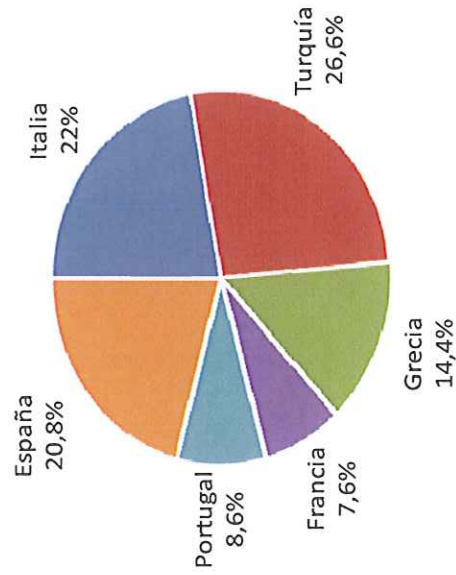
### - Principales clientes (2009) -

Clientes	%
Coca-Cola	26%
Glaxo Smith Kline	9%
Danone	7%
Britic Soft Drinks	7%
Princes Soft Drinks	6%
Nestlé Waters	3%
Henkel	3%
Colgate	2%
Orangina Scheweppees	2%
<b>Top 10</b>	<b>65%</b>

Fuente: LSB

## LSB es líder en fabricación de Resina PET y PET Reciclado en EUROPA

Distribución geográfica ventas División PET (2009)



Fuente: LSB

- La Compañía facturó EUR 498 m en la División Resina PET en 2009, manteniendo el primer lugar en el ranking de productores de resina de PET en el mercado europeo con una cuota de mercado del **32%**
- Parte de los ingresos de la división provienen de la venta de PET reciclado, en la que LSB es también es líder de mercado con una cuota del **30%**
- La capacidad total de producción de Resina- PET de LSB es de **570.000 T** después de la reestructuración. No existen inversiones previstas en nueva capacidad en Europa

Cuota de mercado resina PET (2009)

Empresa	Cuota	Empresa	Cuota
LSB	32 %	M&G	10 %
Indorama	20 %	Novapet	8 %
Equipolymers	11 %	KP Chemicals	5 %
Neo Group	10 %	SK	4 %

Fuente: LSB

Cuotas de mercado PET Reciclado (2009)

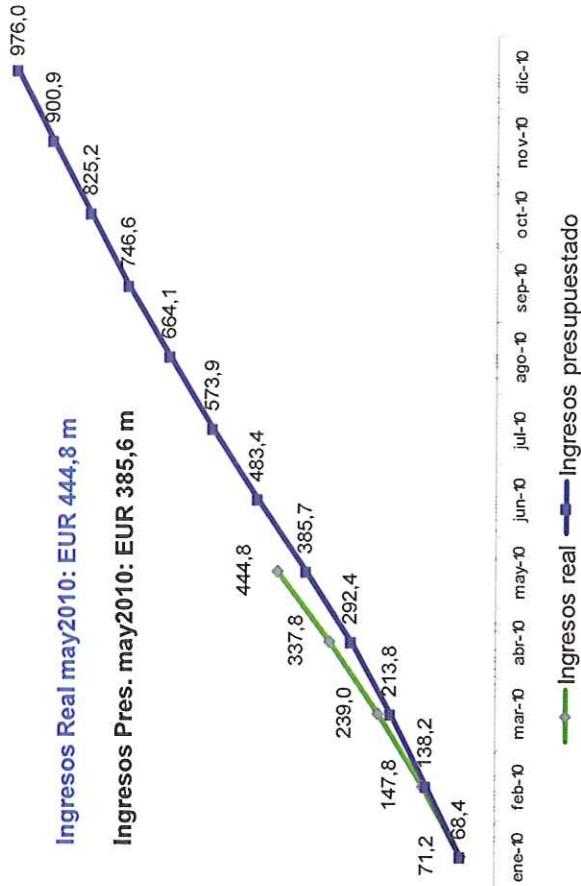
Empresa	Cuota
LSB - APPE	30 %
Texplast GmbH	22 %
Tergal	8 %
Wellman Inc.	6 %
URRC	6 %

