

Tres Cantos, 22 de febrero de 2006

Hecho relevante

Muy Sres. nuestros:

Nos es grato comunicarles el siguiente hecho relevante:

**RESULTADOS CONSOLIDADOS (NO AUDITADOS) Y EVOLUCIÓN
DE LOS NEGOCIOS 2º SEMESTRE DE 2005**

(Ver documento anexo)

Sin otro particular, atentamente

Angel Luis Robledano Ortega
Secretario del Consejo de Administración

Tres Cantos, 22 de febrero de 2006

El Grupo TAFISA anuncia sus resultados consolidados (no auditados) del ejercicio 2005

Toda la información financiera se ha preparado de acuerdo con las N.I.I.F (Normas Internacionales de Información Financiera). Las comparativas a lo largo de este comunicado, se han realizado con información financiera del ejercicio 2004 pro-forma y no auditada.

El comportamiento del Grupo TAFISA en el año 2005:

- La cifra de negocios creció un 4,4% hasta los 1.454 millones de euros
- El EBITDA alcanzó los 188 millones de euros
- El Resultado Neto después de minoritarios ascendió a 14 millones de euros, un 74,5% mayor que el ejercicio 2004.
- El Endeudamiento neto se ha reducido en un 14%¹

			% variación 4º T 2004/4ºT 2005	Ejercicio 04	Ejercicio 05	% variación 2005 / 2004
	4ºT'04	4ºT'05				
Cifra de negocios consolidada	368	374	1,6%	1.393	1.454	4,4%
EBITDA	42	43	2,4%	197	188	-4,6%
Margen % EBITDA	11,4%	11,5%	-15,5%	14,1%	12,9%	-8,6%
Resultado Neto	-20	0,8	n.d.	8,1	14,2	74,5%
Endeudamiento Neto	n.d.	n.d.	n.d.	1.323	1.138	-14,0%

Declaración del Presidente del Comité Ejecutivo

“Estoy satisfecho con el comportamiento de nuestro Grupo en 2005. Los precios medios y las ventas mejoraron en la mayoría de los países en que estamos presentes. Hemos concentrado los esfuerzos en aumentar nuestra presencia en el mercado a través del lanzamiento de una oferta de productos de mayor valor añadido y por tanto en mejorar el “mix” de productos. Pese a ello, el crecimiento de volúmenes en tablero aglomerado, en MDF y en OSB disminuyó frente a los niveles registrados en 2004, y se está poniendo a prueba el desafío para incrementar nuestra rentabilidad en los mercados centroeuropeos. Apreciamos cierta consolidación en el sector, en algunos de nuestros principales mercados: en este sentido dos de los acuerdos mas importantes han sido la adquisición por Pfeleiderer del Grupo alemán Kunz y la venta por Weyerhaeuser de sus dos plantas francesas al fabricante español Finsa. Estos movimientos de consolidación son un indicador de que el entorno competitivo en nuestros principales mercados se hace más racional y menos propenso a la volatilidad asociada al exceso de capacidad.

¹ Como consecuencia de una reciente interpretación de las normas contables internacionales (NIIF), se ha incluido en el Balance el programa de titulización de cuentas a cobrar, que anteriormente se encontraba fuera de él.

Un enfoque clave para el Grupo debe ser en estos momentos el crecimiento de la rentabilidad. Con posiciones de mercado de liderazgo en todos los países donde operamos, nuestra estrategia se debe apoyar sobre tres directrices principales:

- Proteger nuestra cuota de mercado y rentabilidad en la Península Ibérica;
- Aumentar nuestra rentabilidad y reforzar nuestra posición de mercado en Europa Central. Creemos que la consolidación en estos mercados puede ser un proceso clave y como tal estamos dispuestos a analizar las oportunidades que puedan contribuir a incrementar nuestra rentabilidad y nuestra posición competitiva;
- Mantener nuestra rentabilidad y nuestra cuota de mercado en nuestros mercados más rentables, principalmente por vía de un crecimiento orgánico.

