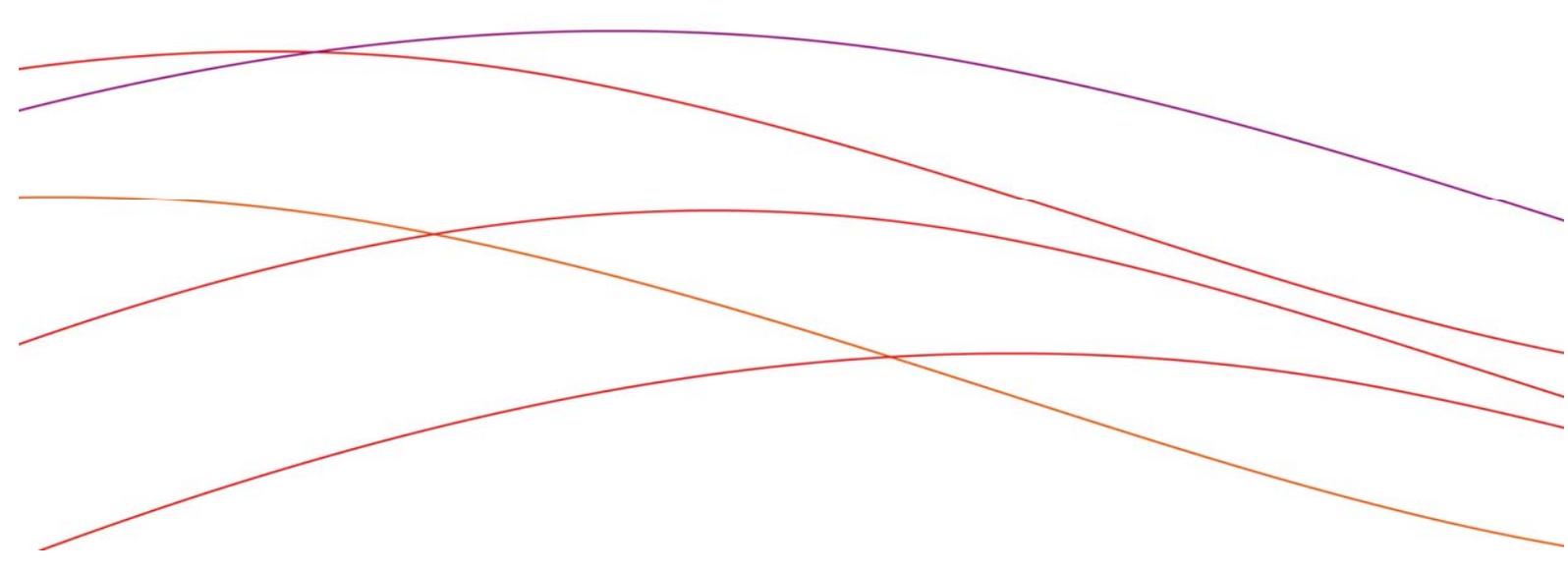




Evolución de los negocios 2008



ÍNDICE

1 PRINCIPALES HECHOS

2 INFORMACIÓN FINANCIERA

3 MERCADOS DE TAVEX

3.1. Sudamérica

3.2. Europa

3.3. Norteamérica

4 PREVISIONES DE LA SOCIEDAD

1 Principales Hechos del Periodo

Desde la fusión de Tavex y Santista en 2006 y hasta este ejercicio 2008, se ha venido desarrollando un Plan Estratégico que se concreta en cuatro iniciativas estratégicas:

- 1) Redefinición del modelo competitivo de Tavex en Sudamérica, con el objetivo de transformar el mix de producto que la compañía ofrecía en Sudamérica y especialmente en Brasil.
- 2) Mantener el mercado premium en Europa con reducción de la base de costes a través de la reestructuración de las operaciones industriales del Grupo en España y Marruecos, implicando el cierre de las instalaciones de hilatura y tintura en Alginet (España) y de tejeduría en Navarrés (España) para trasladar dichas actividades a Settat (Marruecos) donde ya se producía el 50% de los productos para el mercado europeo.
- 3) Fuerte inversión en Norteamérica para posicionar la compañía de forma competitiva en el principal mercado de Denim del mundo: los Estados Unidos de América.
- 4) Obtener los recursos necesarios para el desarrollo del plan estratégico y estructurar la financiación de manera que se acomodase al máximo a la maduración de estos planes.

