NOTA DE PRENSA
31 de julio de 2026

RESULTADOS PRIMER SEMESTRE 2026

CRECIMIENTO EN TODAS LAS REGIONES Y DESEMPEÑO POR ENCIMA DEL MERCADO EN EL SEGUNDO TRIMESTRE

- **Buen crecimiento orgánico de las ventas del 3,5% en el 2T (0,7% en el 1S), impulsado por todas las regiones (Asia-Pacífico +7,0%, Europa +4,1% y América +0,9%) y por una aceleración del desempeño superior en Químicos para la Construcción, con un crecimiento orgánico del 8,5% en el 2T (5,3% en el 1S).**
- **Sólida ejecución operativa, con un margen EBITDA del 15,4% y una tasa de conversión de flujo de caja libre del 65%.**
- **Refuerzo del perfil de crecimiento rentable del Grupo, con una rotación anunciada en lo que va de año de alrededor de 3.000 millones de euros de ventas, aumentando la exposición del Grupo a Asia, países emergentes y Norteamérica (14 adquisiciones y 9 desinversiones).**
- **Perspectivas confirmadas: en un entorno macroeconómico heterogéneo y un panorama geopolítico incierto, el Grupo espera un margen EBITDA superior al 15,0% en 2026.**

Benoit Bazin, Presidente y CEO de Saint-Gobain, ha destacado:
"El primer semestre de 2026 ha estado marcado por el regreso al crecimiento en todas nuestras regiones y una vez más ha confirmado nuestra capacidad para superar a nuestros mercados en un entorno heterogéneo. El crecimiento de las ventas ha ido acompañado de un muy buen desempeño operativo gracias a la fortaleza de nuestra organización local y al compromiso de nuestros equipos, a quienes aprovecho para agradecer su dedicación. Con nuestra gama inigualable de soluciones integrales, innovadoras y sostenibles, hemos ganado cuota de mercado en el segmento residencial y fortalecido nuestras posiciones en los segmentos no residencial e infraestructuras. Nuestro rendimiento diferencial en Químicos para la Construcción es prueba clara de ello. El primer semestre también ha estado marcado por operaciones importantes para optimizar el perfil del Grupo: con la rotación del 7% de las ventas en solo seis meses, vamos por delante de nuestro objetivo. Estoy convencido de que 2026, el primer año de nuestro ambicioso plan "Lead & Grow", será otro año de creación de valor para los accionistas de Saint-Gobain y todos sus grupos de interés".

Implementación de "Lead & Grow"

En línea con las ambiciones establecidas en su plan "Lead & Grow", el Grupo ha alcanzado hasta la fecha los siguientes hitos:

- **Una estrategia de soluciones "*push and pull*" basada en productos insignia diferenciadores ("*hero products*"),** que impulsa las ventas de toda la oferta del Grupo. Para superar a sus mercados en 1 a 2 puntos porcentuales, el Grupo está acelerando el *cross-selling*, la prescripción y las soluciones de alto valor añadido gracias a sus soluciones integrales e innovadoras para los mercados residencial, no residencial e infraestructuras:
  - ***Cross-selling**:* cada país aprovecha sus sólidas marcas locales para ampliar su oferta con distribuidores. En EE. UU. en el primer semestre, el número de puntos de venta de distribuidores que vendían más de seis productos de Saint-Gobain aumentó un 12%. En Europa del Este, las ganancias de *cross-selling* en el primer semestre generaron aproximadamente un 1% de crecimiento adicional. En Italia, el 49% de los

clientes compró más de cuatro marcas de Saint-Gobain, un aumento de 3 puntos porcentuales respecto al primer semestre.

- **Ventas prescritas**: los países están intensificando sus iniciativas de prescripción. Latinoamérica incrementó su proporción de ventas prescritas en un punto porcentual, hasta el 10% en el primer semestre, gracias a equipos de grandes cuentas multimarcas. En construcción, India genera más de una cuarta parte de sus ventas a través de la prescripción, apoyándose en particular en su experiencia local en ciencia de la edificación y en la promoción de la construcción sostenible entre arquitectos.
- **Ventas de alto valor añadido:** Francia está aprovechando su oferta de soluciones integrales, en particular para la rehabilitación de viviendas y escuelas para adaptarlas a las olas de calor. Las soluciones de alto valor añadido representan el 30% de las ventas en el país y el valor prescrito en los mayores proyectos del pipeline ha aumentado un 10%. En Alemania, el 47% de las soluciones vendidas en el primer semestre fueron de alto valor añadido, respaldadas, por ejemplo, por las soluciones de rehabilitación Pre.formance para edificios de viviendas multifamiliares (que ofrecen hasta un 85% de ahorro energético). En España, el 47% de las soluciones vendidas fueron de alto valor añadido (p. ej., sistemas de fachada ligera Enveo, vidrio de control solar…), un aumento de dos puntos porcentuales.