Fuente: LSB

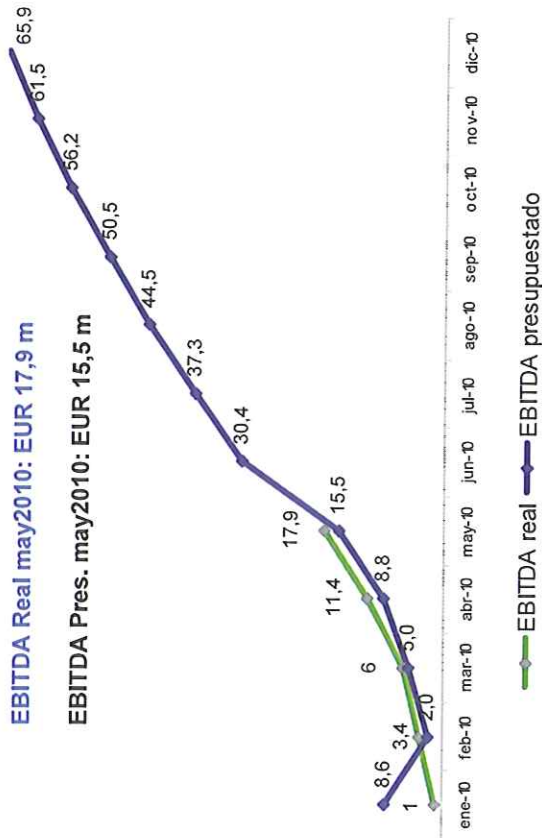


## Mejora significativa de los ingresos y el EBITDA en relación al presupuesto 2010 YTD

- Ingresos: Presupuesto vs. Real YTD (EUR m)\* -



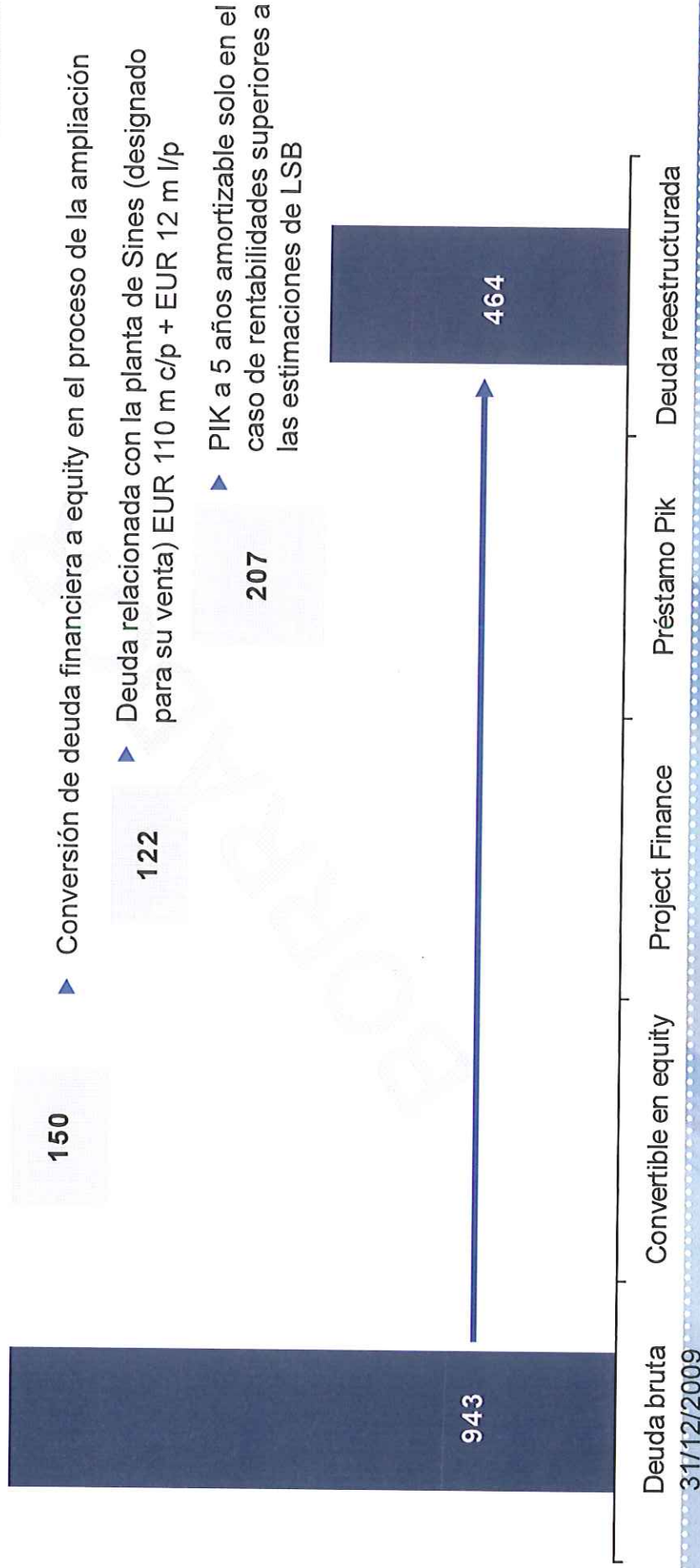
- EBITDA: Presupuesto vs. Real YTD (EUR m) -



