



GRUPO URALITA

INFORME DE GESTIÓN INTERMEDIO CORRESPONDIENTE AL PERIODO DE SEIS MESES TERMINADO EL 30 DE JUNIO DE 2013

Introducción

1. Principales magnitudes de resultados y deuda financiera
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 2013

INTRODUCCIÓN

En el primer semestre se ha cerrado la refinanciación del Grupo, de forma que el vencimiento de la deuda actual se producirá a partir del año 2020. Mejora del comportamiento de las ventas en el segundo trimestre, si bien continúa la caída en todos los mercados. Las ventas internacionales representaron un 77% de las ventas totales en el 1S de 2013

- **Ventas totales de 274,2 millones de euros en el primer semestre de 2013, lo que supuso una reducción del 11% frente al primer semestre de 2012, con cierta recuperación de ventas en el segundo semestre (-9%) frente al primero (-14%), este último muy afectado por las adversas condiciones meteorológicas.**
- **Reducción de actividad en todas las regiones donde opera Uralita, destacando la caída del 24% en España, que no pudo ser compensada con el incremento de las exportaciones de los negocios con presencia fabril ibérica.**
- **Por segmentos de actividad, el negocio de Soluciones Interiores (Aislantes y Yesos) redujo sus ventas un 9%, el negocio de Tuberías se vio afectado por su exposición al sector de obra civil con una caída de ventas del 18%, mientras que el negocio más afectado por el ajuste de actividad en la Península Ibérica fue Tejas, con una caída de ventas del 26%.**
- **La caída de ventas y cierta tensión en precios de algunas materias primas, hicieron que el resultado bruto de explotación, EBITDA, se redujera hasta 13,0 millones de euros, con una caída del 46%. I**
- **Por último, Uralita tuvo un resultado neto negativo de 1,6 millones de euros en el segundo trimestre de 2013, para un total acumulado del primer semestre de -19,9 millones de euros, fruto principalmente de la reducción del resultado de explotación. Adicionalmente, en aplicación de un criterio conservador, se han saneado créditos fiscales y provisionado costes de reestructuración de negocios que se acometerán en el segundo semestre del año 2013, sin que supongan desembolsos de caja.**
- **De cara al segundo semestre y con la muy limitada visibilidad actual, esperamos cierta recuperación de rentabilidad gracias a los planes en curso de reestructuración y de internacionalización de los negocios con mayor exposición ibérica.**
- **En abril de 2013 se produjo la refinanciación de la deuda del Grupo lo que ha supuesto un cambio radical en la posición financiera del mismo, de forma que la totalidad de su deuda al cierre de junio vence a partir de abril de 2020, no teniendo por tanto obligaciones de pagos financieros para amortizaciones en estos próximos 7 años y con pago de gastos financieros inferiores al 6% de la deuda.**

1. PRINCIPALES MAGNITUDES DE RESULTADOS Y DEUDA FINANCIERA

	1S 12	1S 13	Diferencia
VENTAS	309,4	274,2	-11,4%
EBITDA	24,3	13,0	-46,3%
RESULTADO NETO ATRIBUIBLE	-9,7	-19,9	n.a.
DEUDA FINANCIER	341,0	318,8	-22,2

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 52% de las ventas en 1S 2013 - las ventas disminuyeron un 5,9%, principalmente por el reducción de ventas del negocio de aislantes en los mercados de Italia (debido a la ausencia de la fábrica en la región, fuertemente dañada por el terremoto de mayo de 2012) y del Reino Unido.

Por su parte, en Europa del Este (25% de las ventas en el 1S 2013), la disminución fue del 8,5% con dinámicas diferentes en los mercados en los que Uralita opera a través de Ursa, su filial de aislantes, y con un impacto negativo de divisas, principalmente por la devaluación del rublo ruso.

Finalmente, en España (23% de las ventas del grupo en el 1S 2013) las ventas se redujeron un 24,0%, en un contexto de ajuste del mercado de construcción y de prácticamente parada del sector de obra pública.

