

EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS DE URALITA EN EL TERCER TRIMESTRE DE 2010

***Progresiva mejora de ventas en el tercer trimestre,
impulsada por la recuperación de los mercados internacionales***

- ***Positiva evolución anual de ventas en mercados internacionales (que supusieron un 63% de la ventas totales de Uralita en los primeros nueve meses de 2010) mientras que sigue la caída de actividad en España principalmente en el negocio de Tuberías, impactado por los recortes en obra pública. Hasta septiembre Uralita generó 507 M€ de ventas, reduciendo la caída frente a 2009 a un 6,5%, frente al 8,4% del primer semestre de 2010.***

- ***La rentabilidad operativa (EBITDA) continúa por debajo de 2009 (margen del 13,1% vs 14,2% en 2009) afectada por el bajo nivel de actividad del negocio de Tuberías y por los altos precios de algunas materias primas, especialmente del poliestireno, que afectó a la rentabilidad de una parte del negocio de aislantes.***

- ***Generación de un Resultado Neto Atribuible de 2,4 M€ en el 3T 2010, para un total de 5,1 M€ en los primeros nueve meses de 2010. Esta última cifra supone un 37,0% menos que en el mismo periodo de 2009 debido al menor EBITDA y a haber obtenido mejor resultado en los negocios con socios minoritarios.***

- ***Continúa el riguroso control de caja, habiendo conseguido disminuir ligeramente (3 M€) la deuda respecto al cierre del primer semestre, lo que sitúa la deuda financiera neta en 241 M€ y el ratio Deuda/EBITDA en 2,6 veces.***

- ***De cara a final de año, las previsiones son:***
 - ***Seguir incrementado los niveles de ventas para cerrar el ejercicio con una caída en ventas con respecto a 2009 inferior a la actual.***
 - ***Recuperar algo más de rentabilidad durante el último trimestre y mantener los niveles de endeudamiento actuales.***

| <i>Magnitudes totales consolidadas (datos en millones de euros)</i> | 9M 2010 | 9M 2009 | Diferencia |
|---|----------------|----------------|-------------------|
| Ventas | 507,2 | 542,2 | -6,5% |
| EBITDA | 66,2 | 76,9 | -13,9% |
| <i>Margen EBITDA sobre Ventas</i> | <i>13,1%</i> | <i>14,2%</i> | <i>-1,1 pp</i> |
| Resultado Neto Atribuible | 5,1 | 8,1 | -37,0% |

Comentarios sobre las cifras de Ventas y EBITDA:

- Ventas de 178,9 M€ en 3T 2010, con una reducción del 2,6% respecto al mismo periodo de 2009. Las ventas acumuladas de los nueve primeros meses alcanzaron 507,2 M€, lo que supone una disminución del 6,5% respecto al mismo período del año anterior.
- Por área geográfica, recuperación progresiva de las ventas en mercados internacionales, siendo especialmente notable en Europa del Este y Rusia. En el 3T 2010 las ventas internacionales fueron un 3% superiores a las del 3T 2009 con lo que igualan a las de 2009 en el acumulado del año, compensando de esta manera la fuerte caída del 1T 2010 debido a causas climatológicas. Por su parte, las ventas en España redujeron algo su caída (-11% en 3T 2010 vs. -17% en 1S 2010), situándose un -15% en el acumulado de los nueve primeros meses.
- Por negocios, mejoría de ventas en Soluciones Interiores (Yesos y Aislantes), negocio que alcanzó 404 M€ en el acumulado anual, cifra similar a la de 2009, recuperando así la diferencia negativa del primer semestre. Tuberías siguió la tendencia negativa del 1S 2010, siendo el negocio con mayor caída de ventas (-32% vs 2009 en acumulado), muy afectado por la fuerte reducción de obras de infraestructura civil motivada por los planes de austeridad. Por su parte, el negocio de Tejas recuperó parte de sus ventas, acabando en acumulado un 9% inferior a 2009 (frente al -18% del 1S 2010).
- El EBITDA acumulado alcanzó 66,2 M€, con una reducción del 13,9% frente a 2009. Cerca del 90% de la caída de EBITDA se debió al negocio de Tuberías, que aún se está adaptando a la brusca reducción de más de un tercio de su actividad. El resto se debió principalmente al incremento del precio del poliestireno, que afectó negativamente a la rentabilidad de una parte del negocio de Aislantes (XPS) en el que, debido a la aún incipiente recuperación de algunos mercados, no fue posible repercutir por completo el incremento de coste a los precios de venta.
- El negocio de Soluciones Interiores (Yesos y Aislantes) continúa siendo el más importante del grupo, habiendo supuesto en los primeros nueve meses de 2010 un 80% de las ventas y un 93% del EBITDA total del grupo, y realiza un 75% de sus ventas fuera de España.