

2012
RESULTADOS FINANCIEROS
Segundo Semestre

CONTENIDO

Aspectos relevantes	3
1. Evolución de los negocios del Grupo	4
1.1. Análisis por Unidad de Negocio	
1.2. Conciliación de Cuentas de Gestión y Resultado Contable	
1.3. Perspectivas para el año 2013	
2. Principales magnitudes financieras del Grupo Consolidado	12
2.1. Magnitudes de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias	
2.2. Magnitudes del Balance de Situación	

ASPECTOS RELEVANTES

- En el ejercicio 2012, el Grupo LSB ha alcanzado la cifra de negocios consolidada de 1.174 millones de euros, lo que representa un aumento del 0,13% respecto el mismo periodo del ejercicio anterior. El EBITDA del Grupo ha decrecido desde los 48 millones de euros acumulados en Diciembre de 2011 a los 24,8 millones de euros acumulados en Diciembre de este ejercicio, con un comportamiento negativo en las Divisiones de PET y Química y un buen rendimiento de la División de Packaging.
- La evolución de los negocios del Grupo durante el cuarto trimestre ha estado marcada una vez más por la débil demanda y el exceso de oferta de resina de PET en los mercados europeos, lo que constituye un reflejo de la situación de la industria durante todo el ejercicio 2012. Este contexto ha tenido un efecto negativo en los resultados de las compañías productoras de PET y, a la vez, ha contribuido positivamente a los resultados de las compañías de la División de Packaging.
- La tendencia negativa de los resultados de la División Química ha experimentado un cambio de tendencia en el cuarto trimestre del ejercicio 2012. El margen de venta del glicol sobre el etileno ha mejorado sustancialmente desde Junio, lo que ha repercutido en un EBITDA positivo de la División en el segundo semestre del ejercicio.
- A pesar de la débil temporada de verano y de la reducción del consumo, la División de Packaging ha conseguido unos volúmenes de negocio similares a los del ejercicio anterior, alcanzando los 654,9 millones de euros. La estrategia ha permitido alcanzar un EBITDA de 46,9 millones de euros en comparación con los 41,1 millones del ejercicio anterior, esto es un 14,1% más.
- Durante el ejercicio 2012, y a pesar de las dificultades financieras por la que atraviesa el Grupo, LSB ha pagado 26 millones de euros en relación a los acuerdos negociados durante el proceso de reestructuración completado en 2010.
- La filial portuguesa Artlant PTA, S.A. inició sus operaciones en Marzo de 2012 y es ahora el principal suministrador de PTA del Grupo.
- La búsqueda de un socio estratégico para el negocio de PET está en marcha y evoluciona según lo previsto.
- El Grupo continúa con el proceso de renegociación de su deuda sindicada y bilateral. Las negociaciones se encuentran en curso con los bancos coordinadores del préstamo sindicado y con las restantes entidades acreedoras con el fin de tratar de alcanzar un acuerdo formal y vinculante para la reestructuración de la deuda de la Sociedad.

1. Evolución de los negocios del Grupo

Durante el ejercicio 2012 el Grupo LSB ha alcanzado una cifra de negocios consolidada de 1.174 millones de euros, lo que supone un incremento del 0,13% respecto el ejercicio anterior. Las pérdidas de explotación han incrementado hasta los 68,8 millones de euros frente a los 10,6 millones de euros en el mismo período de 2011, y las pérdidas netas consolidadas atribuidas a la sociedad dominante han ascendido a 199,4 millones de euros frente a los 49,6 del ejercicio anterior, consecuencia del comportamiento de las Divisiones PET y Química y del deterioro de las participaciones del Grupo. La División de Packaging registró un EBITDA positivo de 46,9 millones de euros, un incremento del 14,1% en relación al ejercicio 2011.

En los mercados de glicol y etileno se produjo, a partir de Junio, un cambio en la tendencia que permitió a la División Química conseguir resultados operativos positivos en la segunda mitad del ejercicio 2012. La tendencia está siendo continuada a principios del ejercicio 2013.