## 1.000 millones de euros de deuda reestructurados

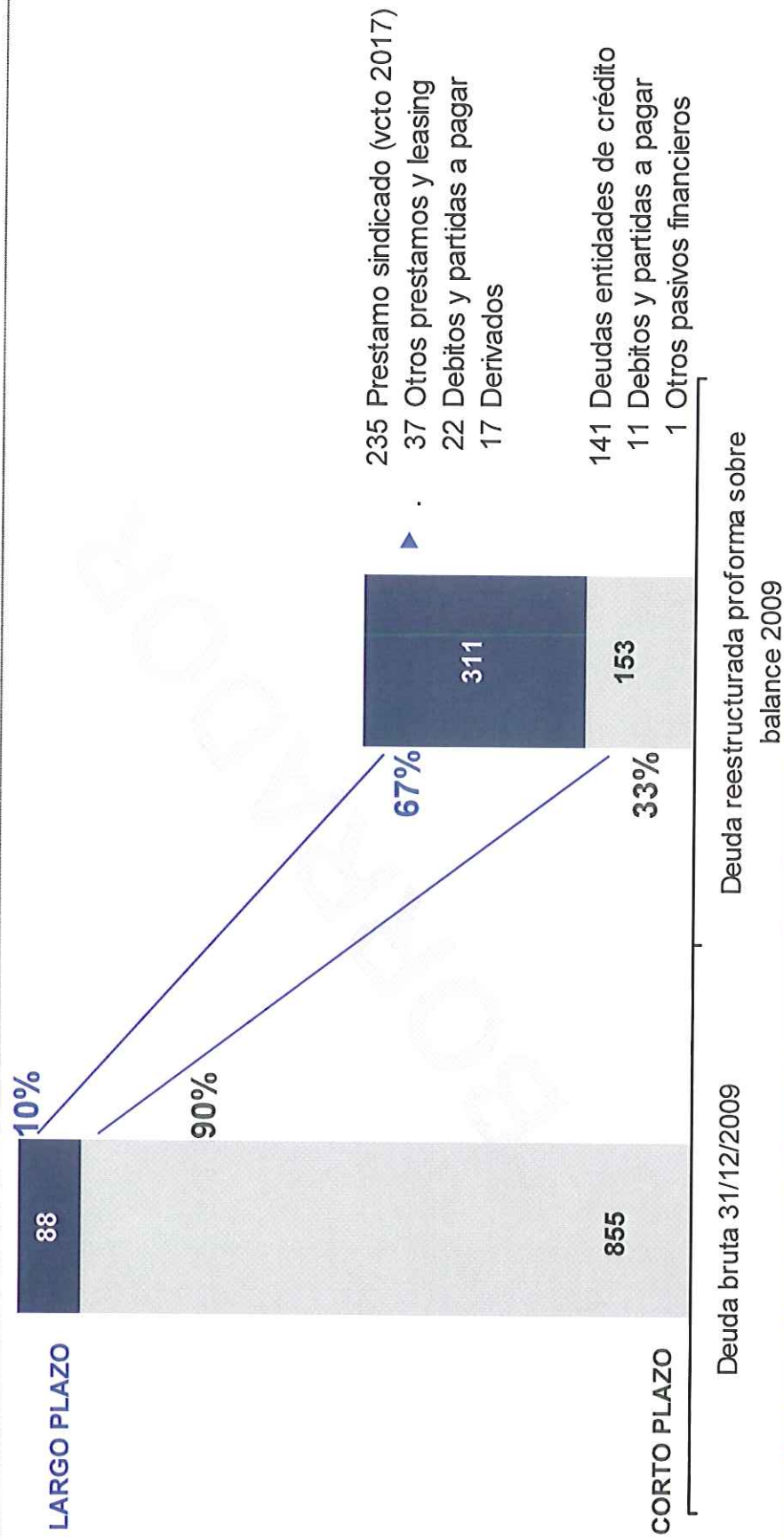
### “Scheme of arrangement”: éxito sin precedentes e innovación empresarial

#### Reestructuración de la deuda financiera (bruta)



## La deuda financiera a corto representará el 33% del total de deuda

Reestructuración de la deuda financiera (bruta)