- **Expansión en segmentos no residencial e infraestructuras** gracias al desarrollo de ofertas específicas y a importantes adjudicaciones en el primer semestre:

  - **No residencial:** el Grupo desplegó sus soluciones para instalaciones sanitarias (centro médico Albert Einstein de São Paulo, en Brasil, con 35 soluciones de Saint-Gobain), instalaciones educativas (segmento que ya representa más de 1.000 millones de euros de ventas anuales en Europa, con el lanzamiento de soluciones específicas de “confort en verano”), hoteles (gama completa de soluciones de Saint-Gobain para el Residency Signature Madurai en Tamil Nadu, India) y edificios industriales (planta de semiconductores de ESMC, el mayor proyecto de construcción de Europa, con sede en Dresde, Alemania). El pipeline de proyectos de centros de datos del Grupo ha aumentado de forma significativa, con 1.085 proyectos bajo prescripción en 32 países, casi el doble que el año pasado.
  - **Infraestructuras:** gracias a sus capacidades en Químicos para la Construcción y a una gama completa de soluciones certificadas para condiciones meteorológicas extremas, el Grupo está ganando tracción en túneles (Orange Gate-Marine Twin en Mumbai, India) y puentes (Sazlıdere en Estambul, Turquía, y Szczecin en Polonia). En aeropuertos, Saint-Gobain registró numerosas adjudicaciones de contratos, incluida la del nuevo terminal del aeropuerto de Changi en Singapur (inicialmente basado en soluciones de impermeabilización y posteriormente ampliado a todas las gamas de producto del Grupo). Saint-Gobain también ha desarrollado ofertas para infraestructuras energéticas (parques eólicos en Alemania), infraestructuras de defensa (bases aéreas en Polonia y la República Checa) e infraestructuras de transporte (ampliación del puerto de Jakarta Kalibaru en Indonesia).

- **Perfil reforzado de crecimiento rentable,** con la rotación anunciada en lo que va de año de alrededor de 3.000 millones de euros de ventas (adquisiciones o desinversiones), lo que representa un tercio del objetivo de rotación de más del 20% de las ventas en cinco años.

- **Presencia reforzada en mercados de alto crecimiento mediante una asignación disciplinada de capital**, con 14 nuevas plantas y líneas de producción abiertas en el primer semestre y adquisiciones selectivas en estas regiones que respaldan el crecimiento del Grupo (crecimiento de doble dígito en India, Vietnam, Indonesia, Europa del Este y Centroamérica).

Desempeño operativo del Grupo

Las ventas totalizaron **23.600 millones de euros** en el primer semestre, con un avance del **0,7% like-for-like** (**+0,2% en monedas locales**), beneficiándose del sólido crecimiento del **3,5%** en el segundo trimestre. Tras un primer trimestre afectado por condiciones meteorológicas desfavorables en el hemisferio norte, las ventas **like-for-like** volvieron al crecimiento en todas las Regiones en el segundo trimestre, también en términos de volúmenes: en **Europa**, impulsadas por la nueva construcción; en **América**, gracias a la normalización de las condiciones meteorológicas en Norteamérica; y en **Asia-Pacífico**, con un nuevo crecimiento sólido.

Tras permanecer estables en el primer trimestre, los precios aumentaron en el segundo trimestre en un contexto de regreso de condiciones inflacionarias. Gracias a una ejecución local disciplinada y al valor añadido que sus soluciones integrales aportan a los clientes, Saint-Gobain continúa esperando para el año un **diferencial precio-coste** ligeramente positivo.

El impacto de estructura negativo del **0,5%** en el primer semestre (negativo **1,0%** en el segundo trimestre) refleja la desinversión del negocio de distribución de ventilación en los países nórdicos, de los negocios de distribución en Brasil y Bélgica, y de morteros secos y construcción **off-site** en Alemania. El impacto del tipo de cambio fue negativo en **1,3%** en el primer semestre, debido a la depreciación de las divisas frente al euro —incluido un impacto negativo del **6%** en Norteamérica y Asia-Pacífico—, pero se estabilizó a nivel de Grupo en el segundo trimestre.

