

GRUPO URALITA

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

Madrid, 17 de mayo de 2007

AGENDA

- **El Grupo Uralita en 2006**

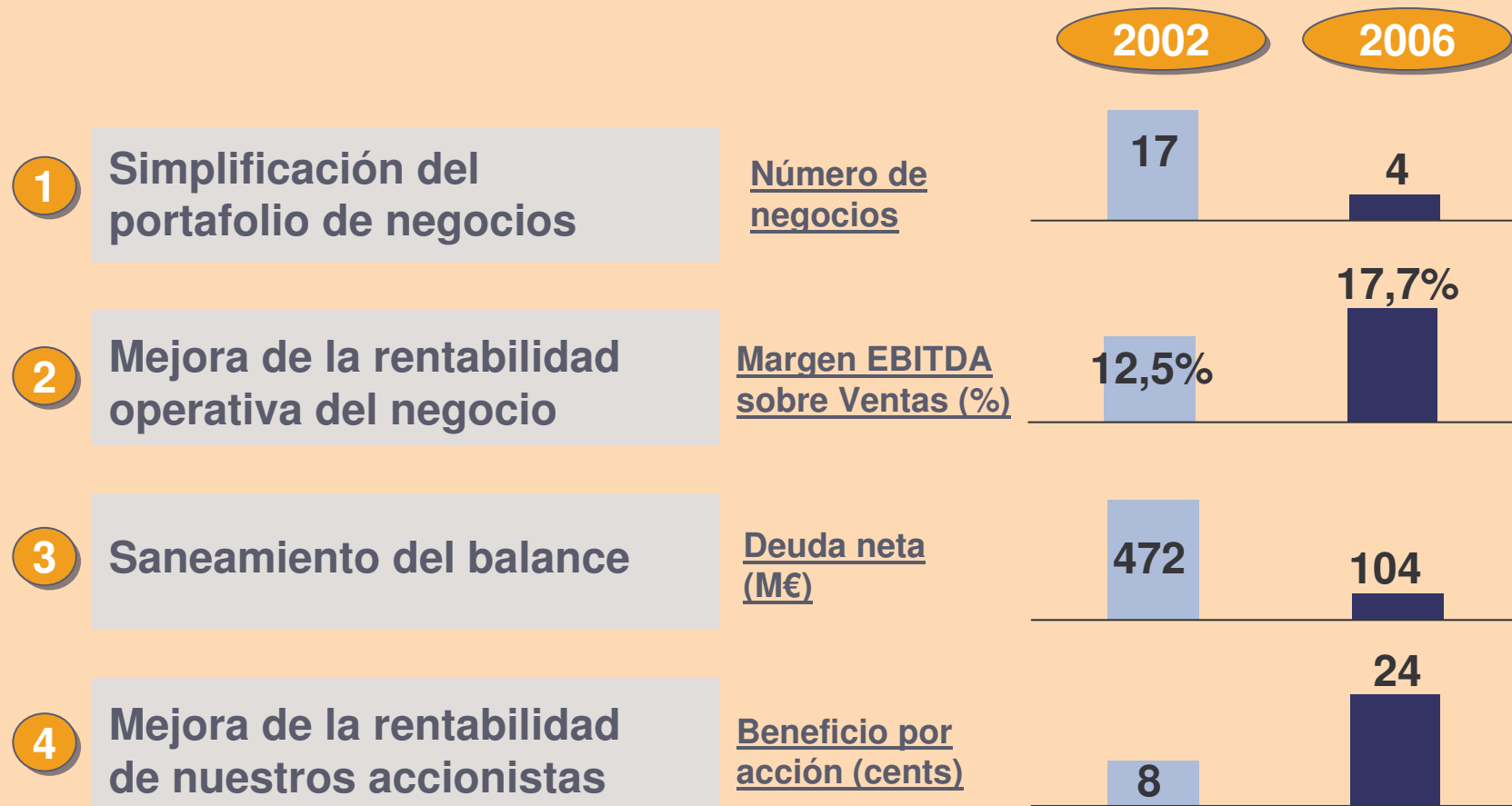
- **Perspectivas para 2007**

AGENDA




- **El Grupo Uralita en 2006**
 - **El Grupo Uralita hoy**
 - **Acciones realizadas durante 2006**
 - **Resultados del Grupo en 2006**
 - **Rentabilidad para el accionista**

