



GRUPO URALITA CONSOLIDADO

INFORME DE GESTIÓN INTERMEDIO **CORRESPONDIENTE AL PERIODO DE SEIS MESES** **TERMINADO EL 30 DE JUNIO DE 2014**

Introducción

1. Principales magnitudes de resultados y deuda financiera
2. Evolución de ventas por geografías y segmentos de negocio
3. Evolución de EBITDA, resultado neto y deuda consolidados
4. Hechos importantes e incidencia en el primer semestre de 2014

INTRODUCCIÓN

Uralita encadena cuatro trimestres consecutivos de mejora en EBITDA respecto del año anterior

- ***Uralita realizó en el primer semestre de 2014 unas ventas totales de 269,5 millones de euros, lo que supone una reducción del 1,7% frente al mismo período de 2013. La cifra de ventas se vio afectada por la devaluación de algunas divisas, especialmente del rublo ruso, y por la desinversión del negocio de Turquía en diciembre de 2013 (crecimiento del 2,2% excluyendo ambos efectos).***
- ***Por áreas geográficas, las ventas se redujeron ligeramente tanto en España como en Europa Occidental y Central mientras que en Europa del Este y Rusia disminuyeron un 1,5% debido principalmente al efecto divisa. Las ventas de exportación se incrementaron un 2,9%.***
- ***Pese a las menores ventas, el EBITDA del Grupo creció un 48% frente al año anterior alcanzando 19,3 millones de euros. Esta positiva evolución fue el resultado tanto de las mejoras operativas e industriales como de la reducción de costes fijos y de personal.***
- ***Uralita tuvo un resultado neto negativo de 33,6 millones de euros en el primer semestre de 2014 frente a -13,0 millones de euros del mismo periodo de 2013. La diferencia se debió principalmente al efecto en resultados financieros de los acuerdos de refinanciación de abril de 2013.***

1. PRINCIPALES MAGNITUDES DE LA CUENTA DE RESULTADOS

	1S 13	1S 14	Diferencia
VENTAS	274,2	269,5	- 1,7%
EBITDA	13,0	19,3	+48,1%
RESULTADO NETO ATRIBUIBLE	-19,9	-33,6	---
DEUDA FINANCIERA	318,9	358,2	39,3

2. EVOLUCIÓN DE VENTAS POR GEOGRAFÍAS Y SEGMENTOS DE NEGOCIO

Dentro de una situación macroeconómica aún débil, la evolución de los mercados en los que opera Uralita mostró dinámicas desiguales, lo que resultó en diferentes niveles de ventas por región: en Europa Occidental y Central -la mayor región de Uralita con un 49% de las ventas en 1S 2014- las ventas estuvieron en línea con las de 2013 (reducción del 0,3%), con un buen avance en los mercados de la zona occidental y un incremento de la tensión competitiva en el mercado alemán.

Por su parte, en Europa del Este y Rusia (23% del total), las ventas disminuyeron un 1,5% debido principalmente al impacto negativo de las divisas. Aislado este efecto, el negocio en esta región tuvo un crecimiento comparable del 9,6%.

En España (23% del total), las ventas prácticamente se mantuvieron al mismo nivel que en 2013 (reducción del 0,4%) gracias al impulso de la actividad de soluciones interiores y tejas que compensó en gran parte las menores ventas de tuberías por la ralentización de obra civil hidráulica.

Por último, cabe destacar el esfuerzo por incrementar la actividad exportadora a otros mercados, principalmente de los negocios con presencia industrial en la Península Ibérica.

Evolución de ventas por región* (M€)

	1S 13	1S 14	Diferencia
EUROPA OCCIDENTAL Y CENTRAL	132,7	132,4	-0,3%
EUROPA ESTE Y RUSIA	64,0	63,1	-1,5%
ESPAÑA	63,0	62,8	-0,4%
RESTO MUNDO	10,9	11,2	+2,9%

* En 1S 2013 se excluyen las ventas del negocio de Turquía (3,6M€), desinvertido en diciembre de 2013

Por segmentos de negocio, Soluciones Interiores repitió prácticamente la cifra de venta (-0,3%) con una ligera reducción de la actividad del negocio de Aislantes por el efecto de divisas, mientras que el negocio de Yesos incrementó sus ingresos gracias principalmente al empuje de las ventas en Francia.

El negocio de Tejas aumentó sus ventas un 11,0% con una mejora en el mercado Ibérico, tanto en España como en Portugal, y en la actividad de exportación.

Por último, el segmento de Tuberías redujo sus ventas un 6,6% frente al 1S 2013 afectado por la ralentización de la puesta en marcha de ciertas obras hidráulicas a principio de año.

Evolución de ventas por segmento de negocio (M€)

	<u>1S 13</u>	<u>1S 14</u>	<u>Diferencia</u>
SOLUCIONES INTERIORES	229,7	228,9	-0,3%
TEJAS	13,5	15,0	11,0 %
TUBERÍAS	27,2	25,4	-6,6%

* En las ventas de Soluciones Interiores del 1S 2013 se excluyen las ventas del negocio de Turquía (3,6 M€), desinvertido en diciembre de 2013

3. EVOLUCIÓN DE EBITDA, RESULTADO NETO Y DEUDA CONSOLIDADOS

El resultado bruto de explotación o EBITDA del semestre ascendió a 19,3 millones de euros con un incremento del 48,1% respecto al mismo periodo de 2013.

Este aumento del EBITDA se debió tanto a la mejora de margen operativo por incrementos de precios y reducción de costes de producción, como a los menores costes fijos que soportan los negocios tras las acciones de reestructuración y desinversión llevadas a cabo en 2013 y en el primer semestre de 2014.

Tanto el negocio de Soluciones Interiores como el de Tejas mejoraron significativamente su EBITDA frente a 2013, mientras que el negocio de Tuberías, pese a las menores ventas, mantiene una EBITDA similar al del año anterior.

En el conjunto del semestre, Uralita ha obtenido un resultado neto atribuible negativo de 33,6 millones de euros, 13,8 millones de euros inferior al obtenido en el mismo periodo de 2013. Pese a la mejora en los resultados operativos, el resultado neto se redujo por los mayores gastos financieros y la ausencia de ingresos financieros significativos como consecuencia de los acuerdos de refinanciación de abril de 2013.

Finalmente, Uralita acabó el primer semestre de 2014 con una deuda financiera de 358,2 millones de euros lo que supuso un incremento de 39,3 millones de euros frente a la deuda del cierre del primer semestre de 2013. Este incremento es debido principalmente a las condiciones de la refinanciación del Grupo comentadas anteriormente.

4. HECHOS IMPORTANTES E INCIDENCIA EN EL PRIMER SEMESTRE DE 2014

Durante el primer semestre no se produjo ningún hecho importante o incidencia diferente que los descritos en los apartados anteriores