### Proyecto financieramente interesante aunque no estratégico para el nuevo modelo de negocio

#### Desinversión gradual inmediata

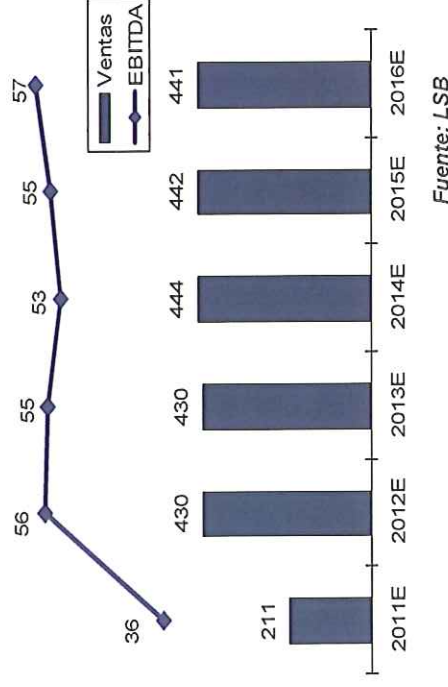
##### Descripción

- Planta industrial para la producción de PTA (materia prima para la producción de PET) en Portugal
- Con una capacidad productiva de **700.000 T.** es una de las mayores instalaciones de producción de PTA en todo el mundo
- Inversión de **EUR 400 m** más aproximadamente EUR 40 m de subvención del gobierno local (además de otros beneficios fiscales y subvenciones)
- Inicio en marzo de 2008, puesta en funcionamiento previsto en la segunda mitad de 2011
- Ingresos estimados una vez puesta en marcha de **más de 430 millones de euros** y un **EBITDA** alrededor de **EUR 55 m (12%-13% margen EBITDA)**

##### Situación actual

- Se ha renegociado la financiación puente asumida para transformarla en un "Project Finance" **sin recurso a LSB**
- A pesar de ser un proyecto rentable, LSB lo ha designado como activo no estratégico ya que la producción de PTA no encaja en la nueva estrategia corporativa
- LSB se ha comprometido a gestionar la fase de "start-up", comenzando después un proceso de desinversión