En línea con nuestra estrategia indicada para Europa Central, me complace anunciar hoy que, nuestra sociedad matriz "Sonae Industria SGPS, S.A." ha alcanzado un acuerdo para adquirir los activos del Grupo Hornitex en Alemania. La transacción está pendiente de aprobación por las Autoridades de Competencia europeas e implica la adquisición de los activos de dos fábricas, Horn-Bad Meinberg y Duisburg y el 100 % de las acciones de la compañía que posee una tercera planta, Beeskow. La información adicional en cuanto a esta adquisición está disponible en un comunicado separado realizado hoy.

Además, se ha aprobado la construcción de una nueva línea de producción de tablero aglomerado en la planta de White River en Sudáfrica.

Asimismo es prioritario para la estrategia del Grupo TAFISA un crecimiento sostenible. En julio de 2005 se aprobaron las directrices estratégicas globales, con un especial énfasis en la importancia de la Seguridad e Higiene en el Trabajo y la eco-eficiencia. Estas dos áreas serán los catalizadores en la gestión sostenible del Grupo TAFISA en su devenir futuro. "

Carlos Bianchi de Aguiar

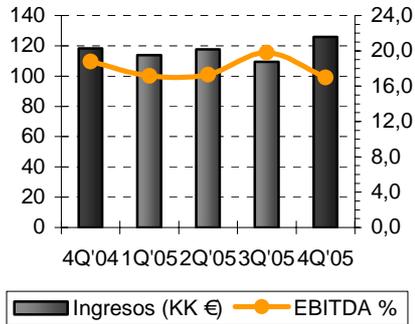
EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS

Península Ibérica

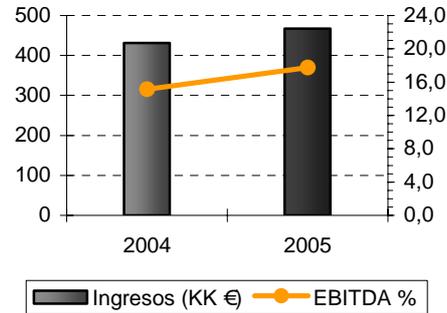
La construcción y la industria del mueble española y portuguesa dan testimonio de tendencias opuestas. Mientras que en Portugal el sector de la construcción sigue disminuyendo (con una bajada del 18 % en 2005), la construcción española residencial todavía muestra un crecimiento fuerte, con más de 600.000 nuevas viviendas construidas en 2005. El consumo doméstico español de mobiliario se ha comportado bien, pero la evolución de la fabricación de muebles no ha mostrado variación entre ejercicios, como consecuencia de mayores importaciones y menores exportaciones. Portugal, por el contrario, aumentó sus exportaciones de mobiliario que ahora representan alrededor del 50% de sus ventas.

Hemos concentrado nuestros esfuerzos en el mantenimiento de la cuota de mercado con un énfasis particular en mejorar el servicio al cliente, la gestión del portfolio de productos y la consolidación de nuestra presencia en mercados estratégicos de exportación.

Evolución Trimestral



Evolución Interanual



Los ingresos excluyendo capítulos no recurrentes crecieron un 6 % en 2005 hasta los 443 millones de euros. A este incremento contribuyó una mejora global de precios medios, principalmente apoyada en un cambio en el mix de productos, hacia productos de mayor valor añadido en particular en productos basados en MDF. Aunque los volúmenes totales disminuyeron, esta circunstancia fue más que compensada por el aumento de los precios medios.

Los costes variables resultaron afectados por costes más elevados de la energía y productos químicos. Sin embargo, su impacto ha sido mitigado, principalmente como consecuencia de mejores costes de madera en el proceso de producción del tablero aglomerado. Los ahorros en costes de madera se basaron en inversiones importantes en plantas de reciclaje, autogestión de actividades de silvicultura y desarrollos técnicos para permitir una mayor proporción de consumo de eucalipto.

El EBITDA en 2005 ha sido de 71 millones de euros, un 34 % superior a 2004, de los cuales 10,7 millones de euros se corresponden con apartados no recurrentes (5,2 millones de euros negativos en el 2004), principalmente la venta de fincas forestales de TAFISA. El EBITDA operacional representó el 14 % sobre los ingresos.