En base a estos objetivos, los principales hechos de 2008 se resumen en:

- Gran mejora operativa en **Sudamérica** de la mano de un mix de productos mucho más enfocado al segmento premium y authentic del mercado, gracias a la inversión en desarrollo de productos realizada en 2007 y 2008 y a la agresiva transferencia de know-how desde Europa (que ha permitido posicionar las colecciones de Tavex en Brasil en el segmento más alto del mercado de Denim). Al mismo tiempo Tavex ha cerrado en 2008 el 100% de sus actividades de Denim básico en Brasil, implicando el cierre de la planta de Aracaju y la venta de los inmuebles de la misma y el cierre de las operaciones de servicio de prenda asociados a clientes y productos de la gama básica.

Las ventas comparables de 2008 han crecido un 7,5 % respecto a 2007 con significativos incrementos en los segmentos premium y authentic. Todo ello ha traído consigo una fuerte mejora de margen EBITDA recurrente en Sudamérica, que ha pasado de 31,2 mill. € en 2007 (12,2% sobre ventas) a 45,2 mill. € en 2008 (16,5 % sobre ventas), mientras que la reestructuración y cierre de las Actividades de Denim Básico en Brasil ha ocasionado unos costes de reestructuración de 10,7 Mill. € antes de impuestos. Dichas

actividades de Denim Básico Brasil han sido clasificadas como discontinuadas a 31 de diciembre de 2008 por lo que están excluidas de la comparación. El margen EBITDA Sudamérica considerando las actividades de Denim Básico en 2007 fue de 31,1 mill. € (10,5% sobre ventas) lo que evidencia la mejora operativa alcanzada con las medidas adoptadas.

- Retraso en la obtención de los ahorros de coste previstos en **Europa** y pérdida de ventas debida a una demora de la puesta en marcha de la ampliación de la planta de Marruecos y a los problemas de productividad, calidad y servicio que dicho retraso en la puesta a punto de las instalaciones ha ocasionado. Pese a que a partir del tercer cuatrimestre los niveles de calidad y servicio han vuelto a situarse dentro de los estándares del Grupo, los problemas del primer semestre han ocasionado una caída de las ventas de Europa de un 29% situándose al cierre de 2008 en 58,6 mill. de €, frente a los 82,5 Mill. € de 2007. Pese a que se ha conseguido alcanzar en el segundo semestre los objetivos de coste previstos, la disminución del volumen ha lastrado los resultados de Europa en 2008, alcanzándose un EBITDA Recurrente de 1,7 mill. € frente a 3,6 mill. en 2007. De haberse logrado mantener las ventas con los costes de 2008, el EBITDA recurrente hubiese alcanzado los 11 mill. de € en 2008.

Durante 2008 Tavex ha profundizado en la reestructuración de costes cerrando la tejeduría de sus instalaciones de Navarrés y manteniendo la presión sobre los costes de estructura, todo lo cual ha ocasionado costes de Reestructuración de 13 mill. €. Estos ahorros se podrán de manifiesto a partir de 2009. El cierre de Navarrés ha tenido un coste de 9,6 Mill. € y la reducción de la estructura Europa ha ocasionado un coste adicional de 3,4 Mill. €.

- Las operaciones en **Norteamérica** han sufrido la falta de puesta a punto de las instalaciones y los márgenes negativos derivados de las ventas de producto diferente de primera generado por los estadios iniciales de la producción. Durante el año 2008 se ha continuado con el proceso de optimización de las dos plantas adquiridas en 2007, experimentando una evolución positiva tanto de la productividad como de la calidad.

