

INFORME A CNMV DEL GRUPO URALITA (SEGUNDO SEMESTRE 2002)

EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS

Los resultados del año 2002 del Grupo Uralita, antes de los ajustes de consolidación, desglosados por sus principales actividades son los siguientes:

Datos en miles de euros

	2002	2001	Variación
CONSOLIDADO			
Ventas	1.172.130	1.120.414	4,6%
Resultado Explotación	66.405	80.414	-17,4%
Resultado Actividades Ordinarias	36.860	51.048	-27,8%
Resultado Extraordinario	12.610	7.983	58,0%
Resultado antes de Impuestos	49.470	59.031	-16,2%
Resultado del Ejercicio	31.947	38.450	-16,9%
Resultado atribuido a la Sociedad Dominante	16.405	21.996	-25,4%
MATERIALES CONSTRUCCIÓN			
Ventas	900.003	845.167	6,5%
Resultado Explotación	70.379	77.344	-9,0%
Resultado Actividades Ordinarias	46.691	52.619	-11,3%
Resultado Extraordinario	623	3.732	-83,3%
Resultado antes de Impuestos	47.314	56.351	-16,0%
Resultado del Ejercicio	26.480	31.084	-14,8%
QUÍMICA (ARAGONESAS)			
Ventas	302.711	301.666	0,3%
Resultado Explotación	5.346	9.616	-44,4%
Resultado Actividades Ordinarias	3.802	8.475	-55,1%
Resultado Extraordinario	-1.361	6.296	-121,6%
Resultado antes de Impuestos	2.441	14.771	-83,5%
Resultado del Ejercicio	3.254	11.412	-71,5%
Resultado atribuido a la Sociedad Dominante	2.533	11.561	-78,1%

RESULTADOS CONSOLIDADOS

Las ventas consolidadas de 2002 ascendieron a 1.172,1 millones de euros frente a los 1.120,4 millones de euros de 2001, lo que supone un aumento del 4,6%. El 5,4% de las ventas y el 12,7% del resultado de explotación de 2002 corresponden a los resultados del periodo septiembre-diciembre de la división de aislantes de Pfeiderer, adquirida en el segundo semestre de 2002. Dicha adquisición convierte a Uralita en el tercer productor europeo de aislantes.

La disminución del Resultado Ordinario en 2002 (-27,8%) se ha debido principalmente, como se detalla más adelante, a los resultados de las divisiones Aislantes y Química.

En cuanto a los Resultados Extraordinarios, cabe destacar la venta en el segundo semestre del año de Lightfield, empresa dedicada a la iluminación natural, que supuso unas plusvalías de 9,6 millones de euros.

Desde mediados de diciembre de 2002 Nefinsa es el accionista de referencia de Uralita y desde entonces está acometiendo una política de desinversión de activos no estratégicos y de optimización de inversiones, que mejorará los resultados de explotación y la generación de caja en 2003.

RESULTADOS DE LA ACTIVIDAD DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN

Los resultados de las divisiones de Materiales de Construcción están muy condicionados por la coyuntura recesiva del sector de la construcción en Europa (Uralita realizó en 2002 el 39,8% de las ventas de materiales de construcción fuera de España), especialmente en Alemania y Francia. A pesar de ello, la construcción en España ha mantenido su fortaleza de los últimos años, lo cual ha permitido que los resultados de las divisiones con elevado componente doméstico hayan compensado la menor rentabilidad de la actividad exterior.

La División Aislantes (previa a la adquisición de PDT), es la que ha experimentado el peor comportamiento, con una reducción del resultado de explotación del 169,5% y un aumento de ventas del 1,9% respecto a 2001. Es relevante distinguir entre el buen comportamiento de la actividad de XPS (poliestireno extruido) y los menores márgenes y el exceso de capacidad de Lana de Vidrio, especialmente en el mercado francés. Uralita confía en que la adquisición de PDT (centrada en lana de vidrio) mejorará significativamente la posición competitiva de la actividad y permitirá optimizar sinergias operativas y comerciales a nivel europeo.

La División Sistemas de Tuberías ha aumentado sus ventas y resultado de explotación un 3,5% y 42,0% respectivamente, siendo la mayor generadora de caja libre del Grupo en 2002. Todas las actividades de la División (Edificación, Obra Civil y Riego) han contribuido positivamente en términos de crecimiento y rentabilidad.

En la División Tejas y Ladrillos, la actividad de tejas en el mercado español, la de mayor tamaño de la División, ha mantenido precios y márgenes, mientras que la desfavorable coyuntura de los mercados portugués y brasileño ha derivado en resultados inferiores a los previstos en ambos países. Ventas y resultado de explotación de la División disminuyeron un 5,4% y 20,8% respectivamente respecto a 2001.

Las ventas de la División Yesos aumentaron el 8,5% y su resultado de explotación creció un 15,4% en 2002. Estos resultados se explican en gran medida por la creciente cuota de la placa de yeso en España como aplicación para la tabiquería y el liderazgo de la marca Pladur ®.

En la División Cubiertas y Paramentos, ventas y resultado de explotación disminuyeron un 23,0% y 116,1% respectivamente, siendo 2002 un año de transición comercial para la actividad debido a la implantación operativa de la gama de productos sin amianto.

RESULTADOS DE LA ACTIVIDAD QUÍMICA

Aragonesas ha conseguido mantener su nivel de actividad y un resultado positivo en 2002 a pesar de que el sector de química de base a nivel mundial ha vuelto a experimentar un año muy negativo en términos de demanda y precios. Las ventas del ejercicio de Aragonesas ascendieron a 302,7 millones de euros (+0,3% respecto a 2001), siendo su beneficio neto después de minoritarios de 2,5 millones de euros (-78,1%).

Los resultados del segundo semestre se explican en gran medida por la caída de los precios de venta de la cadena de vinilos y especialmente del PVC Suspensión, así como por la menor actividad de química inorgánica en los últimos meses del año.