Centro Europa – Alemania, Francia y Reino Unido

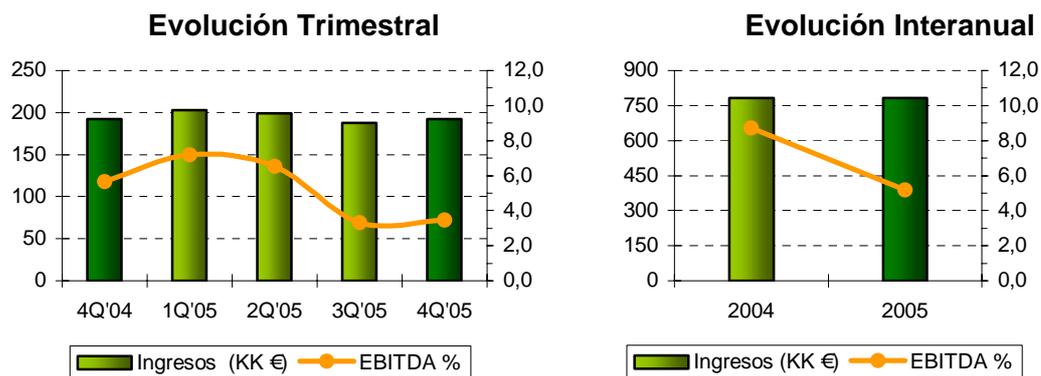
La demanda en los segmentos principales de mercado –el comercio y la industria– ha sido generalmente plana o más débil comparada con 2004. La demanda total de productos derivados de la madera disminuyó, debido principalmente a una ralentización continuada en el segmento de mercado de industria.

A pesar de la caída en la demanda doméstica, nuestra filial Glunz fue capaz de aumentar sus volúmenes de ventas gracias a mayores exportaciones a mercados estratégicos.

Los precios del tablero aglomerado se han mostrado fuertes en todos los mercados centroeuropeos mientras que los precios del tablero MDF sólo han mejorado en Francia y el Reino Unido. La presión negativa se sintió en los precios del tablero OSB, en particular en Alemania ya que en esta región están expuestos a la alta volatilidad de precios del OSB en el mercado de los Estados Unidos, su principal mercado estratégico de exportación.

En Alemania, casi todas las plantas funcionaron a plena capacidad de producción. Las tasas de utilización en Francia se vieron facilitadas por una importante inversión para eludir “cuellos de botella” en la planta de Lure y por otra realizada en la planta Ussel, que permitirán una mejora de las tasas de utilización de capacidad en 2006. En el Reino Unido, se terminó en 2005 una inversión para permitir el aprovisionamiento de materia prima de fibra reciclada suficientemente limpia. Sin embargo, durante la puesta en marcha, se apreciaron algunas limitaciones en la capacidad de producción.

El Grupo TAFISA ha finalizado la implementación de un sistema de información integrado del conjunto de procesos SAP, en Alemania y Francia, que asimismo se prevé acometer a corto plazo en otros países.



El ambiente competitivo continúa siendo un desafío ya que todavía hay exceso de capacidad instalada tanto en Francia como en Alemania, y las ocasiones para traspasar los incrementos de costes han surgido más despacio que en otros mercados en que el Grupo TAFISA opera. No obstante algún paso hacia la consolidación del sector ya se apreció durante 2005, mediante la adquisición de las plantas francesas de Weyerhaeuser por Finsa y la adquisición de Kunz por Pfeleiderer. Estas operaciones deberían representar un paso adicional hacia la reducción del exceso de capacidad en el mercado y la estabilización de la presión competitiva.