Evolución de ventas por región (M€)

	1S 12	1S 13	Diferencia
EUROPA OCCIDENTAL Y CENTRAL	152,6	143,6	-5,9%
EUROPA DEL ESTE, RUSIA Y TURQUÍA	73,8	67,5	-8,5%
ESPAÑA	82,9	63,0	-24,0%
TOTAL	309,4	274,2	-11,4%

Por áreas de negocio, el segmento de Soluciones Interiores redujo sus ventas un 9%, aunque con dos dinámicas muy diferentes: reducción de la actividad del negocio de Aislantes por la adversa climatología del primer trimestre y por el debilitamiento de la situación macroeconómica en Europa, mientras que el negocio de Yesos se vio afectado por la fuerte ralentización del mercado de la construcción en España que no pudo ser compensada por el progresivo incremento de sus exportaciones.

El segmento de Tejas se vio igualmente afectado por los bajos niveles de actividad en España y Portugal, y aunque aumentó sus ventas en mercados de exportación, en el agregado de negocio experimentó una disminución de sus ventas del 26,1%.

Por último, el segmento de Tuberías redujo sus ventas en un 18,3% frente al 1S 2012 afectado por la reducción de su perímetro de negocio así como por la evolución aún negativa del mercado ibérico.

Evolución de ventas por segmento de negocio (M€)

	1S 12	1S 13	Diferencia
SOLUCIONES INTERIORES	257,9	233,6	-9,4%
TUBERÍAS	33,2	27,2	-18,3%
TEJAS	18,2	13,5	-26,1%
TOTAL	309,4	274,2	-11,4%

3. EVOLUCIÓN DE EBITDA, RESULTADO NETO Y DEUDA CONSOLIDADOS

El resultado bruto de explotación, EBITDA del semestre fue de 13,0 millones de euros con una reducción del 46,3% respecto al mismo periodo de 2012.

La reducción de EBITDA se produjo por las menores ventas y por la subida del coste ciertas materias primas que no fue posible transmitir a nuestros precios debido a la debilidad de la demanda.

Todos los negocios disminuyeron su EBITDA salvo Tuberías donde, pese a la caída de actividad, se recuperó la rentabilidad gracias a las medidas de restructuración acometidas en 2012 y al avance en el mercado francés.

El resultado neto atribuible del 2T de 2013 fue de -1,6 millones de euros, fruto del menor resultado operativo. En el conjunto del semestre, el resultado fue de -19,9 millones de euros (frente a los -9,7 millones de euros del 1S 2012) principalmente por los casi 11 millones de euros de menor EBITDA. En esta línea, con cargo a otros beneficios fuera de explotación, hemos saneado créditos fiscales y dotado las provisiones correspondientes a distintas actuaciones de restructuración de los distintos negocios que se acometerán en el segundo semestre del año. Estos cargos no suponen en su mayoría desembolso de caja.

Por último, Uralita continuó manteniendo un estricto programa de control y optimización de caja, lo que le permitió mantener bajo control el nivel de deuda, acabando el primer semestre de 2013 con una deuda financiera bruta de 318,8 millones de euros, en línea con la deuda de principio de 2013 y 22 millones de euros inferior a la del cierre del primer semestre de 2012.

4. HECHOS IMPORTANTES E INCIDENCIA EN EL PRIMER SEMESTRE DE 2013

En abril de 2013 se cerró la refinanciación de la deuda financiera existente, repagando la deuda con entidades financieras, bonistas americanos y el programa de titulización de cuentas a cobrar, mediante la obtención de un préstamo de KKR a la filial Ursa por importe de 320 millones de euros, con vencimiento a partir de 2020 y un pago de intereses inferior al 6% anual.

Como consecuencia de dicha operación, sólo la división de aislantes (Ursa), el principal negocio de Uralita en generación de resultados y de caja, tiene deuda. El resto de negocios y la sociedad matriz tienen posición neta de tesorería. Dicha posición de liquidez para todo el Grupo al cierre del primer semestre supera los 30 millones de euros.