##### - Evolución ventas – Ebitda -

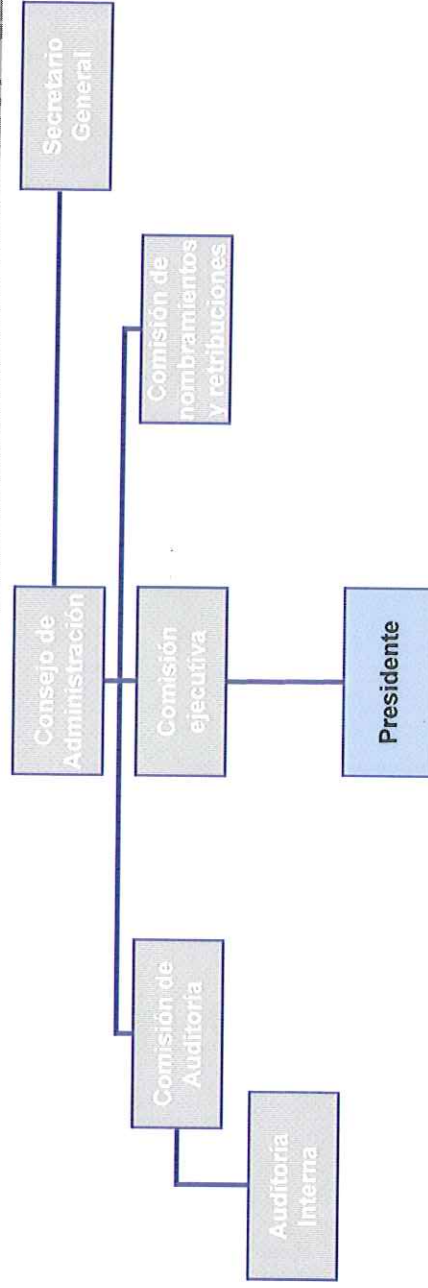




## El Futuro es Presente: PET SOLUTIONS

## NUEVO GOBIERNO CORPORATIVO: TRANSPARENTE, INDEPENDIENTE y PROFESIONAL

### Organigrama de Gobierno Corporativo

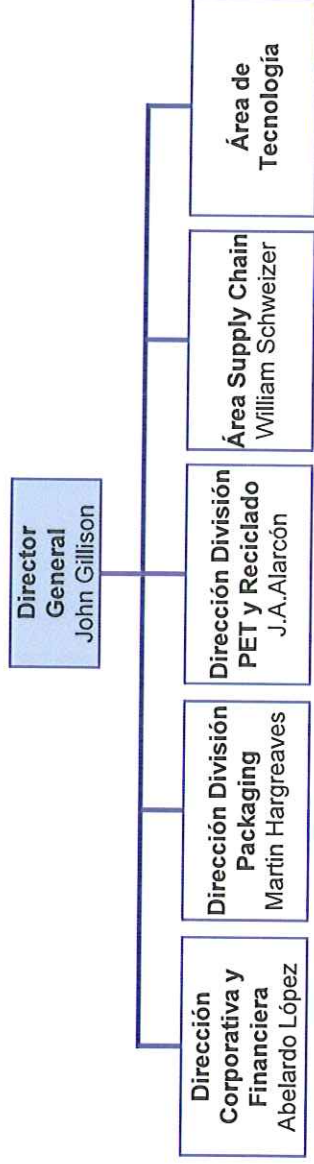


- Consejo de Administración más eficiente y flexible, que pasa de 16 hasta los 8 miembros en la actualidad. La compañía espera incorporar hasta un máximo de 11 consejeros, con una participación relevante de independientes
- **Transparencia y seguridad** de todos los procesos de la organización y mejora de los mecanismos de control interno
- Nueva Comisión de nombramientos y retribuciones, que será presidida por un consejero independiente
- Nuevo Comité de auditoría, con mayoría de consejeros independientes y profesionales
- Nombramiento de una firma de auditoría de primer nivel mundial (PwC)

Un nuevo equipo para ejecutar una nueva estrategia

## CUADRO DIRECTIVO DE PRIMER NIVEL MULTINACIONAL

### Estructura Organizativa



- Organización simple y flexible, pasando de 12 a 5 direcciones, con **reducción** de gastos de estructura
- Dos nuevas divisiones funcionales para alinear la organización a los negocios de la Compañía:
  - División Packaging.
  - División PET y reciclado.
- Nueva dirección corporativa para garantizar la integración y la homogeneidad en la gestión

### Principales miembros del equipo directivo

**John Gillison**  
Director General

- En los últimos trece años se ha dedicado al desarrollo y crecimiento del negocio de envases de PET en Europa. Su dilatada carrera profesional se ha desarrollado en Reino Unido, Francia, EE.UU. y Alemania
- Realizó estudios en Historia en la Universidad de Nottingham (Reino Unido)

**Abelardo López**  
Director Corporativo

- Ha desarrollado su carrera profesional en Axel Group, Arthur D. Little y el fondo de capital riesgo 3i, donde alcanzó la posición de socio del Grupo Europeo de "buyouts"
- Licenciado en Derecho y Económicas por ICADE y MBA por IESE

**Martin Hargreaves**  
Director de la División Packaging

- Hasta marzo de 2010 ocupó el puesto de Vicepresidente de Finanzas y Administración de Artenius PET Packaging Europe. Adicionalmente, ha sido el Director Financiero de AMCOR PET Packaging UK
- Licenciado en Matemáticas por la Universidad de East Anglia (Reino Unido)

**J.A. Alarcón**  
Director de la División PET y Reciclado

- En 1995 se incorpora a Eastman Chemical Company donde ocupa diferentes puestos directivos en las filiales de España y Argentina, hasta hacerse cargo de la Dirección General. En mayo de 2010, asume las funciones de Director de la División de PET y Reciclado de la Compañía
- Licenciado en Ciencias Químicas por la Universidad de Granada

**William Schweizer**  
Director de Supply Chain

- Aporta más de 25 años de experiencia en Eastman Chemical alcanzando el puesto de Senior Group Vice-President, responsable de productos PET en EMEA. En el año 2000 es nombrado Director general de la división de PET: fabricación de fibras, plásticos y componentes químicos. Desde el año 2009 trabaja como miembro independiente del consejo de dirección de la compañía Gerson Lehrman Goup Energy & Industrials Council
- Diplomado en Empresariales y Agricultura



La Compañía ha alcanzado un acuerdo para la reestructuración de su pasivo

## LA BANCA Y LOS PROVEEDORES APOYAN EL PLAN DE LSB

### Principales acciones de reestructuración

#### Acuerdo para reestructurar la deuda bancaria

- Acuerdo para reducción de hasta **EUR 150 m** mediante conversión en capital
- Conversión de **EUR 207 m** a un instrumento de deuda pagadero a 5 años sujeto a la obtención de una rentabilidad mínima por parte del capital
- Se alarga el plazo de amortización a 8 años, se obtienen 2 años de carencia y se eliminan las garantías sobre las acciones de la Compañía. El importe final será de **EUR 235 m**

#### Deudas con proveedores

- Se ha alcanzado un acuerdo con los principales proveedores para el cambio de los términos y condiciones de los importes pendientes de pago
- Pago aplazado parcialmente entre **1 y 3 años** sin intereses
- La Compañía se asegura así el **suministro de materias primas** durante la reestructuración y la vuelta a las condiciones de mercado después de la misma