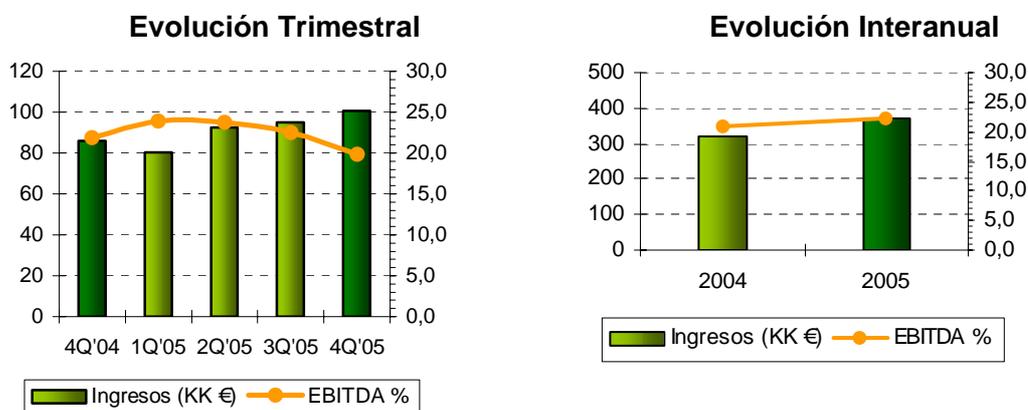
Los ingresos en Europa Central fueron de 782 millones de euros, un 0,2 % inferior a 2004. El EBITDA fue de 40 millones de euros en 2005, frente a 68 millones en 2004 y representó un margen del 5 % sobre los ingresos.

Resto del mundo – Canadá, Brasil y Sudáfrica

Las condiciones de mercado mostraron aspectos mixtos en 2005. La construcción norteamericana se mantuvo fuerte, gracias a los bajos tipos de interés y a pesar de la apreciación del CAD sobre el USD, por lo que la economía canadiense ha mostrado una notable resistencia. El mercado brasileño se caracterizó por una disminución general en los volúmenes de tablero aglomerado y suelos de tarima flotante, y por el crecimiento lento en MDF. Esta tendencia se explica por una ralentización en los niveles de producción de la industria del mueble, motivada por una demanda interna mas baja y una disminución de las exportaciones por la apreciación significativa del Real brasileño. El mercado del suelo de tarima flotante también afronta la competencia fuerte de productos alternativos como la cerámica y moquetas. A pesar de que el mercado brasileño sigue mostrando exceso de capacidad, se ha anunciado la inversión en tres nuevas líneas producción de tablero MDF.

Las ventas del Grupo TAFISA en Canadá a los Estados Unidos disminuyeron hasta el 45% del total de las ventas, con un impacto ligeramente negativo sobre las ventas totales por la apreciación del CAD contra el USD. Brasil aumentó su volumen de ventas, a pesar del ambiente débil de mercado, como consecuencia de la subida de las ventas de melamina, tablero aglomerado crudo y MDF. Sin embargo, la apreciación del Real provocó una disminución significativa de los volúmenes exportados. Las ventas en Sudáfrica registraron un crecimiento de más del 13% en 2005, fruto de una demanda de consumo fuerte y un entorno de tipos de interés bajos. Una evolución notable en Sudáfrica ha sido el cambio en la producción a una mayor proporción de tablero aglomerado, en vez de MDF, para así satisfacer la demanda local, una tendencia que probablemente continuará en 2006. Las importaciones de MDF desde Brasil compensarán este cambio en la producción. La marca del suelo de tarima flotante del Grupo TAFISA (Poliface) se ha posicionado como una primera marca en el mercado sudafricano y ha tenido un importante éxito en el incremento de nuestra cuota de mercado.

Los altos precios del petróleo afectaron de nuevo al nivel de costes variables, tanto a productos químicos y resinas, como a los costes de energía. En el mercado canadiense, el suministro de fibra de madera ha estado bajo alguna presión, por la disminución en la competitividad de los aserraderos canadienses debido a la apreciación significativa del CAD frente al USD. Asimismo, otra serie de cuestiones también están afectando el suministro de madera en Canadá: (i) las serrerías de coníferas afrontan compensaciones de impuestos y deberes de antidumping en las exportaciones de residuos de este tipo de madera de Canadá a EU; (ii) la nueva legislación de gestión forestal en Québec ha reducido entre un 15 % y un 20 % los derechos de aprovechamiento sobre los bosques de coníferas públicos; (iii) muchos de los aserraderos de maderas frondosas no están trabajando a plena capacidad, ya que China ha incrementado sus exportaciones a EU de suelos con este tipo de madera; (iv) la utilización de residuos de madera para la producción de energía ha aumentado, con lo que se ha visto reducida la cantidad de fibra de madera disponible para la producción de tableros.