Además la evolución de los tipos de cambio hasta septiembre 2008, con un peso mejicano cotizando en máximos de los últimos 3 años, ha restado competitividad a nuestras plantas de México en el mercado USA. Esta situación se ha revertido a partir del mes de septiembre de 2008, al depreciarse el peso mejicano un 32% con el dólar USA. En este escenario de tipos de cambio, la competitividad de nuestras plantas en Norteamérica está ahora dentro de los valores previstos en cuanto a coste para atacar el mercado estadounidense con garantías.

La compañía ha alcanzado unas ventas en Norteamérica de 19,7 mill. de € frente a los 18,5 mill. € de 2007, con un crecimiento del 6,5%. Sin embargo, los resultados se han resentido profundamente debido a los factores comentados anteriormente y el EBITDA recurrente ha sido de -8,7 mill. € (frente a -5,0 mill. € en 2007).

- **Estructura de capital, financiación y gestión de caja:** La delicada situación de los mercados financieros, tanto de acciones como de deuda, así como la incertidumbre existente sobre el futuro de algunas entidades financieras han marcado el segundo semestre de 2008. Tavex, que ha mantenido la máxima prudencia en cuanto a la gestión de su estructura financiera y de capital, ha asumido un escenario difícil al menos hasta el segundo semestre de 2010 en lo que a la liquidez disponible en los mercados se refiere. La política llevada a cabo por Tavex en 2008, consistente en la reducción del endeudamiento y la extensión de los plazos de pago de la deuda, se está demostrando acertada en este momento de turbulencias y escasez de liquidez y de crédito.

Tavex ha llevado a cabo en 2008 un Plan de Remodelación de la Estructura de Financiación basado en tres bloques principales:

- **Ampliación de Capital** por 40 mill. € totalmente desembolsada el 2 de junio de 2008.
- **Venta de Activos:** "Sale & Lease Back" de los inmuebles de Americana (Brasil) por 41,4 mill. € y venta de los inmuebles de Aracaju (Brasil) por 7,5 mill. €.
- **Redefinición del perfil de la Deuda Financiera:** Se han renegociado con las entidades financieras todos los vencimientos del 2008 y se han obtenido facilidades financieras con al menos dos años de carencia por un importe de 65 mill. €. El plazo promedio de la Deuda financiera Neta de Tavex al cierre de 2008 es de 4,7 años frente a 2,9 años al cierre de 2007.

2 Información financiera

En 2008, Tavex ha discontinuado la actividad en el segmento de tejidos básicos en Brasil, manteniendo únicamente la producción en las unidades de negocio de tejidos diferenciados. La consecuencia más relevante de esta decisión ha sido el cierre de la planta de Aracaju, la reducción de la estructura comercial y administrativa que gestionaba dicho segmento y el cierre del negocio del servicio de prenda enfocada al segmento básico en Brasil. Por todo ello, dicha actividad se ha considerado Discontinuada a 31 de diciembre de 2008 y, por tanto, todos los Ingresos (incluidas las ventas) y Gastos derivados de la misma se han reclasificado en 2008 y 2007 a fin de mantener en la Cuenta de Resultados de Actividades Continuas las cifras de aquellas actividades que la compañía va a continuar desarrollando en el futuro.

TAVEX ALGODONERA, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

CUENTAS DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADAS CORRESPONDIENTES A LOS EJERCICIOS ANUALES TERMINADOS EL 31 DE DICIEMBRE DE 2008 Y 2007