El bajo rendimiento de la División PET está en línea con la evolución de la industria. El mercado de PET ha seguido, durante el cuarto trimestre, la misma tendencia que ha ido experimentando a lo largo del ejercicio. Los márgenes de venta han estado continuadamente presionados por el bajo nivel de demanda de PET, un exceso de capacidad en todas las geografías, así como precios elevados de materias primas (mayoritariamente PTA) consecuencia del incremento de los precios del paraxileno y el glicol.

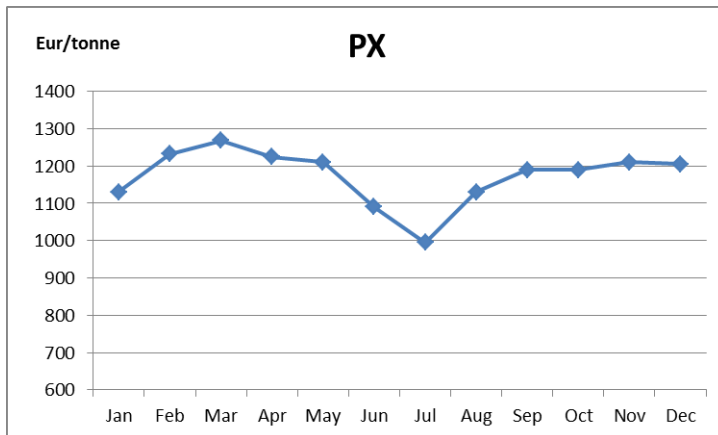
En la División de Packaging, la situación del mercado de PET ha contribuido positivamente a sus resultados. El PET reciclado ha incrementado su presencia en los negocios desarrollados durante todo el año 2012.

Durante el ejercicio 2012 el Grupo LSB ha amortizado 26 millones de deuda con proveedores y financiadores en línea con los compromisos asumidos durante el proceso de reestructuración culminado en 2010. El total de deuda amortizada desde agosto de 2010 asciende a 219,6 millones de Euros.

Mercado

La tendencia observada durante todo el año se ha intensificado en el cuarto trimestre. La industria de PET en Europa se ha deprimido, operando en un entorno de desequilibrio entre una demanda débil, un exceso de oferta que ha devenido en sobrecapacidad productiva, y una alta volatilidad en los precios de las materias primas. Incluso con un mejor rendimiento en la compra de materias primas, la División no fue capaz de compensar la alta presión a la baja de los fees de venta en un contexto de sobreoferta de PET en el mercado.

La elevada volatilidad en los precios de las materias primeras, como el paraxileno, en un entorno de inestabilidad e impredecibilidad de la demanda, ha tenido un impacto negativo en la industria de PET, generando tensión en la gestión de stocks y la cadena de suministro.



Fuente: Elaboración propia

En este contexto, la estrategia de la División en la segunda mitad de año se ha dirigido a asignar capacidad a clientes locales y/o con relaciones a largo plazo. Esta estrategia no ha sido suficiente para evitar la reducción de sus resultados.

A diferencia de los productores de PET, la industria de Packaging se ha beneficiado de la presión en los precios de PET, lo que ha permitido a sus productores adoptar estrategias de precios fijos en venta y compra que han permitido reducir la volatilidad en los resultados.

Así, aunque los volúmenes negociados por la División de Packaging han mantenido los niveles del ejercicio 2011, sus resultados han sido superiores alcanzando un EBITDA de 46,9 millones de euros, 5,8 millones más que en el ejercicio 2011.

Adicionalmente, la contracción de la demanda en los mercados europeos y los elevados precios de la materia prima han acentuado la tendencia hacia envases más ligeros con menor contenido de plástico, y la ralentización de proyectos de sustitución de otros materiales por el PET. En este entorno, el Grupo ha intensificado su apuesta por el desarrollo de resinas de PET más sostenibles, producidas con una base de material reciclado, y por tecnologías de envases innovadoras que permitan alcanzar nuevos segmentos de mercado a corto plazo.

