

GRUPO URALITA CONSOLIDADO

INFORME DE GESTIÓN INTERMEDIO **CORRESPONDIENTE AL PERIODO DE SEIS MESES** **TERMINADO EL 30 DE JUNIO DE 2012**

Introducción

1. Principales magnitudes de la cuenta de resultados
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 2012
5. Hechos posteriores
6. Principales riesgos e incertidumbres para el segundo semestre de 2012
7. Evolución futura
8. Investigación y desarrollo
9. Autocartera
10. Gestión de riesgos

INTRODUCCIÓN

Incremento de la diversificación geográfica (ventas internacionales crecen el 4% y suponen ya el 73% de las ventas totales) y del posicionamiento en ahorro energético (83% de las ventas en Aislantes y Pladur®)

- ***Reducción de las ventas totales del grupo en un 7,6% frente al primer semestre de 2011, con muy diferentes dinámicas por geografía: consolidación del crecimiento en ventas internacionales (+4,1% vs 2011) gracias a la fortaleza del negocio de aislantes, mientras que la cifra de negocio en España cayó un 29,5%, por la caída adicional que experimentaron los sectores de construcción y obra civil.***
- ***Por segmentos de actividad, el negocio de Soluciones Interiores (Aislantes y Yesos) prácticamente repitió las ventas del 1S2011 (-3,2%) incluso a pesar de la contracción del negocio de yeso en España. El negocio de Tejas también se vio afectado por el ajuste del sector y redujo su cifra de negocio un 12,4%, mientras que el negocio de Tuberías sufrió las mayores caídas por su exposición al sector de obra civil, con una caída de ventas del 30,1%***
- ***Esta diferente dinámica por geografías llevó a unas cifras acumuladas en el primer semestre de 2012 de 309,4 millones de euros de ventas (-7,6% vs 1S 2011) y, como consecuencia, a una reducción del 43,9% del resultado bruto de explotación, EBITDA hasta 24,3 millones de euros.***
- ***Por último, Uralita tuvo un resultado neto negativo de 1,4 millones de euros en el segundo trimestre de 2012, para un total acumulado del primer semestre de -9,7 millones de euros, fruto principalmente de la reducción del resultado de explotación y de la aplicación de una política más conservadora en el registro de créditos fiscales***
- ***De cara al segundo semestre y con la muy limitada visibilidad actual, esperamos cierta recuperación de rentabilidad de los negocios con mayor exposición ibérica actual gracias a las medidas de reestructuración y reducción de costes implantadas durante el primer semestre así como al impulso decidido por la exportación.***

1. PRINCIPALES MAGNITUDES DE LA CUENTA DE RESULTADOS

	1S 11	1S 12	Diferencia
VENTAS	334,9	309,4	-7,6%
EBITDA	43,2	24,3	-43,9%
RESULTADO NETO ATRIBUIBLE	-0,5	-9,7	n.a.

2. EVOLUCIÓN DE VENTAS POR GEOGRAFÍAS Y SEGMENTOS DE NEGOCIO

Las ventas evolucionaron de forma diferente por área geográfica: en Europa Occidental y Central -la mayor región de Uralita con un 49% de las ventas en 1S 2012- las ventas aumentaron un 4,4%, principalmente por el crecimiento de las ventas del negocio de aislantes en los mercados alemán y francés.

Por su parte, en Europa del Este (24% de las ventas en el 1S 2012), el incremento fue del 3,8% con dinámicas diferentes en los mercados en los que Urso, el negocio de aislantes de Uralita, está presente.

Finalmente, en España (27% de las ventas del grupo en el 1S 2012) las ventas se redujeron un 29,5%, en un contexto de fuerte ajuste del mercado de construcción de prácticamente parada del sector de obra pública.

Evolución de ventas por región (M€)

	1S 11	1S 12	Diferencia
EUROPA OCCIDENTAL Y CENTRAL	146,2	152,7	+4,4%
EUROPA DEL ESTE, RUSIA Y TURQUÍA	71,2	73,8	+3,8 %
ESPAÑA	117,5	82,9	-29,5%
TOTAL	334,9	309,4	-7,6 %

Por áreas de negocio, el segmento de Soluciones Interiores redujo ligeramente sus ventas (-3,3%), aunque con dos dinámicas muy diferentes: el negocio de Aislantes gracias a su posicionamiento como producto de ahorro energético y a su elevada diversificación internacional, consiguió mantener su volumen de actividad (+0,8% vs 1S 2011) mientras que el negocio de Yesos redujo significativamente su cifra de ventas por el menor volumen de actividad, afectado por la fuerte ralentización del mercado de la construcción en España.

El segmento de Tejas se vio igualmente afectado por los bajos niveles de actividad en España, y aunque aumentó sus ventas en mercados de exportación, en el agregado de negocio experimentó una disminución de sus ventas del 12,4%.

Por último, el segmento de Tuberías redujo sus ventas en un 30,1% frente al 1S 2011 por la fuerte caída del mercado relacionado con la obra civil.

Evolución de ventas por segmento de negocio (M€)

	1S 11	1S 12	Diferencia
SOLUCIONES INTERIORES	266,6	258,0	-3,2%
TUBERÍAS	47,5	33,2	-30,1%
TEJAS	20,8	18,2	-12,4 %
TOTAL	334,9	309,4	-7,6%

3. EVOLUCIÓN DE EBITDA, RESULTADO NETO Y DEUDA CONSOLIDADOS

El resultado bruto de explotación, EBITDA del semestre fue de 24,3 millones de euros con una reducción del 43,9% respecto al mismo periodo de 2011.