(Miles de Euros)

| | 2008 | 2007 | Diferencia |
|---|-----------------|----------------|---------------|
| Operaciones continuadas: | | | |
| Importe neto de la cifra de negocios | 352.078 | 355.818 | -1,05% |
| Otros ingresos | 3.589 | 1.258 | 185,19% |
| Costes y gastos de explotación | (352.255) | (362.043) | -2,70% |
| Resultado de explotación recurrente | 3.412 | (4.966) | n.a. |
| Deterioro y resultado por enajenaciones de inmovilizado | 11.924 | 4.398 | 171,15% |
| Otros resultados | (20.699) | 12.452 | n.a. |
| Resultado de explotación | (5.363) | 11.884 | n.a. |
| Ingresos financieros | 14.014 | 2.011 | 596,87% |
| Gastos financieros | (32.970) | (25.837) | 27,61% |
| Diferencias de cambio (neto) | 3.942 | 19.969 | -80,26% |
| Puesta en equivalencia | (1.000) | (466) | 114,59% |
| Resultado antes de impuestos de actividades continuadas | (21.377) | 7.561 | n.a. |
| Gastos por impuesto sobre las ganancias | 3.183 | (4.275) | n.a. |
| Resultado del ejercicio de actividades continuadas | (18.194) | 3.286 | n.a. |
| Operaciones discontinuadas: | | | |
| Resultado después de impuestos de las actividades discontinuadas (neto) | (9.062) | (2.464) | n.a. |
| Resultado del ejercicio | (27.256) | 821 | n.a. |
| EBITDA RECURRENTE | 31.037 | 25.737 | 20,59% |

El **Importe Neto** de la cifra de ventas de actividades continuadas consolidada en 2008 fue de 352,1 mill. €, lo que supone una disminución del 1% con relación a 2007 (355,8 mill. €). Especialmente en el último trimestre del 2008, la cifra de ventas se ha visto perjudicada por el impacto de la depreciación del real brasileño frente al euro. En 2008, se ha consolidado el posicionamiento en Sudamérica, con un incremento en la cuota de ventas de productos de mayor valor añadido y la práctica desaparición de las ventas de básicos. Las ventas en Sudamérica han compensado la caída de ventas en Europa, mientras que las ventas en Norteamérica han tenido un crecimiento mínimo, al verse también impactadas por el tipo de cambio del peso mejicano. Las **ventas consolidadas a tipos constantes** de 2007 habrían crecido un 2,2% respecto al año anterior.

El **Resultado Recurrente de Explotación** en 2008 alcanzó la cifra de 3,4 mill. €, frente a una pérdida de 5,0 mill. € en 2007.

El **EBITDA Recurrente** en 2008 ha sido de 31,0 mill. €, frente a los 25,7 mill. € de 2007.

La compañía ha tenido un resultado positivo por venta de inmovilizado de 11,9 mill. € (debido principalmente a la venta de los inmuebles de Americana) frente a 4,4 mill. € del año anterior. Por lo que respecta a **Otros Resultados No Recurrentes**, en 2008 Tavex ha tenido 20 mill. € de costes derivados de las reestructuraciones en Europa (13,1 mill. €) y Sudamérica (6,9 mill. €), frente a los ingresos no recurrentes obtenidos en 2007 derivados de la recuperación de impuestos asignados a las operaciones.

El **Resultado de Explotación Total** ha sido de 5,4 mill. € de pérdidas debido a los factores no recurrentes (costes de reestructuración) ya descritos mientras que en 2007 los factores no recurrentes propiciaron un beneficio de explotación de 11,9 mill. €.

Los **Ingresos/Gastos financieros** en 2008 han sido -19 mill. €, frente a los -23,8 mill. € de 2007, lo que significa una reducción de un 20,6% en el gasto de financiación neto.

Las **diferencias de cambio** han supuesto un beneficio de 5,3 mill. de € en 2008, frente a los 20,0 mill. € de 2007. Sobre todo han contribuido a este resultado cambiario la liquidación de 150 mill. de dólares estadounidenses de swaps USD/EUR que la compañía tenían contratados y que han generado 10,8 mill. € de beneficios incluidos en este capítulo.

Las **actividades interrumpidas** durante 2008 se corresponde sobre todo con el segmento de negocio de Denim básico en Brasil ya han generado en el año unas pérdidas antes de impuestos de 10,8 mill. € que unidos a los costes que todavía se mantienen de actividades interrumpidas en ejercicios anteriores

(Textil Hogar Industrial) por 1,7 mill. € y netos del efecto fiscal asociado generaron pérdidas de 9,1 mill. € de actividades interrumpidas.