Operaciones

Por todo lo anterior, durante el ejercicio 2012, el Grupo operó con un ratio de ocupación de capacidad relativamente bajo que, sin embargo, ha sido superior al del ejercicio precedente. El impacto en los costes de producción fue positivo, experimentando una dilución de costes fijos que fueron, sin embargo, parcialmente absorbidos por el incremento de los precios de la energía, principalmente en las Divisiones de PET y Química.

La falta de visibilidad de la demanda de los principales mercados del Grupo fue una restricción importante en las operaciones de las plantas. La gestión de stocks fue particularmente compleja en un entorno de demanda débil e inestable y de volatilidad de las materias primas. Las plantas del Grupo han sido gestionadas con el objetivo de reducir los inventarios lo máximo posible para minimizar el impacto negativo de la mencionada volatilidad.

La División de PET ha estado operando con un ratio de ocupación de capacidad del 79,3%. La fábrica de Grecia fue afectada de modo importante por un incidente debido a un fallo en su

maquinaria en el tercer trimestre del año. A finales del ejercicio, la planta se encontraba en situación de parada técnica por mantenimiento. Las otras plantas de la División estuvieron operando también con bajos niveles de capacidad, debido al necesario ajuste entre oferta y demanda.

Las operaciones de la División Química estuvieron afectadas por una baja demanda de glicol, consecuencia de la débil demanda de la industria de PET. El ratio de ocupación de la capacidad productiva fue del 91%. A lo largo del tercer trimestre del ejercicio, los márgenes de la División comenzaron a mostrar signos de recuperación que se confirmaron y afianzaron a partir de Octubre como resultado del incremento del spread del glicol sobre el etileno. A pesar de esto, los resultados han sido significativamente inferiores a los presentados en el ejercicio precedente.

La filial portuguesa Artlant PTA, S.A. es, en la actualidad, el principal proveedor de PTA del Grupo, lo que está produciendo un impacto positivo en la evolución de su working capital.

La División de Packaging operó con ratios de ocupación similares a los del ejercicio anterior, a pesar del descenso de la demanda en muchas de las geografías donde está presente. Las prioridades estratégicas se focalizaron en la entrega al mercado de nuevos productos de alto valor añadido, así como en el desarrollo e implantación de un plan para la mejora de la eficiencia de las operaciones. La nueva planta en Polonia comenzó su actividad a mediados de Diciembre, consolidando su producción a principios de 2013. La joint-venture acordada con Coca-Cola Enterprises para desarrollar la actividad de PET reciclado es uno de los eventos destacables en el ejercicio 2012.

La inversión del Grupo en capital circulante neto ha ascendido a 77,1 millones de euros a finales de 2012, lo que representa un incremento de 5,6 millones de euros producido a lo largo del ejercicio. Esto es resultado principalmente de la inversión en inventarios derivada de la actividad de la División de Packaging.

En relación al CAPEX, el Grupo ha invertido 21,3 millones de euros con el objetivo de proporcionar a sus Divisiones la infraestructura productiva necesaria para conseguir sus objetivos estratégicos.

El Grupo procedió a vender derechos de propiedad industrial e intelectual a mediados de ejercicio, de acuerdo al plan de desinversión en activos no estratégicos en curso. La operación generó una entrada de fondos de 13 millones de euros, así como una pérdida contable de 8,9 millones de euros.

1.1 Análisis por Unidad de Negocio

Desde el ejercicio 2010, la presentación de la información periódica que se suministra al mercado sigue un criterio de línea de negocio, con el objetivo de proporcionar consistencia con respecto a la información de gestión elaborada por el Grupo y ser transparente con la naturaleza y los ciclos de sus actividades.

