



## **EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS DE URALITA EN EL PRIMER TRIMESTRE DE 2011**

---

***Retorno al crecimiento en ventas (+10%) y en EBITDA (+16%) gracias a la diversificación internacional (64% de las ventas) y al posicionamiento en ahorro energético (80% de las ventas en Aislantes y Pladur®)***

---

- ***Confirmación de la tendencia de los últimos meses de 2010: los mercados internacionales donde opera Uralita mostraron crecimientos de doble dígito (+15%), principalmente por la fortaleza del negocio de aislantes. Especialmente destacable fue la evolución en Europa del Este y Rusia, región de fuerte crecimiento y donde Uralita ostenta posiciones de liderazgo.***
- ***En el conjunto del trimestre, Uralita alcanzó unas ventas totales de 166 M€, lo que supone un incremento del 10% respecto al 1T 2010.***
- ***Gracias al crecimiento de las ventas y al impacto positivo de los programas de mejora implantados en los últimos dos años, Uralita pudo compensar los incrementos de precio de materias primas, resultando en un incremento del EBITDA hasta 19,9 M€, +16% respecto al 1T 2010, con una mejora del margen de 0,7 pp.***
- ***Finalmente el resultado neto atribuible del trimestre fue de -1,0 M€ frente a 0,4 M€ del 1T 2010 (que incluía algunos beneficios extraordinarios y un impacto positivo de divisas). Es importante señalar que, dada la estacionalidad del negocio, el resultado del primer trimestre no es significativo dentro del conjunto del año.***

<i>Magnitudes totales consolidadas (datos en millones de euros)</i>	<b>1T 2011</b>	<b>1T 2010</b>	<b>Diferencia</b>
<b>Ventas</b>	<b>166,1</b>	<b>151,4</b>	<b>+9,8%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>19,9</b>	<b>17,1</b>	<b>+15,9%</b>
<i>Margen EBITDA sobre Ventas</i>	<i>12,0%</i>	<i>11,3%</i>	<i>+0,7 pp</i>
<b>Resultado Neto Atribuible</b>	<b>-1,0</b>	<b>0,4</b>	<b>n.a.</b>

### **Comentarios sobre las cifras de Ventas y EBITDA:**

- Ventas de 166,1 M€ en 1T 2011, con un incremento del 9,8% respecto al mismo periodo de 2010. La significativa mejoría se ha producido por un incremento de actividad, principalmente en mercados internacionales, y por una comparativa menos exigente respecto al 1T 2010, que tuvo una climatología muy adversa.
- Por área geográfica, notable recuperación de las ventas en mercados internacionales: las ventas en los mercados de Europa del Este y Rusia crecieron un 21% mientras que las realizadas en Europa Occidental y Central (excluyendo España) lo hicieron un 13%. Por último, las ventas en España se estabilizaron, mostrando un ligero aumento del 1% vs 1T 2010.
- Por negocios, mejoría de ventas en Soluciones Interiores (Yesos y Aislantes), negocio que alcanzó 133,6 M€ en 1T 2011, cifra un 9% superior a la de 2010. A pesar de la reducción de actividad en Yesos, las ventas del negocio mejoraron gracias a la fortaleza del negocio de aislantes, cuya demanda está experimentando tasas de crecimiento significativas gracias a la reactivación del sector de construcción y a la aplicación adelantada en algunos países de las normativas de eficiencia energética.
- Por su parte, Tuberías experimentó una importante mejora de sus ventas (+18% vs 1T 2010) por ganancia de cuota y por la adjudicación de algunos proyectos de infraestructuras de cierta relevancia. Finalmente, el negocio de Tejas también incrementó su actividad (+5%) apoyado en las ventas de tejas de mayor calidad.
- El EBITDA acumulado alcanzó 19,9 M€, lo que supone un aumento del 15,9% frente al 1T 2010, y mejorando el margen de EBITDA en 0,7 p.p. hasta el 12.0%. En un entorno de significativos incrementos de precio de muchas de las materias primas que Uralita utiliza en sus procesos productivos, el grupo consiguió mejorar el EBITDA gracias al mayor volumen de ventas realizadas con una estructura de costes fijos estable y optimizada (gracias a las acciones de mejora implantadas en 2009 y 2010). El negocio de Soluciones Interiores continúa siendo el más relevante del Grupo, habiendo generado más del 95% del EBITDA total en el 1T 2011.

***Situación financiera***

El balance de situación consolidado a 31 de diciembre de 2010 presentaba un déficit de fondo de maniobra motivado, principalmente, por los vencimientos de 147 millones de euros de deuda financiera previstos para noviembre de 2011. (Véanse Notas 2.5, 15 y 21 de la Memoria de las Cuentas Anuales Consolidadas del ejercicio 2010).

Desde la fecha de cierre, y hasta la presentación de esta nota en mayo de 2011, el Grupo ha cumplido con la totalidad de sus compromisos de pago (incluidos intereses y amortizaciones de deuda) y, teniendo en cuenta las disponibilidades de liquidez actuales y los flujos de efectivo a generar por las operaciones corrientes, se considera asegurado el pago de los compromisos financieros y de operaciones hasta el mes de noviembre de 2011.

Con objeto de resolver el déficit de recursos financieros que se pondría de manifiesto en esa fecha, el Grupo inició en 2010 un plan de actuación, consecuencia del cual se analizaron diferentes alternativas de generación de liquidez adicional y se iniciaron negociaciones con financiadores potenciales, incluidos los actuales.

En base a las expectativas de dicho plan y de las negociaciones mantenidas, a la fecha de la presente información se estima que podrán obtenerse los recursos financieros necesarios para hacer frente a la totalidad de los compromisos del Grupo.