El **resultado neto** de Tavex en el ejercicio 2008 ha sido de 27,2 mill. € de pérdidas frente a 0,8 mill. € de beneficio en 2007.

3 Mercados de Tavex

A continuación se detallan las principales líneas de la cuenta de resultados de 2008 y 2007 desglosadas por mercados geográficos:

Cuenta de Resultados por Segmentos de Negocio 2008-2007

| | 2.008 | América del Sur | Europa | América del Norte | Corporativo | Consolidado |
|---|-------|-----------------|----------|-------------------|-------------|-------------|
| Cifra de negocios | | 273.831 | 58.563 | 19.684 | | 352.078 |
| EBITDA Recurrente | | 45.220 | 1.689 | (8.682) | (7.190) | 31.037 |
| Resultado de explotación recurrente | | 27.351 | (5.099) | (11.650) | (7.190) | 3.412 |
| Ventas de inmovilizado | | 11.924 | | | | 11.924 |
| Otros ingresos y gastos no recurrentes | | (6.857) | (13.044) | (798) | | (20.699) |
| Resultado de explotación | | 32.418 | (18.143) | (12.448) | (7.190) | (5.363) |
| Resultados financieros | | | | | (16.014) | (16.014) |
| Resultado antes de impuestos de actividades continuadas | | 32.418 | (18.143) | (12.448) | (23.204) | (21.377) |

| | 2.007 | América del Sur | Europa | América del Norte | Corporativo | Consolidado |
|---|-------|-----------------|---------|-------------------|-------------|-------------|
| Cifra de negocios | | 254.792 | 82.487 | 18.539 | | 355.818 |
| EBITDA Recurrente | | 31.199 | 3.585 | (1.580) | (7.470) | 25.734 |
| Resultado de explotación recurrente | | 11.587 | (4.131) | (4.952) | (7.470) | (4.966) |
| Ventas de inmovilizado | | 1.944 | 2.454 | | | 4.398 |
| Otros ingresos y gastos no recurrentes | | 7.586 | 1.977 | 2.889 | | 12.452 |
| Resultado de explotación | | 21.117 | 299 | (2.063) | (7.470) | 11.884 |
| Resultados financieros | | | | | (4.323) | (4.323) |
| Resultado antes de impuestos de actividades continuadas | | 21.117 | 299 | (2.063) | (11.793) | 7.561 |

3.1 Operaciones en Sudamérica

El mercado del Denim en **Brasil** ha vivido un 2008 excelente especialmente en lo que se refiere a los segmentos "Premium" y "Authentic" en que la compañía opera hoy ya en exclusiva. El crecimiento del consumo y la mejora de precios ha permitido a Tavex culminar el proceso de cambio de mix y cierre de sus actividades en el segmento básico. El Denim en 2008 ha tenido un crecimiento de la facturación del 25,7% (aislado el efecto de discontinuadas). Por lo que respecta al work-wear, 2008 ha registrado un crecimiento del 24,0% en volumen, gracias al fuerte tirón de la industria, la minería y los servicios en el país.

La evolución del mercado en **Argentina** ha ido de más a menos afectado al final de 2008 por las incertidumbres generadas por la crisis internacional y por

la propia dinámica interna del país. Así el volumen de denim ha caído un 12,8%, parcialmente compensado por un incremento de un 2,3% del workwear. Aunque sigue la incertidumbre sobre la economía de Argentina, Tavex ha diseñado su ciclo de suministros-producción-ventas-cobros para mantenerse lo más inmune posible ante potenciales shocks externos que pudieran afectar a la economía argentina.

Los mercados de la planta de **Chile** son básicamente mercados de exportación a Sudamérica. En este caso, la mayor concentración de ventas en segmentos premium y authentic, unido a la depreciación del peso chileno a partir de la segunda mitad de 2008, han permitido mejorar sustancialmente la competitividad de la planta chilena y consecuentemente las ventas y los márgenes.