El **EBITDA** fue de **3.625 millones de euros** —afectado por el impacto del tipo de cambio (negativo **2,7% en monedas locales**)—, aunque beneficiándose del regreso al crecimiento en el segundo trimestre. El **margen EBITDA** fue del **15,4%** a nivel Grupo, manteniéndose estable en Europa y aumentando significativamente en Asia-Pacífico, mientras que América disminuyó en línea con las expectativas.

Desempeño por Región

Europa: regreso al crecimiento de las ventas en el segundo trimestre y en el primer semestre

La actividad en Europa aumentó un **1,7% like-for-like** en el semestre, con una aceleración en el segundo trimestre, **+4,1%**: el crecimiento más fuerte en la región desde 2022. El **margen EBITDA** se mantuvo estable en el **13,0%** en el primer semestre, afectado por condiciones meteorológicas desfavorables al inicio del año, pero respaldado por una buena política de precios y la gestión de costes.

- **Europa del Norte** aumentó un **1,1% like-for-like** en el primer semestre, gracias al crecimiento del segundo trimestre (**+3,7%**) impulsado por la nueva construcción en todos los principales mercados salvo el Reino Unido. Los países nórdicos avanzaron en el segundo trimestre y se beneficiaron de una mejora del mix con soluciones de mayor valor añadido (placas de yeso resistentes al fuego y de bajo carbono, **Glasroc® X**). Alemania volvió al crecimiento, apoyada por el sólido desempeño del aislamiento y las soluciones de construcción ligera, sobre la base de tendencias mejoradas en la rehabilitación residencial y no residencial. Europa del Este continuó superando a los mercados, liderada por crecimientos de doble dígito en Polonia y la República Checa (incluido un **1%** relacionado con *cross-selling* adicional), particularmente en soluciones de interior y soluciones industriales. Solo el Reino Unido retrocedió en un mercado débil.
- **Europa del Sur, Oriente Medio y África** aumentó un **2,1% like-for-like** en el primer semestre y un **4,5%** en el segundo trimestre, impulsada por el crecimiento en nueva construcción y soluciones industriales. Saint-Gobain continuó superando al mercado en Francia gracias a su gama integral de soluciones y servicios y al despliegue en las agencias

de **Point.P** y **Cedeo** de herramientas basadas en Inteligencia Artificial como **DeviGo**, que agiliza presupuestos personalizados, dando lugar a un aumento del basket y del mix. España e Italia avanzaron, una vez más lideradas por soluciones de interior y Químicos para la Construcción, que continuaron ganando cuota de mercado. Tras un primer trimestre estable afectado por el conflicto, Oriente Medio volvió a crecer a doble dígito en el segundo trimestre, con Turquía ofreciendo un fuerte desempeño superior.

América: regreso al crecimiento de las ventas en el segundo trimestre

La región registró un descenso limitado de las ventas **like-for-like** del **3,8%** en el primer semestre, pero una mejora en el segundo trimestre, con ventas **+0,9%**, lideradas por Norteamérica. El **margen EBITDA** se mantuvo estable, como se esperaba, frente al segundo semestre de 2025, en el **19,5%** (frente a una elevada base comparativa del **21,4%** en el primer semestre de 2025).

- **Norteamérica** registró un crecimiento del **1,2%** en el segundo trimestre, tras un primer trimestre marcado por condiciones meteorológicas extremas (**-11,3% like-for-like**). Los volúmenes volvieron a crecer en el segundo trimestre al normalizarse las condiciones meteorológicas, pese a descensos en nueva construcción y soluciones industriales. Esto fue impulsado por cubiertas, placa de yeso, soluciones de revestimiento y Químicos para la Construcción, donde el Grupo continuó ofreciendo un fuerte desempeño superior con crecimiento de doble dígito. Los precios aumentaron ligeramente frente al año anterior sobre una base comparativa elevada y subieron de forma más marcada en términos secuenciales gracias a las subidas de precios implementadas en el segundo trimestre. El pipeline de centros de datos continúa creciendo (**250 proyectos hoy frente a 80 el año pasado**), con el Grupo acelerando la prescripción de sus soluciones a medida.