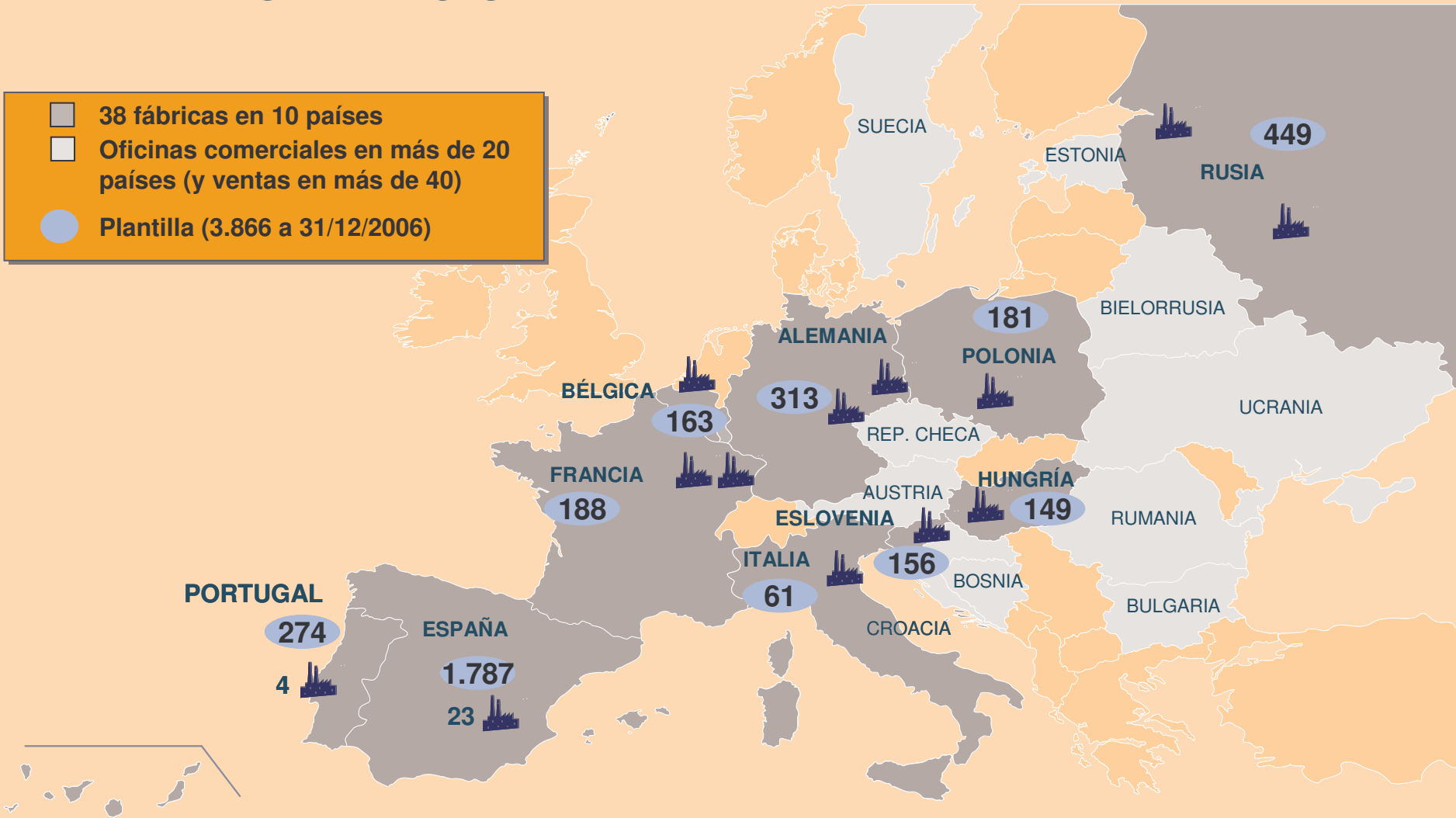
- **Perspectivas para 2007**

SIGNIFICATIVA TRANSFORMACIÓN DEL GRUPO EN LOS ÚLTIMOS 4 AÑOS



URALITA ES HOY UN GRUPO PLENAMENTE MULTINACIONAL ...

