

EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS DE URALITA EN EL PRIMER TRIMESTRE DE 2013

Cierre de un acuerdo de financiación a 7 años.

En cuanto a actividad, reducción de ventas afectadas por la contracción de actividad en España y por la adversa climatología en el resto de Europa

- **Durante el primer trimestre de 2013 el Grupo se ha centrado en cerrar su proceso de refinanciación, lo que ha tenido lugar en el mes de abril, tras varios meses de negociaciones con sus anteriores financiadores y los nuevos, de forma que ahora ya cuenta con una estructura de capital suficiente a largo plazo (siete años) que le permita desarrollar sus planes de negocio con los necesarios recursos financieros.**
- **En el conjunto del trimestre, Uralita alcanzó unas ventas de 132,8 millones de euros, lo que supuso una disminución del 14% respecto al 1T 2012. La razón principal de la disminución de ventas fue la contracción adicional de actividad en España, mercado que en el 1T2013 supuso ya solo un 23% de las ventas totales del grupo y cuyas ventas se redujeron un 27% en línea con las caídas del sector de construcción. En el resto de mercados internacionales, las ventas también se contrajeron un 9%, en muchos casos como resultado de la adversa climatología en el primer trimestre de 2013**
- **El ebitda alcanzó 4,2 millones de euros (-66% respecto al 1T 2012). Debido a la estacionalidad del negocio, la rentabilidad del primer trimestre del año suele ser reducida, efecto que se ha visto acrecentado en 2013 por la caída de actividad.**
- **El resultado neto atribuible del trimestre fue de -18,2 millones de euros (frente a -8,3 millones de euros del 1T 2012), afectado principalmente por el menor resultado operativo y los mayores gastos financieros. Es importante señalar que, por la estacionalidad del negocio, el resultado del primer trimestre no suele ser significativo dentro del conjunto del año.**
- **Durante el 1T 2013 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 7,4 millones de euros respecto al 1T 2012.**

<i>Magnitudes totales consolidadas (datos en millones de euros)</i>	1T 2013	1T 2012	Diferencia
Ventas	132,8	154,6	-14%
EBITDA	4,2	12,2	-67%
<i>Margen EBITDA sobre Ventas</i>	<i>3,1%</i>	<i>7,9%</i>	<i>-4,7 pp</i>
Resultado Neto Atribuible	-18,2	-8,3	n.a.

Comentarios sobre las cifras de Ventas y EBITDA:

- Ventas de 132,8 millones de euros, con una disminución del 14,1% respecto al 1T 2012. La disminución de ventas se debió fundamentalmente a la débil situación del mercado de la construcción en España, que continúa su fuerte ajuste tanto en actividad residencial como en obra pública, y a una climatología muy adversa en el 1T 2013 (especialmente comparada con el 1T 2012) en el que las fuertes nevadas y lluvias impidieron una normal actividad de construcción en la práctica totalidad de los mercados europeos.
- Por áreas geográficas: en Europa Occidental y Central (excluyendo a España), región que supuso el 54% de las ventas del Grupo en el 1T2013, las ventas se contrajeron un 8% mientras que en Europa de Este y Rusia (23% de las ventas del Grupo) la caída fue del 12% con especial impacto en Polonia. Por su parte, las ventas en España (23% de las ventas del Grupo) se redujeron un 27%, con caídas en todos los negocios.
- Cabe destacar el buen comportamiento de la exportación (ventas realizadas fuera de la Península por los negocios -Yesos, Tejas y Tuberías- con presencia fabril únicamente en España y Portugal) con un incremento del 38% respecto al 1T 2012, destacando las exportaciones del negocio de Yesos.
- Por negocios, descenso de las ventas en Soluciones Interiores (Yesos y Aislantes), hasta 113,5 millones de euros, cifra un 12% inferior a la de 1T 2012, con caídas de ventas similares en las dos líneas de negocio. El negocio de Tuberías realizó unas ventas de 13,9 millones de euros (-20% vs 1T 2012), cifra afectada por las fuertes caídas de inversión en Infraestructura Civil y por la reducción del perímetro del negocio tras la venta de la actividad de Válvulas y el cierre de la de Poliéster en 2012. Por último, Tejas sufrió la mayor reducción de ventas (-39% vs 1T 2012 con unas ventas totales de 5,2 millones de euros), dada su mayor exposición a los mercados español y portugués.
- El EBITDA acumulado alcanzó 4,2 millones de euros, lo que supone una disminución del 65,9% frente al 1T 2012, y un empeoramiento del margen de EBITDA en 4,7 p.p. La fuerte caída de ventas redujo el EBITDA en todos los negocios salvo en Tuberías, donde las medidas de restructuración tomadas en 2012 disminuyeron la base de costes del negocio. Es importante señalar que los negocios presentan un grado elevado de estacionalidad, con menor actividad, y por tanto de rentabilidad, en los primeros meses del año.

Proceso de refinanciación

Durante los últimos meses, tal como se explicaba en las cuentas anuales del año 2012, el Grupo ha venido trabajando en refinanciar la práctica totalidad de su deuda financiera que vencía en marzo de 2014.

En el pasado mes de abril, se alcanzó un acuerdo con la firma KKR, por la que ésta ha concedido un préstamo “bullet” a siete años por importe de 320 millones de euros. Este importe ha permitido repagar la deuda financiera que, por importe de 280 millones de euros, vencía en marzo de 2014, y provee de recursos financieros adicionales al Grupo para permitirle desarrollar sus planes de negocio en un escenario de estabilidad financiera en el largo plazo.

El préstamo de KKR se ha realizado a Ursa, división de aislantes de Uralita, que actualmente supone el 72% de las ventas del Grupo, con garantías sobre activos de dicha división, así como la garantía corporativa de Uralita. El interés del préstamo, referenciado al Euribor, es en condiciones de mercado para las características del préstamo y se compone de intereses pagados periódicamente y otros que se acumulan (PIK) para su pago en el vencimiento final de la deuda. El préstamo incluye las normales obligaciones de información y cumplimiento de “covenants” financieros que se han establecido de acuerdo con el plan de negocio de Ursa.

Dentro de los acuerdos globales de refinanciación, entidades financieras españolas a las que se ha repagado su deuda que vencía en marzo de 2014, mantienen determinadas líneas de financiación y apoyo financiero a las distintas compañías del Grupo, al menos durante un período de 24 meses.