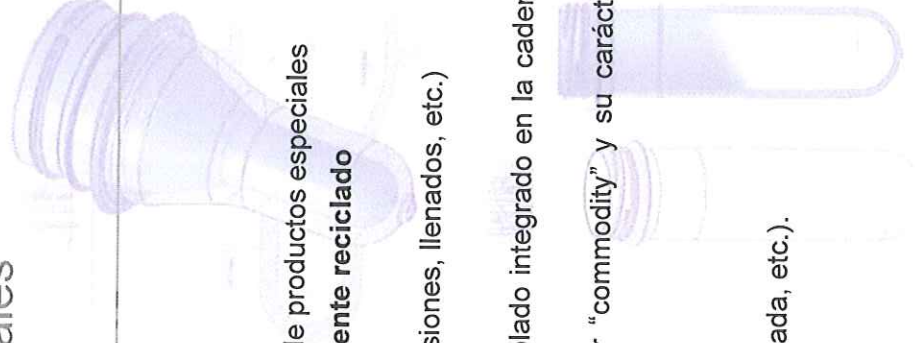
#### Planta de Sines (Portugal)

- Conversión de toda la financiación puente relacionada al proyecto de Sines en **Project Finance sin recurso a LSB** (EUR 110 m a 31 de diciembre de 2009)
- Adicionalmente se designa la planta como **activo en proceso de desinversión**

## TRANSFORMACIÓN DE LSB en un LÍDER MUNDIAL en PET PACKAGING

Grupo integrado en la producción de plásticos especiales

### Líneas estratégicas



- 83 Acercarse a la actividad del cliente ofreciendo productos diferenciados y más servicios
  - Añadir valor en resina PET
    - Incremento desde **30.000 a 60.000 T** la producción y comercialización de productos especiales
    - Concentración de recursos en producción de **Resina PET con componente reciclado**
  - Añadir valor en PET Packaging
    - Enfocarse en productos más complejos con **barrera de entrada** (impresiones, llenados, etc.)
    - Avanzar en la **cadena de valor** hacia el cliente
    - **Through the Wall** – servicio integral que proporciona: preforma + soplado integrado en la cadena de producción del cliente
  - **Abandonar** el negocio de producción de PTA y glicol (MEG) por su carácter “commodity” y su carácter cíclico
- 85 Apuesta por el I+D para generar crecimiento mediante nuevos productos diferenciados
  - Nuevas aplicaciones del PET Packaging (medicamentos, cerveza, comida envasada, etc.).
  - Nuevas aplicaciones PET: automoción, construcción.
  - Sustitución de otros materiales de envase (tetra brick, etc.).

Segmentos de mayor valor añadido

I+D

## MEJORA DE EFICIENCIA, SINERGIAS y RENTABILIDAD DE LAS OPERACIONES

### Líneas generales

#### Desinversión activos no estratégicos

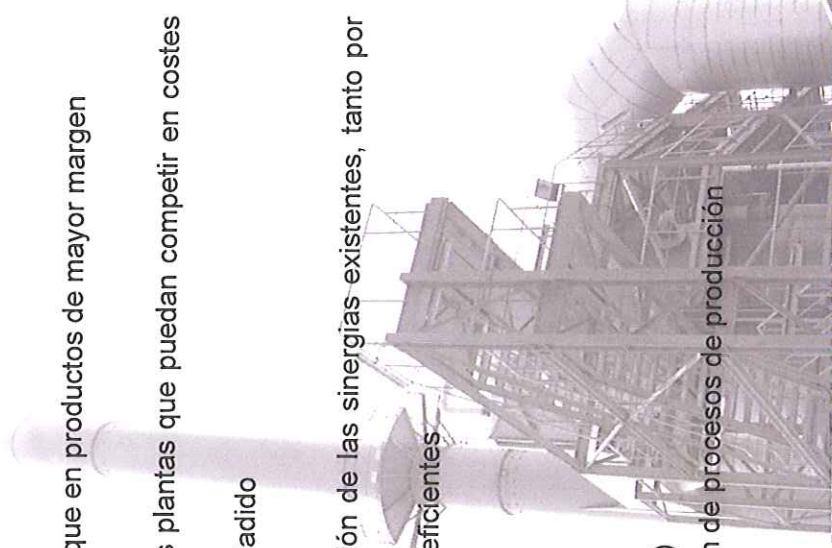
- ☞ Simplificar la estructura organizativa y de gestión y permitir un mayor enfoque en productos de mayor margen
- ☞ Desinvertir en plantas de producción de materia prima PTA y glicol (MEG)
- ☞ Reducir la capacidad de producción de resina PET, manteniendo sólo las plantas que puedan competir en costes con las importaciones
- ☞ Reducir la exposición al componente cíclico del negocio de menor valor añadido

#### Integración

- ☞ Integrar las empresas adquiridas en el pasado reciente y la materialización de las sinergias existentes, tanto por economías de escala como laterales
- ☞ Implementar políticas financieras, operativas y de recursos humanos más eficientes
- ☞ Unificar de procesos y sistemas de información
- ☞ Funcionamiento como grupo multinacional

