

EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS DE URALITA EN EL PRIMER TRIMESTRE DE 2012

Incremento de la diversificación internacional (72% de las ventas) y el posicionamiento en ahorro energético (83% de las ventas en Aislantes y Pladur®)

- ***En el conjunto del trimestre, Uralita alcanzó unas ventas totales de 155 M€, lo que supone una disminución del 7% respecto al 1T 2011, que fue un trimestre positivo por el efecto favorable de la climatología.***
- ***Uralita consiguió incrementar sus ventas un 4,3% en mercados internacionales (que suponen ya el 72% de las ventas del grupo) gracias a su posicionamiento en el negocio de aislantes cuyo negocio fue impulsado por las iniciativas de mejora de eficiencia energética en edificios. Destacó principalmente la región de Europa del Este y Rusia con un crecimiento cercano al 5%.***
- ***El principal motivo del descenso de ventas fue la contracción de actividad en España, cuyas ventas cayeron un 27% en línea con las caídas del sector de la construcción (Obra Nueva Residencial -37%, Infraestructura Civil - 55%)***
- ***La mejora de la exportación de los negocios que operan en la Península Ibérica, que en promedio aumentó un 42% respecto a 2011, no fue suficiente para compensar la caída en España pero se presenta como la principal fuente de crecimiento en los próximos años.***
- ***El EBITDA alcanzó 12M€ (-39% respecto al 1T 2011). La mejora de rentabilidad del negocio de aislantes no fue suficiente para compensar la caída por el menor volumen de venta de los negocios que operan en España y la dificultad de dichos negocios de repercutir los incrementos de los costes de materias primas y energía en un entorno de demanda muy débil.***
- ***El resultado neto atribuible del trimestre fue de -8,3 M€ (frente a -1,0 M€ de 2011), afectado principalmente por el menor resultado operativo. Es importante señalar que, por la estacionalidad del negocio, el resultado del primer trimestre no es significativo dentro del conjunto del año.***
- ***Durante el 1T 2012 Uralita continuó con un riguroso control de caja, consiguiendo mejorar su gestión del circulante y optimizando su política de inversiones, lo que le permitió reducir su deuda financiera en 3,5M€ respecto al 1T 2011.***

<i>Magnitudes totales consolidadas (datos en millones de euros)</i>	1T 2012	1T 2011	Diferencia
Ventas	154,6	166,1	-6,9%
EBITDA	12,2	19,9	-38,7%
<i>Margen EBITDA sobre Ventas</i>	<i>7,9%</i>	<i>12,0%</i>	<i>-4,1 pp</i>
Resultado Neto Atribuible	-8,3	-1,0	n.a.

Comentarios sobre las cifras de Ventas y EBITDA:

- Ventas de 154,6 M€, con una disminución del 6,9% respecto al 1T 2011. La disminución de ventas se debió fundamentalmente a la débil situación del mercado de la construcción en España, que continúa su fuerte ajuste (caída de Obra Nueva Residencial de un 37% y de Infraestructura Civil de un 55%)
- Por áreas geográficas: incremento de un 4,7% de las ventas en Europa de Este y Rusia y del 4,2% en Europa Occidental y Central (excluyendo a España) gracias a la mejoría de ventas de aislantes, impulsadas por la mayor utilización de aislamiento para mejorar la eficiencia en los edificios. Por su parte, las ventas en España cayeron un 27,4%, con caídas en todos los negocios con presencia principalmente nacional.
- Cabe destacar el buen comportamiento de las ventas de exportación (+42% en promedio vs 1T 2011) de los negocios que operan en España. Ante la debilidad del mercado nacional, confiamos en que la actividad de exportación contribuirá notablemente a la recuperación de dichos negocios en los próximos años.
- Por negocios, descenso de las ventas en Soluciones Interiores (Yesos y Aislantes), hasta 128,4 M€, cifra un 4% inferior a la de 1T 2011. La caída es atribuible en su totalidad a la menor actividad de Yesos, fundamentalmente en España. El carácter internacional del negocio de aislantes (94% de sus ventas fuera de España), así como la aplicación adelantada de las normativas de eficiencia energética en muchos países, hicieron que las ventas en este negocio se incrementaran en el 1T 2012 y registren dos años consecutivos de incremento.
- Tuberías realizó unas ventas de 17,4 M€ (-24% vs 1T 2011), muy penalizado por las fuertes caídas de inversión en Infraestructura Civil. Por último, Tejas disminuyó sus ventas hasta 8,6M€ (-7% vs 1T 2011), aunque su caída se vio atenuada por el posicionamiento en tejas de alta calidad y por la mayor actividad exportadora.
- El EBITDA acumulado alcanzó 12,2 M€, lo que supone una disminución del 38,7% frente al 1T 2011, y un empeoramiento del margen de EBITDA en 4,1 p.p. La disminución se debió en su totalidad a la caída del volumen de venta de los negocios que operan en España y a la dificultad para repercutir los incrementos de costes de materias primas y energía en un entorno de muy débil demanda. Por su lado, el negocio de aislantes, que continúa siendo el más relevante para el Grupo, consiguió aumentar su rentabilidad operativa.