-  38 fábricas en 10 países
-  Oficinas comerciales en más de 20 países (y ventas en más de 40)
-  Plantilla (3.866 a 31/12/2006)

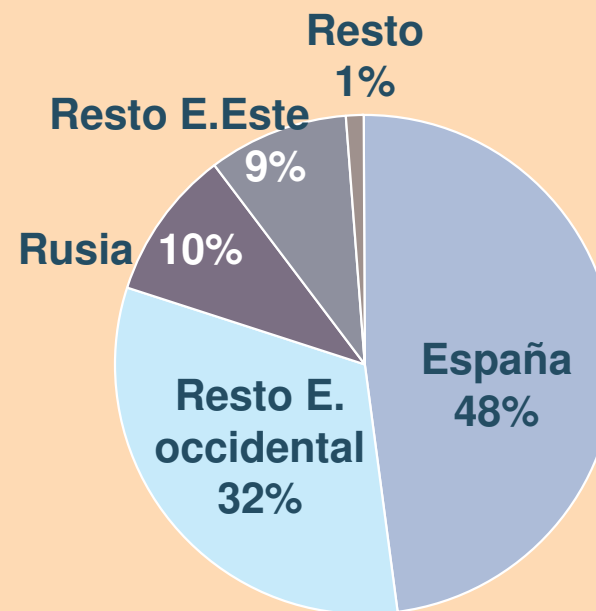


.. CON UN MAYOR PESO CRECIENTE DE VENTAS INTERNACIONALES

2002*



2006



* Incluye sólo materiales de construcción

LOS 4 NEGOCIOS DEL GRUPO TIENEN POSICIONES DE LIDERAZGO EN SUS SECTORES

AISLANTES



- Lana de Vidrio
- XPS

YESOS



- Placa de Yeso



- Yeso en polvo

TEJAS



- Tejas cerámicas y de hormigón

TUBERÍAS



- Tuberías y piezas de plástico

Posición competitiva en España y Portugal

Posición competitiva en Europa

- Segundo
- Líder

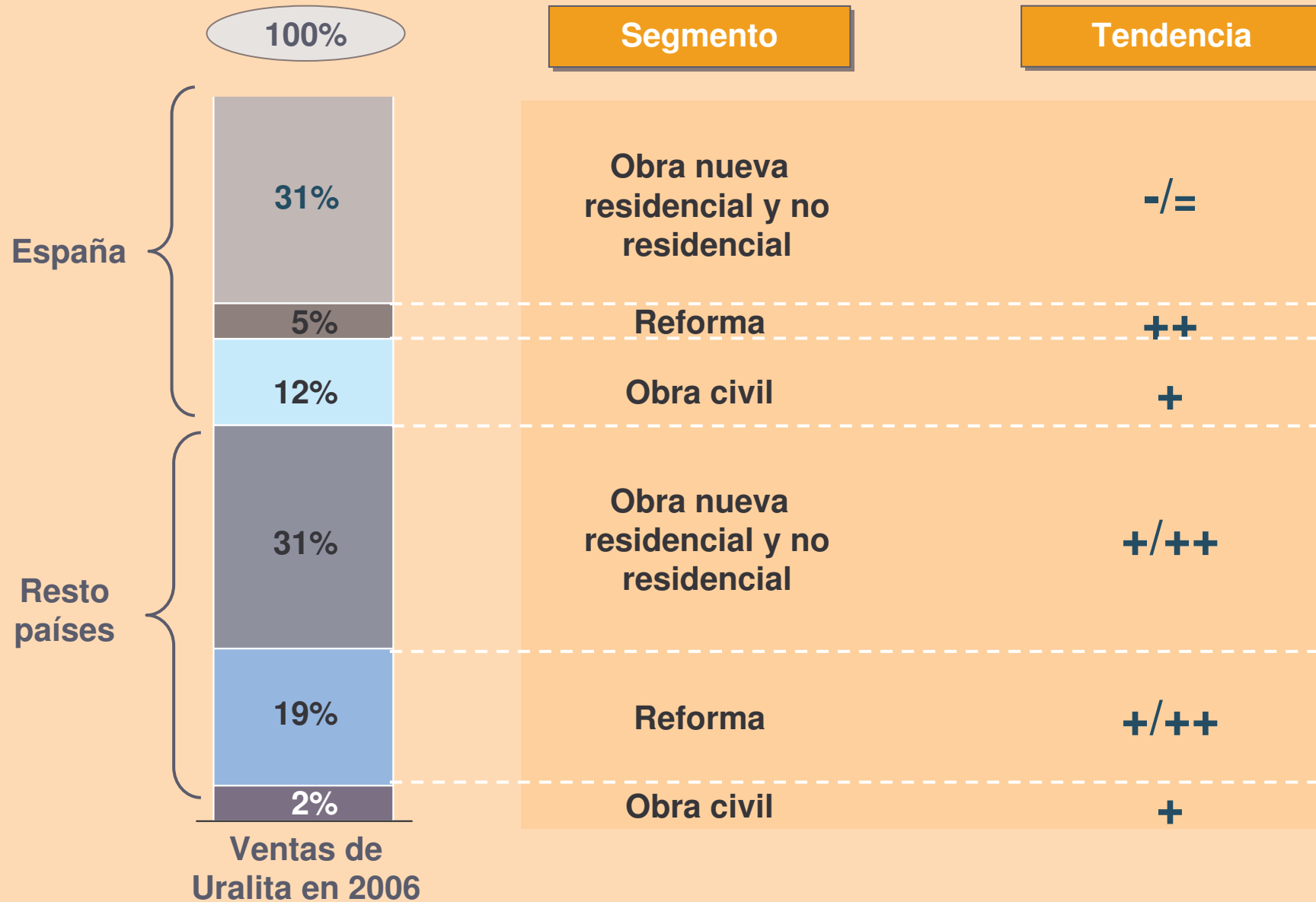
- Segundo
- Segundo

- Líder
- Segundo

- Líder

- Líder

URALITA ESTÁ BIEN POSICIONADA EN SEGMENTOS DE NEGOCIO ...



... CON PRODUCTOS QUE CRECERÁN A FUTURO

Tendencias del mercado

Posicionamiento de productos de Uralita



• Ahorro energético



• Facilidad de instalación
(ahorro tiempo)



• Mayores requerimientos
de calidad percibida



• Optimización del
tratamiento de agua



AGENDA

- **El Grupo Uralita en 2006**
 - El Grupo Uralita hoy
 - **Acciones realizadas durante 2006**
 - Resultados del Grupo en 2006
 - Rentabilidad para el accionista

- **Perspectivas para 2007**

- **Propuestas a la Junta General de Accionistas**

EJES DE ACTUACIÓN DEL GRUPO URALITA DURANTE 2006



DURANTE 2006 EL GRUPO CONTINUÓ TRABAJANDO PARA INCREMENTAR LA EFICIENCIA DE LOS NEGOCIOS...

Iniciativas comerciales

- Revisión y optimización de los modelos comerciales de los negocios
- Potenciación de productos con mayor valor añadido