#### Reducción de costes

- ☞ Simplificar la organización (reduciendo el número de direcciones de 12 a 5)
- ☞ Ajustar costes en las plantas por racionalización de personal y optimización de procesos de producción
- ☞ Reducir los gastos de estructura
- ☞ Alcanzar rentabilidades acordes a las mejores prácticas de la industria



## **NUEVA ETAPA: CREACIÓN DE VALOR para clientes y accionistas**

### **- Objetivos financieros 2010-2015 -**

- ▶ Mejora sostenida del margen bruto unitario (EUR/T) de resina PET de aproximadamente EUR 120/T a EUR 160/T por la desinversión de las plantas menos eficientes, la mejora de condiciones del mercado (incluyendo medidas antidumping), la gestión normalizada de las compras y las ventas, la introducción del reciclado, el lanzamiento y potenciación de nuevas especialidades de PET que la compañía ya produce (tres veces el margen bruto sobre la resina commodity)
- ▶ Mejora sostenida del margen bruto unitario (EUR/ 1000 uds.) del PET Packaging aproximadamente EUR 11/1000uds a EUR 12/1000uds por la evolución hacia productos de mayor valor añadido (zumos y lácteos, printing,...), asunción de nuevas actividades de la cadena de valor (TTW – through the wall-) y normalización de condiciones de circulante
- ▶ Disminución del “riesgo operativo” por la focalización en el negocio de PET-Packaging, y dentro de éste en los segmentos de mayor valor añadido, disminuyendo el carácter cíclico del negocio
- ▶ Crecimiento gradual del margen de EBITDA hasta los niveles de doble dígito de las mejores prácticas del sector (>10%), apoyado en la evolución del mix de producción, la reducción de costes de estructura y la materialización de sinergias (simplificación de los procesos y enfoque en la producción de PET-Packaging)
- ▶ Generación de altos niveles de cash flow al servicio de la deuda, motivados por la mejora de la rentabilidad y la normalización en la gestión del circulante, lo que contribuirá a la reducción de la deuda financiera hasta alcanzar ratios Deuda neta/EBITDA menores de 1 antes de 2015

## Estructura de la ampliación de capital

---

## PROCEDIMIENTO de la AMPLIACIÓN de CAPITAL



Pre-ampliación
Nº Acciones 626,9 m
Valor nominal EUR 0,10
Capital social EUR 62,7 m

Ampliación  
3.000 m  
de acciones  
“a la par”

Post-ampliación
Nº Acciones 3.626,9 m
Valor nominal EUR 0,10
Capital social EUR 362,6 m

• Ampliación de capital de 300 millones de euros. Acciones con los mismos derechos económicos y políticos que las existentes

• Existen compromisos condicionados de suscripción:

- La Sociedad ha recibido muestras de interés y compromisos de accionistas actuales y terceros inversores, sujetos a determinadas condiciones, para suscribir acciones por un importe total de 100 millones de euros: BA Vidro, Caixa Geral, Liquidambar
- Además, la ejecución del “Scheme of Arrangement”, también sujeta a determinadas condiciones, supondrá la capitalización de deuda por un máximo de 150 millones de euros

*Pendiente del registro y aprobación de la Nota de Valores por la CNMV*

## Calendario de la ampliación, tres fases:



- ▶ Desde la publicación en el Borme del inicio del periodo de suscripción 15 días.
- ▶ 2 días tras los 15 para adjudicación del exceso y 3 días más para el desembolso del exceso.
- ▶ 3 días desde la finalización del periodo de suscripción adicional

