



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

Mejora de ventas y resultados en los negocios internacionales que no fueron suficientes para compensar la reducción de actividad en España

- ***En el acumulado de los primeros nueve meses de 2012, Uralita alcanzó unas ventas totales de 467,0 M€, lo que supone una disminución del 8,6% respecto al mismo periodo de 2011.***
- ***La razón principal de la disminución de ventas fue la contracción de actividad en España, cuyas ventas se redujeron un 31% en línea con las caídas del sector de la construcción tanto en actividad residencial como en obra pública.***
- ***Sin embargo, Uralita consiguió incrementar sus ventas un 3% en mercados internacionales (que suponen ya el 75% de las ventas del grupo) gracias tanto a su posicionamiento en el sector de eficiencia energética en edificios a través del negocio de aislantes como al impulso a la exportación de los negocios que operan en la Península Ibérica.***
- ***En los primeros nueve meses de 2012, el EBITDA ascendió a 39,7 M€, con una mejora de rentabilidad del negocio de aislantes que no fue suficiente para compensar los menores resultados de los negocios que operan en España. A pesar de las menores ventas, Uralita consiguió reducir la caída del EBITDA (-11% en el tercer trimestre de 2012 frente a -34% en el acumulado del año) gracias a las iniciativas de reducción de costes fijos y de personal implantadas.***
- ***El resultado neto atribuible acumulado del año fue de -18,8 M€ (frente a 0,6 M€ de 2011), afectado principalmente por la reducción del resultado de explotación, por mayores costes financieros y por la aplicación de una política más conservadora en el registro de créditos fiscales.***
- ***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 28,8M€ respecto al mismo periodo de 2011.***

<i>Magnitudes totales consolidadas (datos en millones de euros)</i>	9M2012	9M2011	Diferencia
Ventas	467,0	510,7	-8,6%
EBITDA	39,7	60,6	-34,5%
<i>Margen EBITDA sobre Ventas</i>	<i>8,5%</i>	<i>11,9%</i>	<i>-3,4pp</i>
Resultado Neto Atribuible	-18,8	+0,6	n.a.

Comentarios sobre las cifras de Ventas y EBITDA:

- Las ventas acumuladas de los nueve primeros meses de 2012 alcanzaron 467,0 M€, con una disminución del 8,6% respecto al mismo periodo de 2011. La disminución de ventas se debió fundamentalmente a la débil situación del mercado de la construcción en España, que continúa su fuerte ajuste.
- Por áreas geográficas, incremento de un 4,2% de las ventas en Europa de Este y Rusia y del 1,9% 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 energética en edificios. Por su parte, las ventas en España disminuyeron un 30,9%, con caídas en todos los negocios con presencia principalmente nacional.
- Por negocios, Soluciones Interiores (Yesos y Aislantes) alcanzó unas ventas de 391,7 M€ en el acumulado anual, con una ligera reducción (-3,4%) respecto a 2011 por la contracción del negocio de yesos, que opera principalmente en España y Portugal. El negocio de Tejas también sufrió la desaceleración del sector en España, acabando con unas ventas acumuladas de 29,2 M€, un -16,3% por debajo de la cifra de 2011. Por su parte, el negocio de Tuberías realizó 45,5 M€ en ventas, sufriendo la mayor reducción (-33,1%) debido a las fuertes caídas de inversión en Obra Civil.
- El EBITDA acumulado alcanzó 39,7 M€, con una reducción del 34,5% frente a 2011. Mientras que el negocio de aislantes mejoró sus resultados, la caída de actividad tuvo un efecto negativo en el EBITDA del resto de negocios. Ante la fuerte caída de actividad, Uralita reaccionó implantando diversos programas de reducción de costes fijos y de personal, lo que le permitió reducir la tasa de caída del EBITDA (-11% en el tercer trimestre de 2012 frente a -34% en el acumulado del año), adaptando su estructura al menor volumen de actividad.