La fuerte reducción de EBITDA se produjo en los negocios con mayor exposición al mercado ibérico (Yesos, Tejas y Tubos) los cuales se vieron muy afectados por la caída de actividad. Aunque durante el primer semestre se procedió a tomar medidas de reestructuración y reducción de costes y a impulsar decididamente la exportación en estos negocios, estas medidas no tuvieron aún reflejo en la primera mitad del año, esperando que consigan compensar la caída de actividad en el segundo semestre de 2012.

Por su parte, el negocio de aislantes consiguió mantener su EBITDA gracias a su diversificación internacional, lo que le permitió mantener su nivel de actividad, y a las medidas de mejora de eficiencia que le permitieron compensar la subida del coste de materias primas.

El resultado neto atribuible del 2T de 2012 fue de -1,4 millones de euros, fruto del menor resultado operativo. En el conjunto del semestre, el resultado fue de -9,7 millones de euros (frente a los -0,5 millones de euros del 1S 2011) principalmente por los casi 19 millones de euros de menor EBITDA.

Por último, Uralita continúa manteniendo un estricto programa de control y optimización de caja, lo que permitió mantener prácticamente el nivel de deuda, acabando el primer semestre de 2012 con una deuda financiera bruta de 341,0 millones de euros, casi 6 millones de euros inferior a la del cierre del primer semestre de 2011.

4. HECHOS IMPORTANTES E INCIDENCIA EN EL PRIMER SEMESTRE DE 2012

En el primer semestre de 2012 ha tenido lugar la recuperación parcial de una fianza de 9,9 millones de euros, depositada en años anteriores y relacionada con una sentencia administrativa dictada por la Unión Europea por prácticas comerciales indebidas en la antigua División Química del Grupo, que fue recurrida por Uralita. En 2011 se resolvió parcialmente el recurso a favor de Uralita lo que supuso la devolución a la Sociedad de un importe de 5,7 millones de euros. Por el importe no recuperado, 4,2 millones de euros, Uralita ha interpuesto un nuevo recurso cuya resolución se estima no tendrá lugar hasta 2013.

En el mes de abril de 2012 Uralita alcanzó un acuerdo con sus financiadores para extender el vencimiento de su deuda financiera, por un importe aproximado de 265 millones de euros, hasta marzo de 2014. Dicho acuerdo ha sido formalizado en escritura pública el pasado 13 de julio.

5. HECHOS POSTERIORES

No se han producido hechos posteriores significativos desde la fecha de las cuentas semestrales e informe de gestión hasta la fecha de su elaboración.

6. PRINCIPALES RIESGOS E INCERTIDUMBRES PARA EL SEGUNDO SEMESTRE DE 2012

1. Desaceleración o ralentización del crecimiento en los mercados Europeos donde opera Uralita, motivada por las dudas respecto a la solidez de la recuperación económica y financiera en la Eurozona
2. Incremento del coste de la energía y de algunas materias primas, con la posible dificultad de transferir el incremento al precio final.

7. EVOLUCIÓN FUTURA

Respecto al segundo semestre de 2012, es muy complejo realizar previsiones dada la muy limitada visibilidad actual y las dudas sobre la situación financiera de la Eurozona.

De cualquier forma, en los mercados europeos en los que Uralita está presente esperamos una continuación de los niveles de actividad actuales mientras que, para los negocios ibéricos, si bien no anticipamos recuperación de actividad en el corto plazo, esperamos que estos negocios vayan recuperando rentabilidad gracias a las medidas de reestructuración y reducción de costes implantadas durante el primer semestre así como al impulso decidido por la exportación.

8. INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

Durante el primer semestre del ejercicio 2012 el Grupo ha dedicado un importe de 0,2 millones de euros a proyectos de Investigación y Desarrollo.

9. AUTOCARTERA

A 30 de junio de 2012 la autocartera de Uralita, S.A. era de 10.114.216 acciones equivalentes al 5,12% del capital social, con un coste de adquisición de 44 millones de euros. En el primer semestre de 2012 se han adquirido 38.058 acciones por 51 miles de euros, sin que se hayan realizado compras en el segundo trimestre.

10. GESTIÓN DE RIESGOS

La exposición al riesgo financiero por parte del Grupo se mitiga a través de un adecuado entorno de detección y prevención de riesgos dentro del Sistema de Gestión de Riesgos del Grupo. Así, los riesgos de precio, crédito, liquidez y flujo de caja se evalúan, supervisan y controlan de manera periódica a nivel de compañía.

La efectividad del sistema se fundamenta en la generación de un adecuado entorno de prevención, fomentando la participación activa en la detección y prevención de los riesgos antes de su posible materialización, en la comunicación de los riesgos a los niveles adecuados de decisión y a través de un seguimiento sistemático de las medidas adoptadas.

En este sentido, las políticas del Grupo en aras de gestionar adecuadamente determinados riesgos financieros a los que están expuestas las sociedades, como son los riesgos de tipo de cambio y de tipo de interés, establecen la contratación de operaciones de cobertura que permitan mitigar la exposición al riesgo derivado de las variaciones en los tipos de cambio y los tipos de interés.