Las cifras por Divisiones de negocio que se detallan a continuación son magnitudes agregadas, no consolidadas, procedentes de las cuentas de gestión del Grupo. En el apartado 1.2 del presente informe se detalla la conciliación entre las cuentas consolidadas y las de gestión.

- **PET / PET Reciclado**

Según las cuentas de gestión no consolidadas que se reportan periódicamente a la Dirección del Grupo, las principales magnitudes acumuladas, a 31 de Diciembre, de esta División son las siguientes:

Principales magnitudes financieras	31.12.2012	31.12.2011	% Variación
<i>Miles de Euros</i>			
Ventas brutas	563.473	551.584	2,16%
EBITDA	-5.603	15.830	-135,39%
EBIT	-22.251	-2.120	949,58%

La División de PET / PET Reciclado ha incrementado su cifra de negocios un 2,16%, durante el ejercicio 2012 con respecto al mismo período del año anterior, en tanto que el EBITDA se ha reducido un 135,4% desde 15,8 hasta -5,6 millones de euros en el comparativo del mismo período.

La División padeció una general caída de la demanda en los mercados en los que está presente, particularmente en el Sur de Europa. Los competidores del mercado, que también experimentan las duras condiciones competitivas, están posponiendo inversiones y retrasando las puestas en marcha de las plantas tras paradas programadas por mantenimiento. Así, los ajustes de capacidad productiva han sido una constante a partir de mediados de ejercicio.

El leve incremento de la cifra de negocios de la División es consecuencia de una reducción del precio medio de venta en un 4,8% y un incremento en los volúmenes vendidos del 7,6% con respecto al ejercicio anterior. En el cuarto trimestre se produjo una contracción de los volúmenes vendidos, fiel reflejo de la estrategia de protección de márgenes implementada por la División particularmente en la segunda mitad del ejercicio.

La evolución negativa de los resultados de la división durante este periodo fue debida a la intensa presión en los márgenes de venta. Así, el margen unitario sobre ventas se redujo un 20% en comparación al margen generado en el mismo periodo del ejercicio anterior. Incluso con un mejor resultado en la gestión de compras de materias primas, la División no fue capaz de superar las condiciones del mercado en un contexto de exceso de oferta de PET. Adicionalmente, los precios de energía incrementaron notablemente produciendo, en consecuencia, un incremento notable en los costes de producción.

Los planes de contención de costes fijos de la División permitieron ahorros de 1 millón de euros, asociados principalmente al ajuste de los recursos de personal y a la renegociación de los contratos de servicios. Estas acciones no permitieron compensar la reducción del EBITDA, del orden de 21,4 millones de euros en el año.

- **Packaging**

La División de Packaging comprende toda la actividad de producción de envases de PET del Grupo. Las principales magnitudes de la División, según las cuentas de gestión reportadas periódicamente a la Dirección, son las siguientes:

Principales magnitudes financieras	31.12.2012	31.12.2011	% Variación
<i>Miles de Euros</i>			
Ventas brutas	654.870	661.484	-1,00%
EBITDA	46.873	41.121	13,99%
EBIT	26.502	20.580	28,77%

Durante el ejercicio 2012 la cifra de negocios de la División se contrajo un leve 1% con respecto al mismo período del año precedente, sin cambios relevantes ni en volúmenes ni precios. La presión en el mercado de PET benefició la División de Packaging, que tuvo la oportunidad de comprar materias primas a mejores precios.

Así, debido al contexto de bajos márgenes en los mercados de PET, los productores de envases y sus clientes han cambiado su modo de aprovisionamiento y compra en cuanto a las estrategias de fijación de precios. La tendencia de la industria es fijar los precios de venta y simultáneamente los precios de compra de PET, de modo que se cubre la posible variación de los márgenes, proporcionando una menor volatilidad y estabilizando los resultados.

Los beneficios de la División procedentes de la presión en los precios de las materias primas y del cambio en la estrategia de mercado repercutieron en un incremento del margen bruto del orden de 5 millones de euros. La planta de Gresford fue la que contribuyó en mayor medida a esta mejora del margen.