- **Latinoamérica** se contrajo un **1,3% like-for-like** en el primer semestre de 2026 frente a una elevada base comparativa, con volúmenes mostrando un ligero crecimiento, pero precios aún por debajo del año anterior debido a menores costes de energía y materias primas durante el periodo. Los precios aumentaron en mayo y junio al regresar la inflación al final del periodo. En un mercado débil de nueva construcción, Brasil capturó más cuota de mercado en construcción ligera y Químicos para la Construcción, respaldado por sus sólidas capacidades de prescripción y un aumento de doble dígito en su pipeline de proyectos no residenciales. El negocio en Brasil también lanzó una herramienta basada en IA (**Predita**) en Químicos para la Construcción para apoyar a los representantes de ventas en su relación con los clientes, promover el cross-selling y mejorar el mix, generando **tres puntos porcentuales** de desempeño superior. México y Centroamérica se vieron impulsados por un nuevo crecimiento de doble dígito en **Cemix**.

Asia-Pacífico: fuerte crecimiento de las ventas en todo el primer semestre

Tanto en el segundo trimestre como en el primer semestre, la región logró un sólido crecimiento orgánico del **7,0%** (**8,4% en monedas locales**), con avance en los principales países, así como en soluciones industriales, muy bien posicionadas en términos de valor añadido e innovación. El **margen EBITDA** alcanzó un máximo histórico del **18,5%** (frente a **18,0%** en el primer semestre de 2025), impulsado por los volúmenes y una buena gestión de precios y costes.

India registró un nuevo crecimiento de doble dígito y ganancias de cuota de mercado, lideradas por sus soluciones integrales, innovadoras y sostenibles. El Grupo entregó nuevos proyectos en no residencial e infraestructuras (por ejemplo, la línea ferroviaria de alta velocidad entre Mumbai y Ahmedabad, el aeropuerto internacional de Noida) gracias especialmente a **FOSROC** en Químicos para la Construcción. El Sudeste Asiático siguió mostrando un buen impulso, gracias al crecimiento de doble dígito en Vietnam, Indonesia y Filipinas. Se benefició de una gama ampliada de soluciones

prescritas para proyectos de infraestructuras (aeropuerto de Changi en Singapur, línea ferroviaria Norte-Sur en Filipinas), del refuerzo de las credenciales de sostenibilidad de sus soluciones (seis plantas certificadas como neutras en carbono en Vietnam) y de los centros de datos, con un pipeline actual de casi **50** proyectos. Australia vio cómo el crecimiento se aceleraba en el segundo trimestre en un mercado de nueva construcción que crece. El país se benefició de su modelo de prescripción y de proyectos a gran escala como la construcción en curso de un complejo residencial en Sídney (**The Macquarie Collection**). Saint-Gobain registró otro desempeño superior en China, donde continuaron las tendencias de crecimiento positivas observadas desde el segundo semestre de 2025.

Análisis de los estados financieros consolidados del primer semestre de 2026

Los estados financieros consolidados intermedios no auditados del primer semestre de 2026 fueron objeto de una **revisión limitada** por parte de los **auditores legales** y fueron aprobados por el **Consejo de Administración** el **30 de julio de 2026**.

en € millones	**S1 2025**	**S1 2026**	**% variación**
Ventas	23.852	23.595	-1,1%
Resultado de explotación	2.803	2.594	-7,5%
Amortizaciones y depreciaciones operativas	1.065	1.097	+3,0%
Costes no operativos	-50	-66	-32,0%
EBITDA	3.818	3.625	-5,1%
Margen EBITDA	16,0%	15,4%	
Plusvalías y minusvalías por desinversiones, deterioros de activos e impacto de cambios en la estructura del Grupo	-188	-325	-72,9%
Resultado de negocio	2.565	2.203	-14,1%
Gasto financiero neto	-304	-266	+12,5%
Dividendos recibidos de inversiones	8	1	n.s.
Impuesto sobre beneficios	-596	-514	+13,8%
Participación en el resultado neto de asociadas no core	0	43	n.s.
Resultado neto antes de intereses minoritarios	1.673	1.467	-12,3%
Intereses minoritarios	44	50	+13,6%
Resultado neto atribuible	1.629	1.417	-13,0%
Beneficio por acción[1] (en €)	3,29	2,89	-12,2%
Resultado neto recurrente[2]	1.797	1.684	-6,3%
Beneficio por acción recurrente[2] [1] (en €)	3,63	3,44	-5,2%
EBITDA	3.818	3.625	-5,1%
Amortización de activos por derecho de uso	-368	-378	-2,7%
Gasto financiero neto	-304	-266	+12,5%
Impuesto sobre beneficios	-596	-514	+13,8%
Inversiones (capex)[3]	-711	-664	+6,6%
de las cuales: inversiones de capacidad adicional	304	294	-3,3%
Variación de la necesidad de capital circulante[4]	47	8	-83,0%
Flujo de caja libre[5]	2.190	2.105	-3,9%
Conversión de flujo de caja libre[6]	63%	65%	
ROCE	13,7%	12,8%	
Inversiones en arrendamientos	267	487	+82,4%
Inversiones en valores netas de deuda neta adquirida[7]	1.701	22	-98,7%
Desinversiones	33	373	n.s.
Deuda neta consolidada	12.787	11.519	-9,9%