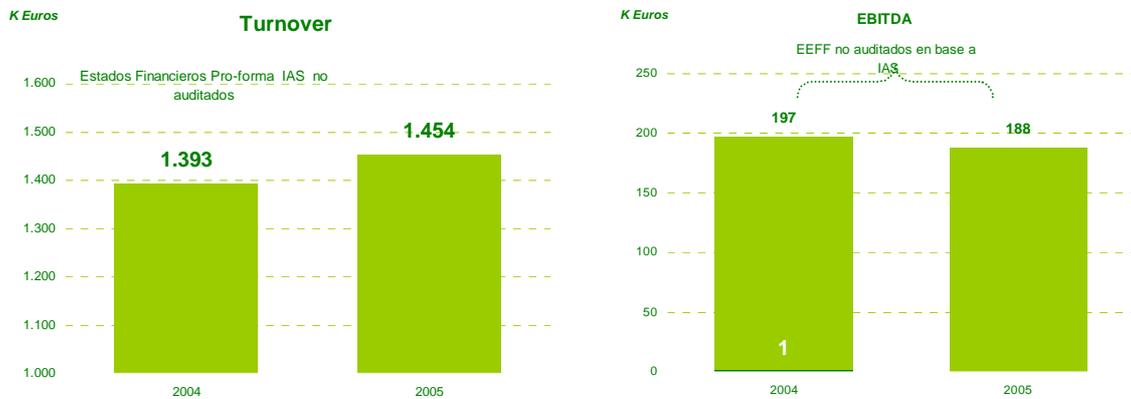
El volumen de ventas creció de media un 4%, acompañado con un incremento en los precios medios de ventas. Los ingresos totales ascendieron a 368 millones de euros, un 16% más que en 2004, influidos por un comportamiento favorable de los tipos de cambio. El EBITDA fue de 82 millones de euros lo que representa un 22% en porcentaje sobre la cifra de ingresos.

Las inversiones realizadas a lo largo del 2005 consistieron en la puesta en marcha de una planta de tratamiento de residuos de madera en Lac Mégantic, lo que ha permitido a esta factoría de tablero aglomerado empezar a utilizar madera reciclada en el proceso productivo. Para el segundo semestre del ejercicio 2006 está prevista la inversión en una

segunda línea de melamina y la mejora de una de las líneas existentes en la actualidad, lo que permitirá a Canadá incrementar su capacidad de recubrimiento de melamina en un 50%, de cara a aumentar el conjunto de productos con mayor valor añadido.

DATOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS

La cifra de negocios consolidada creció un 4,4% en 2005 hasta los 1.454 millones de euros. El comportamiento de las ventas se basó, principalmente, en un incremento global en los precios de venta en todos los ámbitos geográficos en que nos encontramos presentes, con la excepción del mercado alemán. Los volúmenes estuvieron en línea con el año 2004, con crecimiento en Alemania y una disminución en la Península Ibérica, Francia y Reino Unido.



La subida del crudo provocó un incremento de los costes durante el 2005, afectando principalmente a la energía, resinas, productos químicos y costes directos e indirectos de transporte.

Se han obtenido algunos ahorros en costes fijos, principalmente costes de personal como resultado de las medidas de reestructuración implementadas a lo largo del año.

En 2005, el EBITDA incluye 11,1 millones de euros de apartados no recurrentes principalmente por la venta de fincas en TAFISA. El EBITDA en 2005 fue de 188 millones de euros, un 13% sobre ventas.

Se ha alcanzado una mejora sustancial en los resultados financieros netos en 2005, hasta los 56 millones de euros negativos, un 23% mejor que en 2004, obtenido por reducción del nivel de endeudamiento, mejora de condiciones de financiación y un comportamiento favorable de los tipos de cambio.