La actividad de reciclaje ganó importancia en la División, con una contribución muy relevante en sus resultados. Los clientes con marcas reconocidas han mostrado un interés creciente en la introducción de materiales reciclados en los productos que suministran al mercado. El acuerdo de joint-venture entre la planta francesa de Beaune y Coca-Cola Enterprises confirma este hecho.

La división sigue desarrollando una actividad importante en el desarrollo de nuevas soluciones de packaging. La nueva tecnología Double Blow está ya presente en los supermercados y confirma la capacidad de la división de liderar la innovación en el mercado de packaging, y refuerza la estrategia de diversificar más allá de los segmentos de bebidas carbonatadas y agua envasada. Los mayores retornos en relación a la apuesta estratégica por los segmentos "diary y "food" se espera ya para el ejercicio 2013.

El proyecto para la construcción de una nueva planta de producción en Polonia ha progresado adecuadamente, y a mediados de diciembre la planta entró en producción, consolidándose en enero de 2013. La fuerte actividad comercial presente en el mercado polaco confirma la decisión de la Dirección tomada un año atrás.

En relación al CAPEX divisional, el Grupo ha invertido 16 millones de euros con el objetivo de proporcionar a su División de Packaging la infraestructura productiva necesaria para conseguir los objetivos estratégicos definidos por la división.

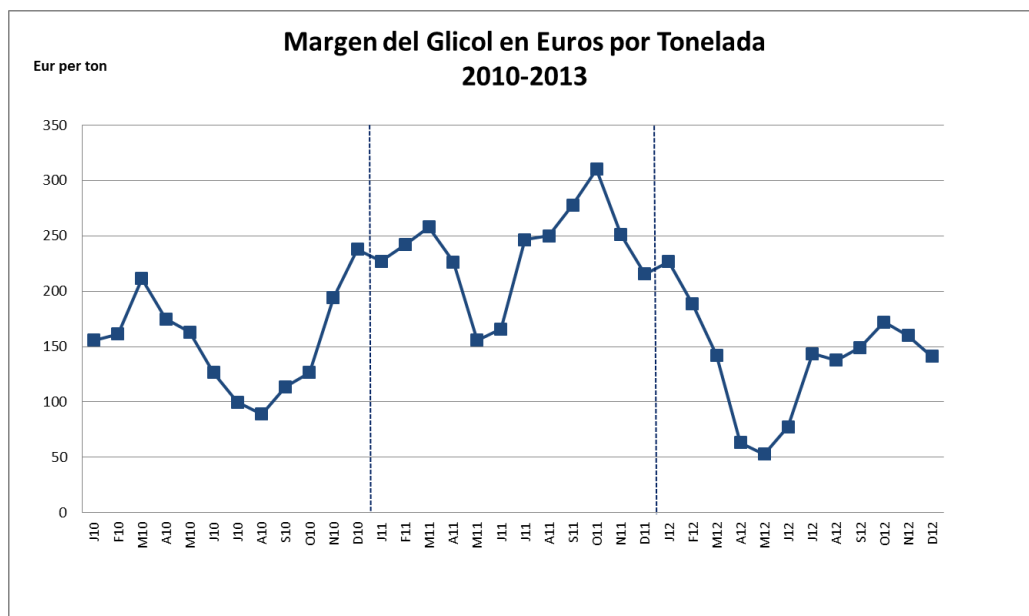
- **División Química**

Esta División comprende las actividades de la compañía IQA. Las magnitudes fundamentales de las cuentas de gestión reportadas a la Dirección son las siguientes:

Principales magnitudes financieras	31.12.2012	31.12.2011	% Variación
<i>Miles de Euros</i>			
Ventas brutas	129.252	125.448	3,03%
EBITDA	2.730	13.518	-79,81%
EBIT	266	10.993	-97,58%

Durante el ejercicio 2012, las ventas brutas de la división ascendieron a 129,3 millones de euros, lo que representa un incremento del 3% con respecto el mismo periodo del año anterior. El incremento en volumen comparado ha sido del 22,4% aunque, sin embargo, en términos de rentabilidad, el EBITDA descendió en un 80% con respecto el mismo periodo del año anterior.