1. Calculado sobre la base del número medio ponderado de acciones en circulación (489.592.544 acciones en el S1 2026, frente a 495.096.191 acciones en el S1 2025).
2. Resultado neto recurrente: resultado neto atribuible excluyendo plusvalías y minusvalías por desinversiones, deterioros de activos, amortización de activos intangibles relacionada con la PPA, costes de adquisición conforme a IFRS 3, otros elementos no recurrentes (provisiones no recurrentes significativas, impactos de hiperinflación, etc.) y los impuestos e intereses minoritarios relacionados.
3. Inversiones (capex) = inversiones en activos tangibles e intangibles.
4. Variación de la necesidad de capital circulante en un periodo móvil de 12 meses (véase Apéndice 4, parte inferior del "estado de flujos de efectivo consolidado").
5. Flujo de caja libre = EBITDA menos amortización de activos por derecho de uso, más gasto financiero neto, más impuesto sobre beneficios, menos inversiones (capex) excluyendo inversiones de capacidad adicional, más la variación de la necesidad de capital circulante en un periodo móvil de 12 meses.
6. Tasa de conversión de flujo de caja libre = flujo de caja libre dividido por EBITDA, menos amortización de activos por derecho de uso.
7. Inversiones en valores netas de deuda neta adquirida: 22 millones de euros en el S1 2026, de los cuales 15 millones de euros en sociedades controladas.

El **EBITDA** ascendió a **3.625 millones de euros**, incluidos los **costes no operativos**.

El saldo neto de **plusvalías y minusvalías por desinversiones**, **deterioros de activos** y el impacto de los **cambios en la estructura del Grupo** representó un **gasto de 325 millones de euros** (gasto de **188 millones de euros** en el primer semestre de 2025). Refleja **73 millones de euros** en deterioros de activos relacionados esencialmente con desinversiones y cierres de emplazamientos (**32 millones de euros** en el primer semestre de 2025), **141 millones de euros** en amortización de intangibles de la **Purchase Price Allocation (PPA)** (**146 millones de euros** en el primer semestre de 2025) y **111 millones de euros** en pérdidas por desinversiones y otros ingresos y gastos de negocio (**10 millones de euros** en el primer semestre de 2025).

El **gasto financiero neto** fue de **266 millones de euros** (**304 millones de euros** en el primer semestre de 2025).

El **beneficio por acción recurrente** se situó en un buen nivel de **3,44 euros**, con un **resultado neto recurrente** de **1.684 millones de euros**. El tipo impositivo sobre el resultado neto recurrente fue del **25%** (**26%** en el primer semestre de 2025).

Las **inversiones (capex)** representaron **664 millones de euros** (**711 millones de euros** en el primer semestre de 2025). El Grupo abrió **14** nuevas plantas y líneas de producción durante el semestre, incluidas **13** en mercados de alto crecimiento.

El **flujo de caja libre** ascendió a **2.105 millones de euros** y la tasa de conversión aumentó al **65%**, con una continua buena gestión de la **necesidad de capital circulante operativo (WCR)**, que representó **24 días** de ventas a finales de junio de 2026 (frente a **23 días** a finales de junio de 2025). Las **desinversiones** ascendieron a **373 millones de euros** y reflejaron principalmente la venta del negocio de distribución de ventilación en los países nórdicos.

El Grupo realizó recompras adicionales de acciones por **270 millones de euros** a finales de junio de 2026 y **292 millones de euros** a finales de julio (neto de la creación de acciones para empleados). El número de acciones en circulación fue por tanto de **489 millones** a finales de junio de 2026, frente a **496 millones** a finales de junio de 2025.