Durante 2008, Tavex ha discontinuado las operaciones en el segmento de producto denim básico con el cierre de la planta de Aracaju (Brasil) como mayor exponente. Los resultados de esta actividad, considerada como discontinuada al 31 de diciembre, se resumen a continuación:

PÉRDIDAS Y GANANCIAS DE LAS ACTIVIDADES DISCONTINUADAS

(Miles de Euros)

| | 2008 | 2007 |
|---|----------------|----------------|
| Ingresos | 1.724 | 32.683 |
| Variación de productos terminados o en curso | (712) | (1.878) |
| Aprovisionamientos | (713) | (19.492) |
| Dotación a la amortización | | (1.743) |
| Variación provisiones de tráfico | (9) | (100) |
| Gastos de personal y otros gastos | (1.861) | (11.209) |
| Resultado por deterioro y venta de activos neto | (4.835) | |
| Otros gastos | (6.323) | (1.880) |
| Impuesto sobre las ganancias | 3.666 | 1.154 |
| Resultado neto | (9.062) | (2.464) |

3.2 Operaciones en Europa

La tendencia del mercado europeo ha sido negativa en 2008. Se mantuvo estable durante la primera parte del año, y a partir de septiembre sufrió el efecto derivado de la crisis financiera internacional. Las ventas de jeans se han visto afectadas en el último trimestre del ejercicio por la caída general del consumo. El efecto que ha tenido sobre Tavex ha sido menor porque nuestros clientes (marcas y cadenas especializadas) se están centrando en suministros

de cercanía que garantizan la pronta entrega del producto. El volumen vendido en Europa ha sido de 16,1 mill. metros frente a 21,8 mill. metros en 2007, disminuyendo en un 26% en términos porcentuales. Este retroceso se debe fundamentalmente a este descenso generalizado del consumo.

3.3 Operaciones en Norteamérica

El tercer cuatrimestre ha visto una fuerte caída del consumo en general en los Estados Unidos de forma que ha afectado a todas las líneas de producto de la economía. Sin embargo, en paralelo se ha producido una fuerte reducción de la oferta existente, debido principalmente a que la crisis financiera ha obligado al cierre o reducción de una parte importante de la capacidad productiva disponible en el área de USA, México y Centroamérica.

Como consecuencia de esta doble evolución de oferta y demanda el mercado de Denim USA sigue siendo uno de los más atractivos, si bien los riesgos han de ser medidos de forma acertada ya que el ajuste de la distribución de jeans en Estados Unidos puede ocasionar problemas a los "retailers" menos fuertes financieramente.

4 Previsiones de la sociedad

Tavex ha mantenido en 2008 su posición en el mercado como el mayor fabricante mundial de Denim por ventas y el líder en Sudamérica en ropa de trabajo (work wear). Además, la compañía ha reforzado este liderazgo en los segmentos de valor añadido y ha gestionado la cadena de valor del sector de forma que pueda integrar más servicios que propicien una mayor fidelización de los clientes.

Para materializar esa visión, Tavex continuará desarrollando su plan estratégico cuyos principales puntos son:

- Mantener el foco en los segmentos "Premium" y "Authentic" del mercado de Denim, siendo el líder en la innovación de productos y servicios.
- Mantener plataformas de producción eficientes y competitivas en coste, cercanas a los principales mercados de consumo (Europa, América y Asia) que permitan satisfacer la necesidad de rapidez y servicio de nuestros clientes.
- Coordinar la cadena de suministro de forma que se añada un nuevo nivel de servicio e integración con nuestros clientes a través del modelo de servicio de prenda.
- Consolidación del sector del Denim, donde Tavex se plantea ser la compañía que lidere este proceso a nivel mundial.

- Optimización de la estructura de capital y de recursos humanos con el fin de garantizar los recursos necesarios para los futuros proyectos de expansión.
- Desarrollo del negocio apoyado en el concepto de la sostenibilidad corporativa.

