

**EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS DE URALITA
EN EL TERCER TRIMESTRE DE 2014**

En un entorno aún débil en Europa, el Grupo continuó la mejoría de su EBITDA gracias a la reducción de su base de costes

- **Hasta septiembre, Uralita alcanzó unas ventas de 419,6 M€ con una reducción del 1,6% frente al mismo periodo de 2013. La comparación con 2013 estuvo afectada por la devaluación del rublo ruso y por la desinversión del negocio de aislantes en Turquía a finales de 2013. Excluyendo ambos efectos, las ventas aumentaron un 2,2%.**
- **Pese a la atonía de los mercados en que opera, Uralita consiguió incrementar sus ventas un 1,3% tanto en Europa Occidental y Central como en España, mientras que en Europa del Este y Rusia las ventas se redujeron un 8,8% por los efectos antes comentados. Por su parte, las exportaciones a otras regiones se vieron ralentizadas por el descenso de las ventas en Brasil no compensadas por el avance en otros mercados.**
- **Pese a las menores ventas, el EBITDA acumulado del grupo mejoró un 30,1% hasta alcanzar los 39,0 M€, principalmente por las mejoras en costes tanto fijos como de personal.**
- **Por último, la pérdida neta atribuible fue de 46,9 M€ frente a 29,8 M€ de 2013, aumento motivado principalmente por los gastos financieros (39,1 M€) derivados de los acuerdos de refinanciación de 2013**

<i>Magnitudes totales consolidadas (datos en millones de euros)</i>	9M 2014	9M 2013	Diferencia
Ventas	419,6	426,6	-1,6%
EBITDA	39,0	30,0	30,1%
<i>Margen EBITDA sobre Ventas</i>	<i>9,3%</i>	<i>7,0%</i>	<i>2,3 pp</i>
Resultado Neto Atribuible	-46,9	-29,8	-57,8%

Comentarios sobre las cifras de Ventas y EBITDA:

- Las ventas acumuladas de los nueve primeros meses de 2014 alcanzaron 419,6 M€, con una disminución del 1,6% respecto al mismo periodo de 2013 (incremento de 2,2% a perímetro y tasa de cambio constantes).
- En un entorno macroeconómico que favoreció una demanda débil, se dieron diferentes comportamientos por áreas geográficas:
 - en Europa Occidental y Central, mercado principal de Uralita con un 48% de las ventas totales, las ventas se incrementaron un 1,3% principalmente por el avance en los mercados de Francia, Reino Unido, Italia y Bélgica.
 - en Europa del Este (25 % de las ventas totales), la caída de ventas acumulada fue del 8,8%. A perímetro constante (excluyendo las ventas en Turquía en 2013) y a tipo de cambio constante (la devaluación media del rublo ruso respecto al euro ha sido del 16%), esta región incrementó sus ventas un 5,6%
 - en España (23% de las ventas totales), la facturación se incrementó un 1,3% con un mejor comportamiento del mercado de edificación que compensó el flojo comienzo de la obra civil hidráulica a principio de año.
 - por último, las ventas fuera de Europa se redujeron un 5,8% afectadas por el descenso de las ventas a Brasil, uno de nuestros principales mercados de exportación, que no pudieron ser compensadas por el resto de países.
- Por negocios, Soluciones Interiores (Aislantes y Yesos) alcanzó unas ventas acumuladas de 354,7 M€, con una reducción del 2,2% respecto a 2013 (crecimiento del 2,6% considerando los efectos mencionados). El negocio de Tejas incrementó sus ventas un 8,2% hasta 26,4 M€ en gran parte por el buen comportamiento de sus exportaciones. Por último, el negocio de Tuberías obtuvo unas ventas de 38,1 M€ (reducción del 2,6%) penalizado por el lento arranque de la obra civil al inicio de año si bien mostró cierta recuperación en el tercer trimestre
- El EBITDA alcanzó 39,0 M€, con una mejora de 9,0 M€ frente a 2013, y por tanto mejorando el margen EBITDA hasta un 9,3%. Esta mejora se produjo principalmente por la reducción de costes fijos y de personal, que disminuyeron en 7,4 M€. Por negocios, Soluciones Interiores incrementó su EBITDA en 5,3 M€ mientras que el resto de negocios lo hizo en 3,7 M€.