La **deuda neta** descendió significativamente hasta **11.500 millones de euros** a finales de junio de 2026 (frente a **12.800 millones de euros** a finales de junio de 2025), reflejando una buena generación de flujo de caja libre y desinversiones. El ratio **deuda neta/EBITDA** en base móvil de 12 meses fue de **1,6** a finales de junio de 2026 (frente a **1,7** a finales de junio de 2025).

Prioridades estratégicas

En 2026, el enfoque del Grupo se centra en implementar de forma decidida las prioridades estratégicas de su plan **"Lead & Grow"**:

1. **Superar a los mercados en 1 a 2 puntos porcentuales** gracias a:
   - La **gama completa de soluciones** de Saint-Gobain que ofrece a los clientes **rendimiento y sostenibilidad**;
   - **Plataformas país** basadas en cadenas de valor locales, optimizadas por **CEOs nativos de su país** que son plenamente responsables de su perímetro;
   - Una presencia ampliada en segmentos **no residencial e infraestructuras** gracias al desarrollo de **ofertas a medida** y **equipos dedicados** para cada mercado final (en particular **hoteles, centros de datos, instalaciones sanitarias y educativas, e infraestructuras de transporte**);
   - El papel líder de Saint-Gobain en la industria como **líder mundial en construcción ligera y sostenible**.

2. Seguir persiguiendo la **excelencia en ejecución** para cumplir la ambiciosa trayectoria del Grupo, con un **margen EBITDA de entre el 15% y el 18%** en el periodo **2026-2030** y una **tasa de conversión de flujo de caja libre superior al 50%**, gracias a ganancias de productividad y a una gestión disciplinada de los costes y del diferencial **precio-coste**.

3. Continuar optimizando activamente el perfil del Grupo, con una **rotación de activos** que represente **más del 20% de las ventas** para **2030**, mediante **adquisiciones y desinversiones**.

4. **Asignación disciplinada de capital** para ofrecer crecimiento y creación de valor para los accionistas, con:
   - Inversiones centradas en **consolidar posiciones de liderazgo**, **países de alto crecimiento** y **químicos para la construcción**;
   - **Inversiones (capex)** de alrededor de **2.000 millones de euros** en 2026;
   - **Retornos atractivos para el accionista**, con el objetivo de un **crecimiento regular del dividendo por acción** y **2.000 millones de euros** en **recompras netas de acciones** (**2026-2030**).

Perspectivas 2026

En un entorno macroeconómico heterogéneo y un panorama geopolítico incierto, el Grupo espera **crecimiento de las ventas** en el segundo semestre de 2026 con las siguientes tendencias:

- **Europa**: crecimiento, con tendencias contrastadas por país;
- **América**: crecimiento, en un entorno incierto;
- **Asia-Pacífico**: crecimiento, liderado en particular por **India** y el **Sudeste Asiático**.

Saint-Gobain espera un **margen EBITDA superior al 15,0% en 2026**.

Sobre Saint-Gobain

Líder mundial en construcción ligera y sostenible, Saint-Gobain diseña, fabrica y distribuye materiales y servicios adaptados a los mercados residencial, no residencial y de infraestructuras. Sus soluciones integradas e innovadoras proporcionan sostenibilidad, rendimiento y bienestar a sus clientes. El Grupo se guía por su propósito: "MAKING THE WORLD A BETTER HOME".

Compañía Saint-Gobain a grandes cifras:

- **46.500 millones de euros en ventas en 2025.**
- **Más de 162.000 empleados.**
- **Presentes en 80 países.**

Comprometidos con el objetivo de cero emisiones de carbono netas para 2050.

Para conocer más sobre Saint-Gobain en España visita nuestra web **www.saint-gobain.es** y nuestras Redes Sociales:

Saint-Gobain España
@Saintgobain_es
@SaintGobainES
@SaintGobainES
Saint-Gobain España

Dirección de comunicación:

- Ainhoa Macia Suescun: ainhoa.macia@saint-gobain.com
- Macarena Izquierdo Fernández-Ladreda: macarena.izquierdo@saint-gobain.com

Gabinete de prensa - Atrevia:

- Alicia Ruiz: aralcalde@atrevia.com
- Diego García: dgsainz@atrevia.com
- Paula Arrojo: parrojo@atrevia.com