Los beneficios antes de impuestos aumentaron un 86% respecto al 2004, hasta 37 millones, el gasto por impuesto sobre los beneficios fue de 24 millones y el beneficio después de impuestos y minoritarios de 14 millones de euros, un 75% superior a los 8 millones del 2004.

El Grupo TAFISA se ha centrado en mejorar su estructura de capital, que estaba debilitada por un periodo de fuertes inversiones coincidiendo con fuertes desafíos en el sector a comienzos de la década.

Debido a una reciente interpretación de la normativa contable, bajo principios NIIF, el programa de titulización de cuentas a cobrar que se venía considerando como financiación fuera de Balance, se ha incorporado al Balance de situación consolidado adjunto.

Uds.: Miles de euros
BALANCE DE SITUACIÓN DEL GRUPO CONSOLIDADO

ACTIVO		EJERCICIO ACTUAL	EJERCICIO ANTERIOR
I. Inmovilizado material	4000	1.076.494	1.090.053
II. Inversiones inmobiliarias	4010	8.986	
III. Fondo de comercio	4020	12.820	12.444
IV. Otros activos intangibles	4030	1.126	1.464
V. Activos financieros no corrientes	4040	4.565	4.241
VI. Inversiones contabilizadas aplicando el método de la participación	4050		
VII. Activos biológicos	4060		
VIII. Activos por impuestos diferidos	4070	52.170	58.324
IX. Otros activos no corrientes	4080	2.090	1.222
A) ACTIVOS NO CORRIENTES	4090	1.158.251	1.167.748
I. Activos biológicos	4100		
II. Existencias	4110	155.862	151.477
III. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	4120	297.708	408.665
IV. Otros activos financieros corrientes	4140		
V. Activos por impuestos sobre las ganancias corrientes	4150		
VI. Otros activos corrientes	4160	4.219	5.312
VII. Efectivo y otros medios líquidos equivalentes	4170	96.692	54.108
Subtotal activos corrientes	4180	554.481	619.562
VIII. Activos no corrientes clasif. como mantenidos para la venta y de actividades interrumpidas	4190		
B) ACTIVOS CORRIENTES	4195	554.481	619.562
TOTAL ACTIVO (A + B)	4200	1.712.732	1.787.310

PASIVO Y PATRIMONIO NETO EJERCICIO		EJERCICIO ACTUAL	EJERCICIO ANTERIOR
I. Capital	4210	223.710	223.710
II. Otras reservas (20)	4220		
III. Ganancias acumuladas (21)	4230	-136.155	-147.641
IV. Otros instrumentos de patrimonio neto	4235		
V. Menos: Valores propios	4240		
VI. Diferencias de cambio	4250	-42.887	-66.308
VII. Otros ajustes por valoración	4260		
VIII. Reservas de revalorización de activos no corrientes clasific. Como mantenidos para la venta y de actividades interrumpidas	4265		
IX. Menos: Dividendos a cuenta	4270		
PATRIMONIO ATRIBUIDO A TENEDORES DE INSTRUMENTOS DE PATRIMONIO NETO DE LA DOMINANTE	4280	44.668	9.761
X. Intereses minoritarios	4290	24.812	21.693
A) PATRIMONIO NETO	4300	69.480	31.454
I. Emisión de obligaciones y otros valores negociables	4310		
II. Deudas con entidades de crédito	4320	148.365	315.102
III. Otros pasivos financieros	4330		
IV. Pasivos por impuestos diferidos	4340	41.500	26.318
V. Provisiones	4350	17.481	15.371
VI. Otros pasivos no corrientes (22)	4360	1.001.811	944.091
B) PASIVOS NO CORRIENTES	4370	1.209.157	1.300.882
I. Emisión de obligaciones y otros valores negociables	4380		
II. Deudas con entidades de crédito	4390	77.289	104.094
III. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	4400	284.317	261.160
IV. Otros pasivos financieros	4410	7.108	13.950
V. Provisiones	4420	8.602	13.090
VI. Pasivos por impuestos sobre las ganancias corrientes	4430		
VII. Otros pasivos corrientes	4440	56.779	62.680
Subtotal pasivos corrientes	4450	434.095	454.974
VIII. Pasivos directamente asociados con activos no corrientes clasificados como mantenidos para la venta y de actividades interrumpidas	4465		
C) PASIVOS CORRIENTES	4470	434.095	454.974
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO (A + B + C)	4480	1.712.732	1.787.310