Iniciativas industriales y de eficiencia en costes

- Mejora de eficiencia en fábricas
- Minimización de costes logísticos
- Control sobre gastos de estructura
- Identificación de sinergias entre negocios de la Península Ibérica

Implantación de la nueva organización

- Simplificación del centro corporativo del Grupo
- Traslado de las oficinas de Aislantes de Frankfurt a Madrid
- Implantación efectiva de la nueva Dirección General de Uralita Iberia (Yesos, Tejas y Tuberías)

**Iniciativas
sobre
crecimiento**

- **Nuevo Plan Estratégico 2007-2009: Creciendo rentablemente**
- **Aprobación de nuevas fábricas (Yeso en polvo en Andalucía) y comienzo de las ya aprobadas (Pladur® en Zaragoza)**
- **Aprobación de ampliaciones de capacidad para seguir el crecimiento del mercado: 4 fábricas de aislantes**
- **Introducción de nuevos productos (p.ej. placas solares en Tejas)**
- **Análisis de oportunidades en nuevas categorías y nuevos mercados**

URALITA CONTINUÓ AVANZANDO EN LA IMPLANTACIÓN DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

Ejemplos de acciones en 2006

Responsabilidad con la creación de valor económico

- Mejora de la rentabilidad operativa en los 4 negocios
- Consecución del mejor Resultado Neto del Grupo en su historia
- Establecimiento de las bases de crecimiento rentable a futuro

Responsabilidad con el medio ambiente

- Reducción del 12% en emisiones de CO2 en principales fábricas afectadas por Protocolo Kyoto (Tejas)
- Inversiones medioambientales: filtros eléctricos y tratamiento de gases en Aislantes; eliminación tanques de fuel, depuradoras de aguas en Tejas; etc.