El rendimiento de esta División comenzó a mostrar signos de recuperación debido al incremento experimentado por el margen del glicol sobre el etileno a lo largo del tercer trimestre. La evolución subsiguiente de los precios del MEG sobre los precios del etileno no ha hecho más de reforzar esta tendencia positiva, reforzada a principios de 2013.



Fuente: Elaboración propia

La planta de IQA, tras la parada técnica realizada en Octubre, consiguió recuperar la plena capacidad productiva. Así, volúmenes mayores junto a márgenes más altos han resultado en unos niveles positivos de EBITDA en la segunda parte del ejercicio 2012.

1.2 Conciliación de Cuentas de Gestión y Resultado Contable

A continuación, se muestra la conciliación de la cifra de negocios, EBITDA y EBIT entre las cuentas de gestión y las cuentas consolidadas a 31 de diciembre de 2012 y las del año inmediatamente anterior:

31 de Diciembre de 2012

<i>Miles de euros</i>	Cifra de Negocios	EBITDA	EBIT
Cuentas de gestión	1.347.595	30.932	-16.850
Diferencias de perímetro	1.370	-1.057	-1.657
Eliminaciones intersegmentos	-41.609	-	-
Eliminaciones intercompañía	-146.310	-	-
Prestación de servicios y otros	12.856	-5.035	-50.253
Consolidado IFRS	1.173.901	24.840	-68.760

31 de Diciembre de 2011

<i>Miles de euros</i>	Cifra de Negocios	EBITDA	EBIT
Cuentas de Gestión	1.338.516	55.128	1.637
Diferencias de perímetro	1.469	-3.909	-4.464
Eliminaciones intersegmentos	-29.962	-	-
Eliminaciones intercompañía	-159.560	-	-
Prestación de servicios y otros	21.902	-3.150	-7.753
Consolidado IFRS	1.172.365	48.069	-10.580

1.3 Perspectivas para el año 2013

Las malas expectativas sobre la economía europea han sido confirmadas a lo largo de 2012, resultado de la crisis de deuda soberana de la Eurozona y de la implementación de políticas fiscales restrictivas en todos sus países. La difusión de políticas restrictivas, especialmente en países donde el compromiso de déficit público con la Unión Europea ha sido difícil de conseguir, no ha ayudado a la recuperación económica.

Las expectativas de una recuperación del consumo y la inversión no se han confirmado y, además, se han producido signos de debilidad en los países emergentes a lo largo de los últimos meses. Todas las revisiones de la evolución del PIB en la Eurozona realizadas por las principales organizaciones internacionales han sido a la baja y se ha confirmado la recesión en varios países.

La ausencia de crédito en el sistema financiero y el incremento del desempleo han contraído el consumo privado, lo que ha tenido un impacto muy negativo en la demanda de PET y envases de PET en Europa.

A pesar de la preocupación de la mayoría de líderes europeos al respecto de la evolución del PIB y del nivel de desempleo y aunque diversos análisis económicos apuntan a un leve principio de mejora de la actividad económica de la Eurozona a finales de 2013, no se esperan grandes cambios a corto plazo en este entorno. El contexto no es optimista para los productores de PET europeos, inmersos en un escenario de baja demanda y tipos de cambio esperados euro-dólar favoreciendo las importaciones. La División de PET continuará

desplegando la estrategia de protección de márgenes y de oferta de productos de alto valor añadido.

Con respecto a la División Química, se espera que la recuperación experimentada a lo largo de los últimos meses se mantenga, gracias a la consolidación de la recuperación del margen de glicol sobre etileno.

