



JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS 2006

**- Discurso del Consejero Delegado,
D. Pedro Oyarzábal Guerricabeitia -**

Gracias Presidente.

Señoras y Señores Accionistas:

Comparezco ante ustedes pocos días después de ser nombrado Consejero Delegado por el Consejo de Administración de ENCE. Es para mí un honor y una gran responsabilidad que afronto con ilusión. Quiero saludarles y darles las gracias por su presencia y por su atención.

Para explicarles la gestión realizada en el año 2005 en nuestra Compañía he recibido la oportuna información del equipo directivo, a quienes agradezco su ayuda para esta tarea.

Como ha dicho nuestro Presidente, 2005 ha sido un año positivo para ENCE, como pueden Uds. comprobar detalladamente en la Memoria Financiera y estados contables, que tienen a su disposición en el Informe Anual del ejercicio.

El beneficio neto de la Compañía en el año 2005 ha sido de 64 millones de euros, un 62,5% superior al obtenido en igual periodo del año anterior, una facturación total de la compañía de 571 M€.

Estos resultados son, fundamentalmente, el reflejo de tres factores:

- ✓ Una positiva evolución del precio de la celulosa en dólares.
- ✓ Nuestra cobertura de cambios que nos cubre de las fluctuaciones del dólar para cambios por encima de 0.97 dólares/euro.
- ✓ Por nuestra mayor actividad en generación de energía.

El precio de la celulosa se ha situado en un valor medio de 583US\$ en el año 2005, un 12% superior al año anterior. Este crecimiento del 12% también se mantiene en euros, por la estabilidad del valor medio entre ambas monedas durante el año 2004 y 2005 en el que se mantuvo en torno a 1,24 dólares/euro.

Como nuestras ventas de celulosa alcanzaron las 1.034.000 Tn, una cifra parecida a la del 2004 (un 0,7% más) el efecto precio ha situado nuestros ingresos por venta de celulosa en 436 M€, un 12% más que los del 2004 (para

un volumen como les decía sólo ligeramente superior). Como ustedes seguramente ya conocen, esta cifra es cercana a nuestra capacidad de producción actual por lo que tampoco habiéramos podido aumentar sensiblemente nuestro volumen de ventas en cualquier caso.

El sector de la celulosa está muy ligado al del papel cuya demanda, y por ello la de celulosa, se estabilizó en algunos de nuestros principales mercados e incluso disminuyó en otros, y aunque esto haya sido así hay que decir también que la fortaleza del precio de la celulosa es un indicador claro de la demanda general de nuestro producto.

A finales de 2005, ENCE tenía 190 clientes finales en 22 países.

La mayor parte de nuestros clientes está en los países de la Unión Europea. Alemania ocupa el primer lugar, con el 24 % de nuestras ventas; Italia el segundo con el 12 % y Francia el tercero con el 8 %. A Escandinavia y países de Europa del Este van el 9% de las ventas y el 4% a Norteamérica y países de Oriente Medio.

La demanda global de celulosa entre 2001 y 2005, ha tenido un crecimiento anual medio del 4,6% y el de celulosa de eucalipto, que es la que produce ENCE, ha tenido un crecimiento anual medio más alto aún, del 8,7%. La demanda mundial en este mercado crece y además crece el de celulosa de eucalipto.

Como he indicado antes, en el resultado del 2005 tiene un impacto positivo muy importante la cobertura de tipos de cambio que tiene la compañía que en este ejercicio nos ha cubierto de la diferencia entre los 0.99 dólares/euro asegurados y los 1.24 dólares/ euro de cambio medio del año. Este programa se extiende hasta el último trimestre del 2007 con lo que hasta dicha fecha seguiremos cubiertos de las fluctuaciones cambiarias por encima de la cifra asegurada.

El otro factor de crecimiento que ha afectado positivamente en el resultado del ejercicio ha sido la mayor actividad energética, con unas ventas a la red de casi 1000 Gwh, el 80% de la energía producida. Estos ingresos alcanzaron los 80M€, un 115% más que en 2004.

Para conseguir esta mayor comercialización de energía eléctrica se adaptaron nuestras instalaciones y sistemas al nuevo marco regulatorio, que nos ha permitido la venta de casi toda la electricidad generada con biomasa adquiriendo en el mercado la energía necesaria para el proceso de fabricación.

En esta actividad de generación, como ya ha dicho el Presidente, vamos a hacer un esfuerzo especial en los próximos años para aumentar su peso en nuestro mix de ventas, y reducir por tanto la volatilidad del ciclo de la celulosa.

En los últimos años la compañía, en un esfuerzo de diversificación, ha iniciado también actividades, llamadas negocios complementarios, en las áreas de servicios y consultoría forestal, y transformación mecánica de la madera. Los ingresos de este capítulo han ascendido a 34 M.€, un 18 % más que el año anterior. Son proyectos en los que se ha invertido en torno a 36 M €, aunque en su conjunto no aportan aún rentabilidad. Como ha dicho el Presidente, los vamos a analizar con detalle para garantizar que se dimensionan adecuadamente y su aportación a resultados sea positiva.