Uds.: Miles de euros

	EJERCICIO ACTUAL		EJERCICIO ANTERIOR		
	Importe	%	Importe	%	
+ Importe neto de la cifra de negocio	4500	1.454.426	-201,53%	1.393.263	-207,19%
+ Otros ingresos	4510	50.932	-7,06%	49.680	-7,39%
+/- Variación de existencias de productos terminados o en curso	4520	4.722	-0,65%	-6.546	0,97%
- Aprovisionamientos	4530	-721.693	100,00%	-672.462	100,00%
- Gastos de personal	4540	-193.219	26,77%	-193.952	28,84%
- Dotación a la amortización	4550	-97.631	13,53%	-95.319	14,17%
- Otros gastos	4560	-404.259	56,02%	-381.821	56,78%
= BENEFICIO/(PÉRDIDA) DE EXPLOTACIÓN	4570	93.278	-12,92%	92.843	-13,81%
+ Ingresos financieros	4580	7.298	-1,01%	8.328	-1,24%
- Gastos financieros	4590	-68.882	9,54%	-72.086	10,72%
+/- Diferencias de cambio (neto)	4600	15.003	-2,08%	-1.050	0,16%
+/- Resultado por variaciones de valor de instrumentos financieros a valor razonable (neto)	4610		0,00%		0,00%
+/- Resultado por variaciones de valor de activos no financieros a valor razonable (neto)	4620		0,00%		0,00%
+/- Resultado por deterioro/ reversión del deterioro de activos (neto)	4630		0,00%		0,00%
+/- Participación en el resultado del ejercicio de las asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen según el método de la participación	4640	58	-0,01%	358	-0,05%
+/- Resultado de la enajenación de activos no corrientes o valoración de activos no corrientes clasificados como mantenidos para la venta no incluidos dentro de las actividades interrumpidas (neto)	4650		0,00%		0,00%
+/- Otras ganancias o pérdidas (neto)	4660	-9.520	1,32%	-8.330	1,24%
= BENEFICIO/(PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS DE ACTIVIDADES CONTINUADAS	4680	37.235	-5,16%	20.063	-2,98%
+/- Gasto por impuesto sobre las ganancias	4690	-24.304	3,37%	-13.015	1,94%
= BENEFICIO/(PÉRDIDA) DEL EJERCICIO DE ACTIVIDADES CONTINUADAS	4700	12.931	-1,79%	7.048	-1,05%
+/- Resultado después de impuestos de las actividades interrumpidas (neto) (23)	4710		0,00%		0,00%
= BENEFICIO/(PÉRDIDA) DEL EJERCICIO	4720	12.931	-1,79%	7.048	-1,05%
+/- Intereses minoritarios	4730	1.226	-0,17%	1.063	-0,16%
= BENEFICIO/(PÉRDIDA) ATRIBUIBLE A TENEDORES DE INSTRUMENTOS DE PATRIMONIO NETO DE LA DOMINANTE	4740	14.157	-1,96%	8.111	-1,21%

PERSPECTIVAS

Anticipamos un incremento marginal en los volúmenes de ventas en 2006, con un crecimiento más fuerte en el consumo de tableros en los mercados sudafricano y canadiense. No se prevén disfunciones en la capacidad de producción en los principales mercados en los que el Grupo TAFISA opera y, en consecuencia, se estima que la dinámica de precios se mantenga estable.

El impacto de los elevados precios del crudo sobre los costes preocupa al Grupo TAFISA puesto que no afecta solamente a los costes directos de energía, sino también a los costes

de transporte de materias primas y productos acabados. Nuestra capacidad para mantener los niveles actuales de rentabilidad estará condicionada por la posibilidad de compensar los mayores costes con medidas internas de mejora de eficiencia y por la evolución favorable de las condiciones globales de los mercados.