En la División de Packaging, la estrategia predominante está orientada al sostenimiento de las bases del negocio, mas con un especial enfoque en el valor de nuevos segmentos y productos ya introducidos y que se lanzarán en el mercado.

La intensa actividad comercial y el proceso de reestructuración que han sido llevados a cabo para sustituir productos de bajo valor añadido por productos de alto valor, así como las acciones dirigidas a la reducción de costes, han generado confianza dentro del Grupo en lo que respecta a la consecución de mejores resultados en los próximos meses. Adicionalmente, se prevé que los márgenes de la División de Packaging se beneficiarán en cierta medida por la leve reducción de los precios de PET esperada a principios del ejercicio.

En este contexto altamente inestable, la renegociación y establecimiento de los contratos de compra y suministro no son sencillos, aunque se debe aprovechar las oportunidades que se presentan. En este sentido y en este contexto, los contratos “back-to-back” son cada vez más habituales y se emplean para evitar la incertidumbre de las transacciones.

Adicionalmente y en el marco de la reestructuración financiera de la Sociedad Dominante, cabe mencionar que la ampliación de capital propuesta de 40 millones de euros, cuyo período de suscripción tuvo lugar entre el 12 de junio y el 10 de julio de 2012, alcanzó tan solo la cifra de 12 millones de euros. En vista de lo anterior, el Consejo de Administración de la Compañía decidió dejar sin efecto el aumento de capital y, por tanto, se restituyeron las aportaciones dinerarias efectuadas por los suscriptores. En este momento, las negociaciones están progresando entre las partes, tras la aceptación por parte de las entidades financieras del aplazamiento del periodo de pago de los intereses del préstamo sindicado hasta el 30 de abril del 2013. Adicionalmente, se ha solicitado un nuevo aplazamiento hasta mayo de 2013, que los Administradores confían será concedido.

La generación de liquidez del Grupo ha descendido principalmente por el empeoramiento de la situación competitiva y el deterioro de los márgenes en el mercado de PET y, como consecuencia, se ha producido una mayor dependencia de la financiación externa, de forma que la capacidad de continuar en funcionamiento de la Sociedad Dominante y del Grupo que encabeza depende de la finalización satisfactoria del proceso de renegociación del préstamo sindicado y de la deuda bilateral que, por el momento, no ha concluido.

Las Cuentas Anuales consolidadas del ejercicio 2012 asumen el principio de empresa en funcionamiento, si bien los Administradores de la Sociedad dominante han relacionado una serie de factores causantes y mitigantes de duda sobre la evaluación de la capacidad de gestión continuada del Grupo. Entre los factores causantes, destacan el contexto competitivo del mercado de PET, la no consecución de la ampliación de capital en 2012, el proceso actual de renegociación de la compleja estructura de financiación del Grupo, así como la mayor dependencia de la financiación de terceros. Entre los factores mitigantes, la estabilización de la cifra de negocios del Grupo en un contexto claramente pesimista, el crecimiento y liderazgo en el mercado de la División de Packaging, la negociación de la reestructuración de la deuda así

como el despliegue del Plan Estratégico en lo que respecta a la desinversión en activos de la división de PET, en activos no estratégicos y sociedades del Grupo consideradas “non-core”.

2. Principales magnitudes financieras del Grupo Consolidado

2.1 Magnitudes de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias

Las principales magnitudes financieras consolidadas de La Seda de Barcelona, S.A. y sus filiales a 31 de diciembre de 2012 comparadas con el año anterior son las siguientes:

Cuenta de Pérdidas y Ganancias (principales magnitudes)	31.12.2012	31.12.2011	% Variación
<i>Miles de Euros</i>			
Importe neto cifra de negocios	1.173.901	1.172.365	0,13%
Margen Bruto*	285.554	292.270	-2,30%
EBITDA	24.840	48.070	-48,33%
Beneficio (Pérdida) de explotación	-68.760	-10.580	549,91%
Beneficio (Pérdida) antes de impuestos	-125.889	-50.458	149,49%
Beneficio (Pérdida) atribuido a la entidad dominante	-199.433	-49.557	302,43%
Resultado atribuido a participaciones no dominantes	-2.809	-3.014	-6,80%
EBITDA recurrente	30.147	57.839	-47,88%

* Cifra de negocios menos aprovisionamientos y variación existencias.