También hay que destacar el incremento de venta de madera a terceros con exportaciones de astilla desde Uruguay, que han alcanzado casi 200.000 m3, con ventas a Japón y Suecia con un incremento del 114%, y 11 millones de euros de ingresos por este concepto. Aunque aún debemos trabajar en los márgenes a alcanzar por esta actividad.

Con todo ello los ingresos de la compañía en el 2005 alcanzaron los 571 millones de euros repartidos un 76% en celulosa, un 14% en energía, y un 10% en estos negocios complementarios.

Respecto a nuestros costes, como Uds. saben, el más importante es el aprovisionamiento de madera que supone el 57% del coste de fabricación de la celulosa.

De los 3.000.000 de m3 de madera que entraron entre nuestras plantas de Pontevedra, Navia, y Huelva en el 2005, 325.000 provienen de nuestros propios bosques en España (un 11%); 2.145.000 de compras a nuestros proveedores habituales en la Península Ibérica (71%); y 530.000 de importaciones de Uruguay, de nuestros bosques y otros cercanos.

La gestión de este suministro va a ser clave para mejorar la competitividad de nuestra celulosa y vamos a hacer un esfuerzo especial considerando orígenes y aspectos logísticos para mejorarlo.

Otras partidas importantes de costes son los combustibles y productos químicos, que tuvieron en el 2005 crecimientos del 16 % y 10 % respectivamente, reflejo del encarecimiento generalizado de la energía y de los suministros relacionados con ella.

Los costes de personal han tenido un crecimiento del 4,2 % con una plantilla de 2.265 personas que se distribuyen en 962 personas en la actividad de producción industrial; 556 personas en la actividad forestal y 632 en negocios complementarios. De todos ellos, 287 en Uruguay.

Estos incrementos de costes han sido más que compensados por los crecimientos de ingresos que he comentado antes, con lo que se alcanza un resultado de explotación de 106 M €, un 76% más que en 2004.

Con ello, nuestro margen de explotación, incluido en ello el efecto de las coberturas sobre el dólar que he mencionado, se ha situado en un 18,6% sobre ventas, con una mejora de 6 puntos sobre el año anterior.

Si comparamos nuestros costes con algunas empresas del sector, usando el coste del producto puesto en el puerto de Rotterdam como punto de comparación, somos competitivos con respecto a muchas referencias europeas pero aún tenemos recorrido de mejora respecto a los costes de Latinoamérica.

Por esto, por el carácter global del mercado de celulosa, nuestro proyecto en Uruguay continúa siendo un proyecto clave para el futuro de la compañía y mereciendo nuestra máxima atención. Ya ha comentado el Presidente nuestra posición en este tema. Solamente decirles que nuestras inversiones en Uruguay se sitúan en torno a los 270MUS\$, (230 M.€) que se concentran principalmente en nuestro patrimonio forestal, cuyo valor estratégico es clave para nuestra actividad.

Respecto a nuestras inversiones en 2005, han sido significativas, alcanzando los 150M.€.

Las inversiones forestales han sido las más importantes de este total. Ascienden a más de 90 M€ y reflejan precisamente la importancia de nuestro proyecto en Uruguay, dónde adquirimos 61.000Ha. nuevas en el 2005 hasta completar las 117.000 Has. que tenemos en Uruguay, y realizamos además un esfuerzo importante de reforestación con más de 11.000 Ha. plantadas en el 2005.

La inversión dedicada a la actividad industrial ha sido de 43,5 M€, un 15% más que en 2004, en línea con los niveles medios de inversión de los últimos 5 años. Se ha dedicado al mantenimiento general de las fábricas, la mejora específica de los parques de madera, inversiones ambientales y otras.

Respecto a los gastos financieros, han ascendido a 12 M.€, un 1,7 % más que las del 2004, y son reflejo de nuestro bajo nivel de endeudamiento y la solidez de nuestro balance tras la ampliación de capital de 173 M.€ el pasado mes de noviembre. La deuda financiera neta, que se situaba al 31 de diciembre 2005 en 175 millones de euros, representaba un 24% de apalancamiento sobre fondos propios y un ratio de deuda financiera neta sobre Ebitda de solamente 1,1 veces.

Como ya les ha dicho el Sr. Presidente, el objetivo de ENCE es hacer crecer el bosque y crecer con él.

Que el bosque sea el centro de nuestra actividad, en torno al que crecer de forma eficiente en producción de celulosa, e incrementando significativamente el aprovechamiento de residuos industriales y excedentes forestales de biomasa para crecer en generación de energía.

Tenemos una buena base sobre la que llevar a cabo nuestro nuevo Plan Estratégico en el que ya hemos comenzado a trabajar.

Estamos también adaptando la organización de la Compañía a estos nuevos retos para focalizar nuestra actividad en las líneas estratégicas que nos estamos marcando con las personas más adecuadas para ello.

No quiero acabar mi intervención sin decir que estos positivos resultados, que les he mostrado y explicado en la mañana de hoy, son fruto del esfuerzo y la dedicación de todas las personas que conforman el Grupo ENCE, sin cuyo trabajo, entusiasmo, conocimientos y buen hacer no habría sido posible lograrlos.

Y que estoy seguro va a continuar en el ilusionante futuro que estamos vislumbrando.

No me queda nada más que darles las gracias, señoras y señores accionistas, por su atención y por la confianza depositada en la Compañía.

Muchas Gracias.