

Informe de Gestión 1er. semestre 2011

El Grupo Urbar ha cerrado el primer semestre 2011 con unos ingresos de 12.9 MM€, lo que supone un aumento del 42% respecto del 2010 y un EBITDA de 441.000€. Este resultado incluye costes extraordinarios incurridos por indemnizaciones para el ajuste de plantilla realizado; sin este importe, el EBITDA sería de 802.000€.

El aumento en ventas se ha debido fundamentalmente al crecimiento en Virlab y Metrocompost:

	2011	2010	'11vs'10
Urbar Ingenieros	4.416	5.030	-12%
Virlab	676	489	38%
Metrocompost	7.925	3.827	107%
Consolidado Grupo	12.903	9.069	42%

Urbar Individual

Los ingresos han disminuido un 12% en el primer semestre 2011 alcanzando la cifra de 4.4 MM€. Esto refleja una situación de estancamiento del mercado nacional, donde la actividad inversora en bienes de equipo de ciertos clientes esta difiriéndose.

Precisamente para compensar esta situación, la sociedad sigue apostando por la exportación, empujando dicha actividad en países con potencial de crecimiento, primordialmente en zonas de Latinoamérica incluido Brasil, Argentina y México, además de Marruecos.

Esta situación es reflejo del actual momento de crisis generalizada, agravada por la situación y restricciones al crédito del mercado financiero.

Por todo ello la sociedad ha continuado con las acciones de mejora de competitividad, entre las que destacamos el reajuste de plantilla realizado en el segundo trimestre para adecuar la estructura de personal al volumen de negocio actual de la sociedad.

Grupo Urbar

A nivel de Grupo, hay que destacar la excelente evolución de Metrocompost y Virlab.

En Metrocompost, que construye plantas llave en mano para tratamiento de residuos orgánicos y RSU además de la gestiones de concesiones, el crecimiento en ventas en este semestre del 2011 del 107% respecto del 2010 se ha debido a las dos obras conseguidas en Portugal en el año anterior. Son contratos para la construcción de plantas llave en mano de RSU por un total de 23,2 MM€.

Además, Metrocompost sigue diversificando su actividad en dos aspectos:

1. Geográfico, desarrollando acciones comerciales en Latinoamérica, Europa del Este y norte de África.
2. De negocio, evolucionando hacia el diseño y construcción de plantas llave en mano para tratamiento de otro tipo de basuras, no solo las orgánicas y RSU que actualmente ofrece, sino también RDC y los CDR – residuos derivados del fuel C. Además, está diseñando nuevas soluciones con tecnología propia que harán más eficientes el funcionamiento de las plantas.

En Virlab, laboratorio de ensayos de vibración dirigidos fundamentalmente a los sectores de generación eléctrica (nuclear, ciclo combinado y eólico) y ferroviario, ha tenido un crecimiento del 38% en ventas y una mejora significativa en resultados respecto de 2010, con un incremento de los resultados antes de impuestos del 41,7%. El laboratorio, con un posicionamiento fuerte tras 35 años ejecutando ensayos en los sectores mencionados, es el único nacional que realiza ensayos de cualificación sísmica.