Responsabilidad con la Sociedad – Grupos de interés

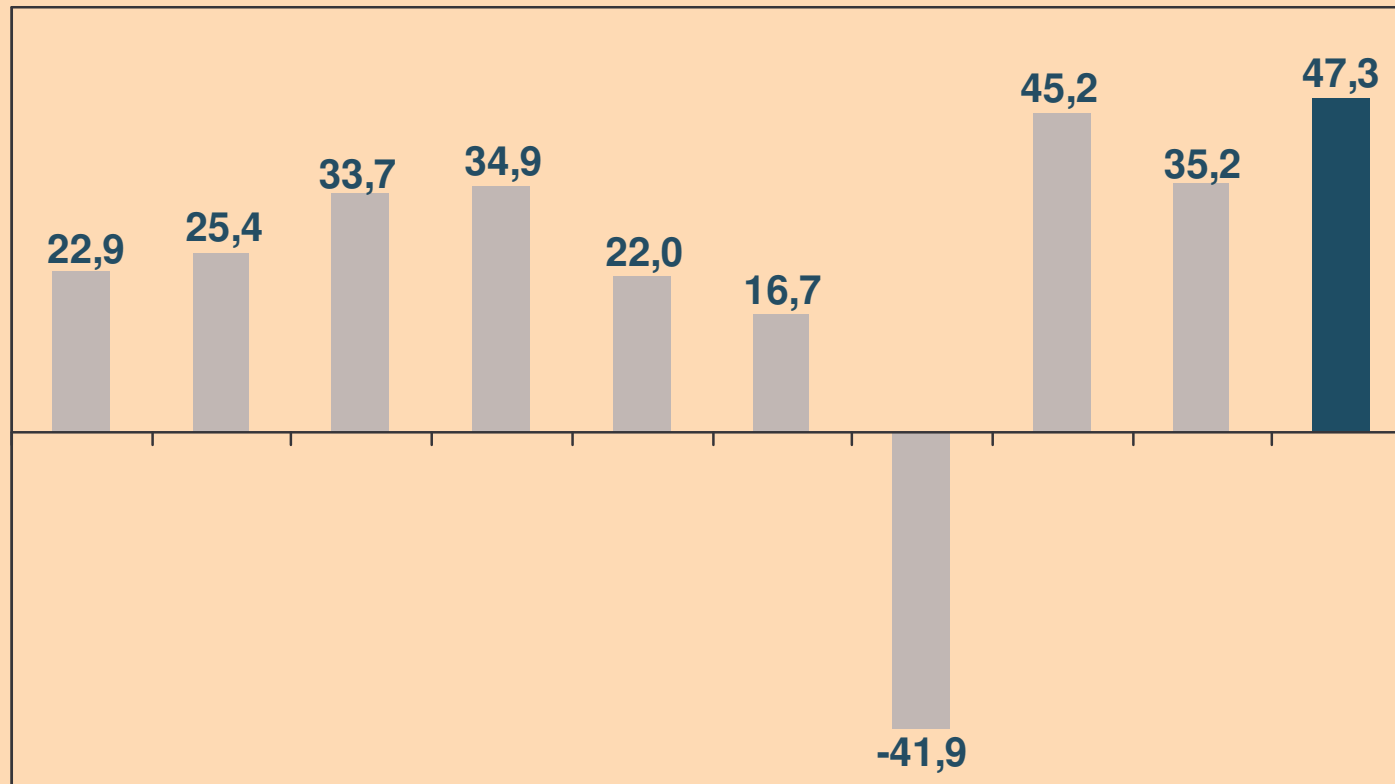
- Accionistas/Gobierno Corporativo. Aumento de la transparencia: nueva página web, participación en foros con analistas e inversores
- Empleados
 - Mayor estabilidad: del 60% al 90% en contratos indefinidos
 - Planes de evaluación y desarrollo de competencias
- Sector de materiales de construcción
 - Premios a la innovación de Pladur® en Universidades
 - Programas formativos con prescriptores, visitantes y clientes

AGENDA

- **El Grupo Uralita en 2006**
 - El Grupo Uralita hoy
 - Acciones realizadas durante 2006
 - **Resultados del Grupo en 2006**
 - Rentabilidad para el accionista
- **Perspectivas para 2007**
- **Propuestas a la Junta General de Accionistas**