15 días

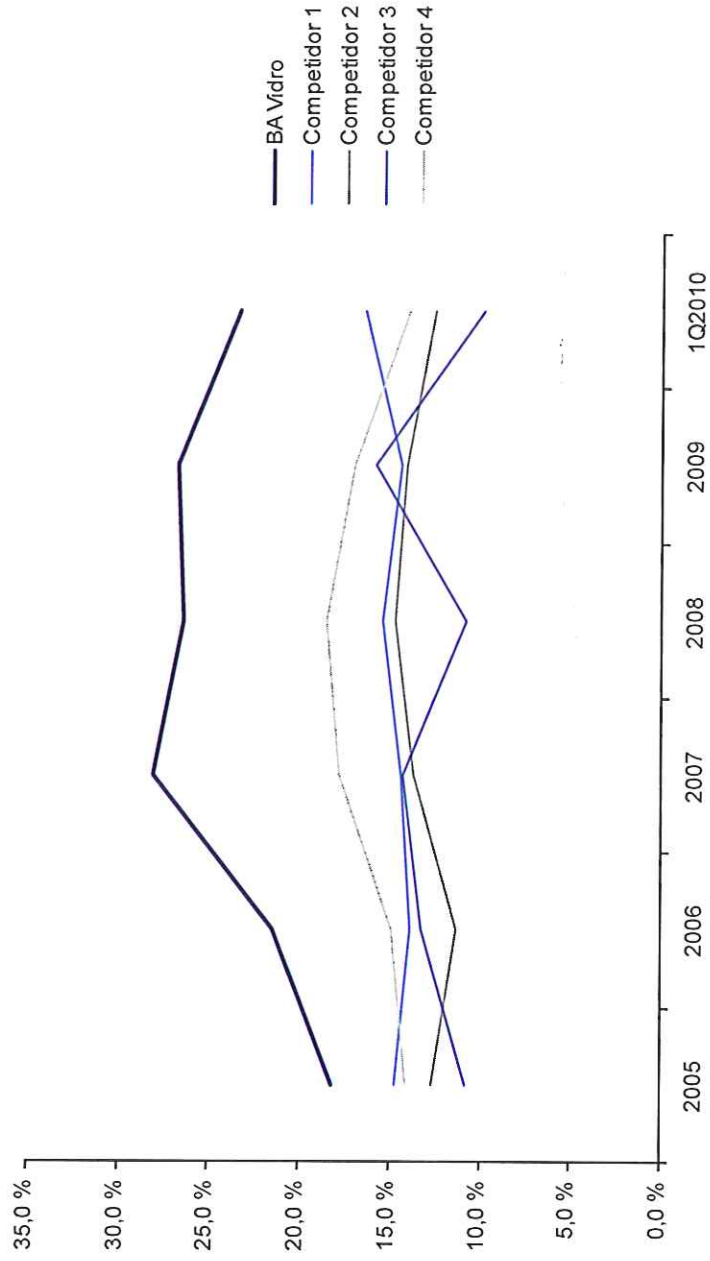
2/3 días

3 días

## BA Vidro cuenta con un sólido track-record en el sector

- Comparativa de players en el sector del vidrio (Packaging) -

Margen EBIT/Ventas (%)





- ▶ La información contenida en este documento no ha sido verificada de forma independiente y está, en cualquier caso, sujeta a revisión, cambios y modificaciones.
- ▶ Este documento ha sido elaborado en base a información de La Seda de Barcelona y otras fuentes públicas disponibles a la fecha de elaboración del mismo. Ni la Compañía, ni ninguno de sus respectivos accionistas, directivos, mandos intermedios, empleados, agentes o asesores dan garantía alguna (expresa o implícita), ni aceptan responsabilidad u obligación, en relación con la exactitud o exhaustividad de la información facilitada. Sólo tendrán efecto aquellas manifestaciones y garantías que estén incluidas en contrato definitivo. Por tanto, las partes interesadas deberán realizar, si lo consideran conveniente, sus propias investigaciones antes de formalizar cualquier posible contrato.
- ▶ Este documento puede contener proyecciones de futuro que están sujetas a riesgos e incertidumbres. Los resultados reales podrían diferir sustancialmente de los sugeridos en dichas proyecciones debido a los riesgos e incertidumbres asociadas al negocio, el desarrollo competitivo, riesgos asociados con el crecimiento de la compañía el desarrollo del mercado donde opera riesgos regulatorios así como riesgos presentes en la relación con clientes, entidades financieras, socios y organismos reguladores.
- ▶ La información y opiniones contenidas en este documento son ofrecidas de acuerdo con los datos existentes en la fecha de su presentación y están sujetas a cambios sin previo aviso.
- ▶ Esta presentación no constituye ni forma parte de una oferta y no debe ser interpretada como tal para solicitar la suscripción, venta o emisión de valores de la Compañía o cualquiera de sus subsidiarias en cualquier jurisdicción o como un incentivo para entrar en una actividad de inversión en cualquier jurisdicción. Ni esta presentación, en todo o en parte, ni el hecho de su distribución, formará parte o esencia de ningún contrato o compromiso de decisión de inversión.
- ▶ Este documento debe ser entendido en su conjunto y está subordinado a cualquier información específica y posterior facilitada por la Sociedad.
- ▶ Se prohíbe la distribución del mismo salvo que la Compañía lo publique o lo autorice específicamente.
- ▶ Ref: Existe un Documento de Registro, aprobado por CNMV a disposición de accionistas e inversores en tanto en CNMV como en la página Web de la Sociedad
- ▶ La emisión y admisión a negociación de las acciones queda sujeta a la Aprobación y Registro de la Nota sobre las acciones en CNMV



LA SEDA DE BARCELONA

**GRACIAS POR VUESTRA ASISTENCIA**  
**GRÀCIES PER LA VOSTRA ASSISTÈNCIA**  
**THANK YOU FOR YOUR ATTENDANCE**