El importe neto de la cifra de negocios consolidada se incrementó el 0,13% respecto al mismo periodo comparativo del ejercicio 2011, a pesar de los distintos comportamientos de las Divisiones del Grupo.

El Margen Bruto se ha deteriorado un 2,3%, como consecuencia de las dificultades experimentadas por las Divisiones de PET y Química, la primera en cuanto a la debilidad de la demanda y la segunda por la evolución de los márgenes del glicol sobre el etileno, principalmente. El EBITDA contable ha decrecido un 48,3% hasta 24,8 millones de euros.

El cálculo del EBITDA incluye determinadas partidas de ingresos y gastos excepcionales que el Grupo considera no se derivan del transcurso habitual de sus operaciones y estima que no se volverán a generar en periodos sucesivos. En el cálculo que se incluye a continuación, se ha ajustado también el impacto en el EBITDA de determinadas plantas que no han estado activas durante parte del período y cuyos costes fijos desvirtúan el análisis de los resultados de las operaciones. A continuación se detalla el desglose del EBITDA recurrente, una vez ajustado por los conceptos mencionados anteriormente:

Miles de euros	31.12.2012	31.12.2011
EBITDA	24.840	48.070
Gastos de reestructuración y procesos judiciales	1.912	2.086
Efecto de desconsolidación de Simpe	-3.834	0
EBITDA de plantas no operativas	1.625	4.083
Indemnizaciones y otros gastos "Non-core"	5.350	3.872
Otros extraordinarios	254	-272
EBITDA recurrente	30.147	57.839

El EBITDA recurrente ha alcanzado la cifra de 30,1 millones de euros a diciembre de 2012, lo que supone un descenso del 47,9% con respecto al cierre del ejercicio anterior, consecuencia fundamentalmente del contexto de debilitamiento de la demanda en el que ha operado el Grupo a lo largo del ejercicio 2012.

Las pérdidas de explotación han incrementado hasta 68,8 millones de euros frente a los 10,6 millones del ejercicio anterior. Las pérdidas atribuibles a la sociedad dominante han ascendido a 199,4 millones de euros, frente a los 49,6 millones de pérdidas del ejercicio 2011.

2.2 Magnitudes del Balance de Situación

Las principales magnitudes financieras del Grupo a 31 de diciembre de 2012 comparadas con 31 de diciembre de 2011 son las siguientes:

Balance de Situación (principales magnitudes)	31.12.2012	31.12.2011	% Variación
<i>Miles de Euros</i>			
Fondos Propios	52.741	250.478	-78,94%
Activos no corrientes	614.261	853.667	-28,04%
Endeudamiento financiero	640.458	700.248	-8,54%
Endeudamiento Neto	612.353	653.117	-6,24%
Endeudamiento Neto - excluye PIK con intereses	368.942	417.298	-11,59%
Capital Circulante Operativo (*)	77.059	71.485	7,80%
Activo Total	928.068	1.178.026	-21,22%

* Cifra de Existencias + Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar - Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar.

La reducción de activos no corrientes corresponde principalmente al elevado importe de las amortizaciones de los activos tangibles e intangibles, a las pérdidas de las inversiones contabilizadas por el método de la participación y la venta de la propiedad industrial e intelectual, compensado parcialmente por las inversiones realizadas en activos materiales. El Grupo considera que este nivel de inversiones es suficiente para mantener la actividad actual.

El endeudamiento neto se ha reducido debido principalmente a la amortización de pasivos financieros y por la salida de Simpe del perímetro de consolidación en consecuencia a su pérdida de control.