BENEFICIO RÉCORD EN 2006: 47,3 MILLONES DE EUROS

Resultado Neto Atribuible a la Sociedad Dominante (M EUR)



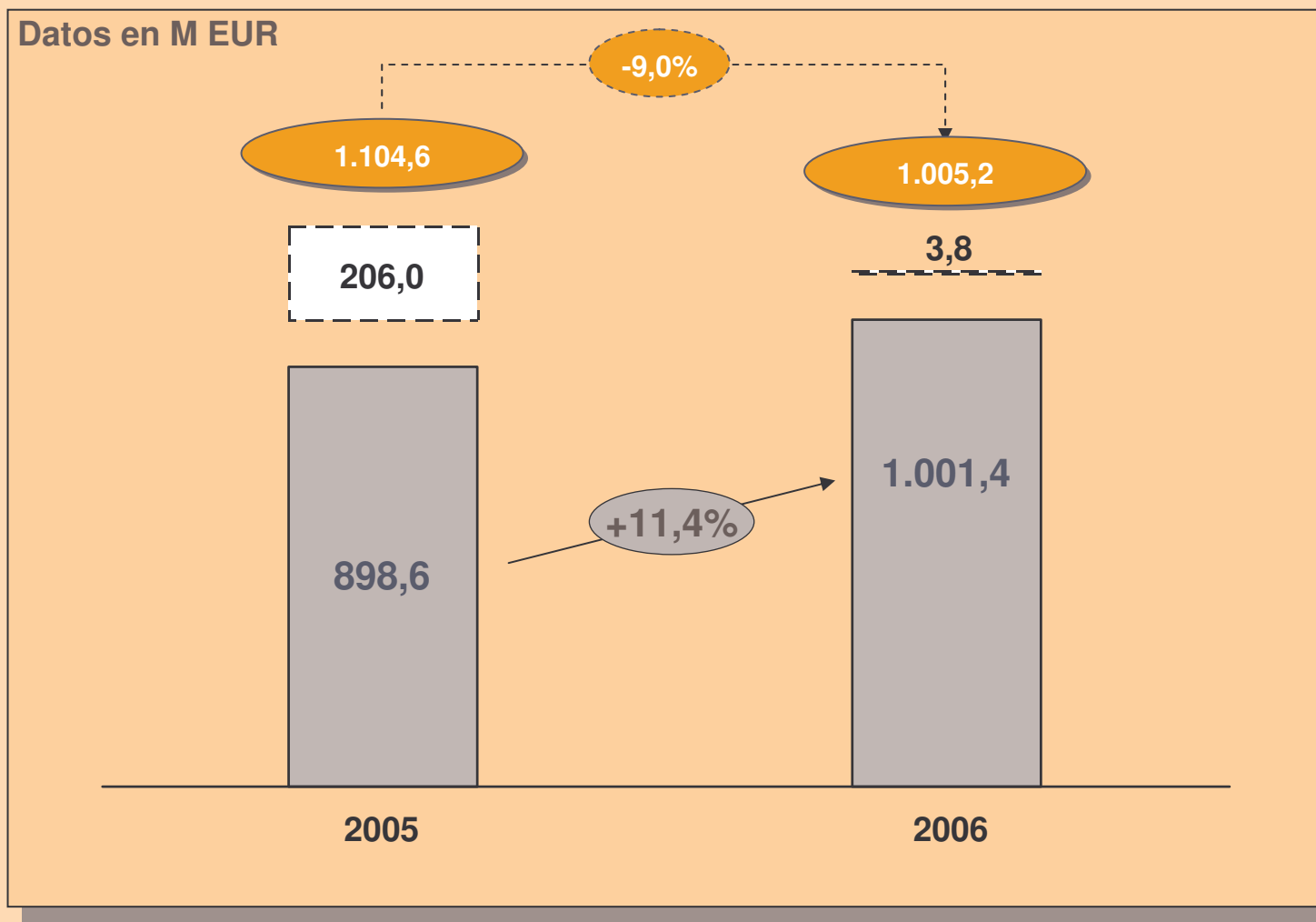
**Resultado
neto sobre
ventas**

Año	Margen sobre Ventas (%)
1997	5,0%
1998	5,0%
1999	5,4%
2000	5,0%
2001	3,1%
2002	2,7%
2003	-2,0%
2004	4,5%
2005	4,9%
2006	7,0%