El año 2009 plantea un escenario difícil de bajo consumo general y textil en particular que sin duda supondrá un reto en términos de competitividad y adecuación a las demandas del mercado. Las previsiones por mercados indican una ralentización del crecimiento del consumo en Brasil y una caída más fuerte del consumo en Estados Unidos y Europa.

Sin embargo, la incertidumbre de los mercados, unida a la mayor volatilidad de la demanda, supone una oportunidad para Tavex ya que esta situación hace que estos clientes estén concentrando su demanda en los productores cuyo plazo de entrega sea más corto y su servicio y calidad sean más estables. Las compañías de distribución de textil (marcas y cadenas especializadas principalmente) tratarán de aprovechar los momentos de mayor demanda y no tener que soportar inventarios altos ni costes de proceso innecesarios. Esta realidad supone una oportunidad para Tavex dado que la cercanía de sus plantas a los mercados de consumo final es una de las directrices básicas del Plan Estratégico. Las previsiones para 2009 apuntan a una caída mucho más fuerte del consumo en lejanía y una retracción moderada de la demanda de "denim" en cercanía para productores del entorno europeo y estadounidense como Tavex.

Otra oportunidad para Tavex nace del hecho de la fuerte reducción de oferta en el entorno de Europa y Estados Unidos que se ha producido en los últimos dos años y en 2008 en particular. La falta de dimensión y de diversificación internacional, unidos a la falta de recursos de capital para hacer frente a épocas de crisis como la que vivimos, han provocado la salida del mercado de Europa y Estados Unidos de varios competidores significativos. Esta reducción de la oferta abre nuevas oportunidades de negocio para Tavex en 2009, habida cuenta de las capacidades ya desarrolladas en los dos principales mercados de consumo de "denim" en el mundo.

Por otra parte, la crisis financiera ha provocado la relajación de varios factores de presión sobre los costes de producción de nuestras plantas en los últimos dos años: el precio del algodón y los combustibles y la depreciación de los tipos de cambio de Brasil, Chile y México.

Aunque el algodón ha sido uno de los "commodities" menos afectados por la burbuja especulativa provocada por los "hedge funds" en los últimos dos años, el precio de la fibra básica para el proceso productivo de Tavex había alcanzado los 95 centavos de USD por libra en el primer trimestre de 2008. El precio al cierre de 2008 está por debajo de 50 centavos de USD por libra, casi un 50% por debajo del máximo del año.

También los precios de la energía han disminuido significativamente (gas natural y electricidad) en Brasil y México.

Por otra parte la depreciación de las monedas de países emergentes como Brasil, Chile y México frente al dólar estadounidense ha propiciado una mejora de la competitividad de estos países en términos de coste que Tavex aprovechará también en 2009 para potenciar sus exportaciones desde las plantas que tiene ubicadas en estos países.

Así las cosas Tavex centrará sus esfuerzos en 2009 en los siguientes programas:

- Maximizar la producción en la planta de Marruecos tras la puesta a punto de las inversiones destinadas a expandir la capacidad productiva.
- Incrementar las ventas de productos de alto valor añadido en el mercado norteamericano utilizando la capacidad de producción de las plantas en México.
- Expandir la oferta de producto bajo la modalidad de servicio de prenda en el mercado europeo, integrando la cadena de valor y ofreciendo un servicio integral a los clientes europeos.
- Ampliar las ventas de exportación desde Brasil y Chile aprovechando los menores costes comparados gracias a la depreciación de las divisas de ambos países.
- Mantener el foco en la gestión de caja y asegurar la estabilidad financiera en el corto, medio y largo plazo.

Datos de contacto

Tavex Corporation

Génova 17, 6ª Planta
28004 Madrid, España

T. + 34 91 391 13 50

F. + 34 91 319 99 18

E. accionistas@tavex.com

Kreab Gavin Anderson

Capitán Haya 38, 8ª planta
28020 Madrid, España

T. + 34 91 702 71 70

F. + 34 91 308 24 67

E. jlgonzalez@gavinanderson.es

Este documento está disponible de forma íntegra en la página web de la compañía www.tavex.com así como otra información adicional de interés.