Nota: En el cálculo del margen sobre Ventas se utiliza el Resultado Neto (antes de minoritarios) ya que esta cifra es coherente con las ventas totales

VENTAS CONSOLIDADAS DE 1.005 MILLONES DE EUROS

Crecimiento del 11,4% en los negocios estratégicos



■ Negocios estratégicos

▤ Negocios no estratégicos

● Ventas consolidadas

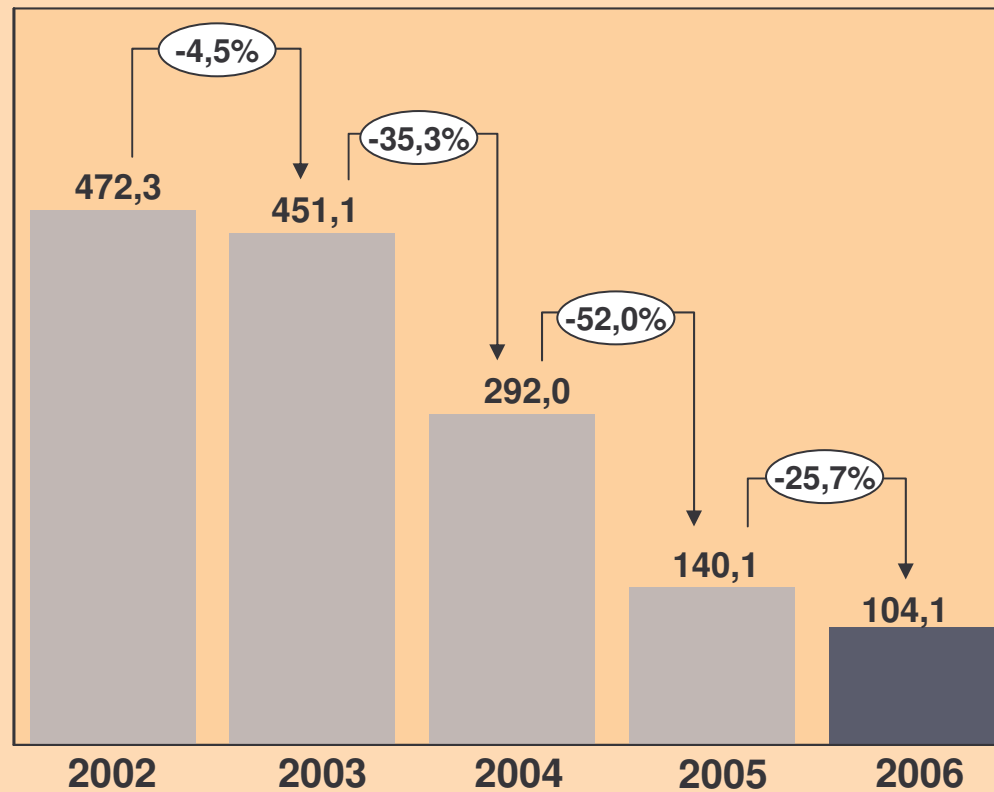
EBITDA DE 178 MILLONES DE EUROS POR LA MEJOR RENTABILIDAD EN TODOS LOS NEGOCIOS

	EBITDA 2006 (M EUR)	EBITDA 2005 (M EUR)	VARIACIÓN 05/ 06
AISLANTES	87,4	55,4	+57,8%
Margen sobre Ventas	17,6%	12,6%	+5,0 p.p.
YESOS	69,1	58,5	+18,1%
Margen sobre Ventas	29,5%	29,3%	+0,2 p.p.
TEJAS	17,0	15,5	+9,7%
Margen sobre Ventas	16,5%	14,7%	+ 1,8 p.p.
TUBERÍAS	11,0	3,7	+198,9%
Margen sobre Ventas	6,5%	2,4%	+ 4,1 p.p.
TOTAL ESTRATÉGICOS ⁽¹⁾	178,6	127,9	+39,6%
Margen sobre Ventas	17,8%	14,2%	+3,6 p.p.
NO ESTRATÉGICOS	-0,4	22,6	-103,5%
TOTAL GRUPO URALITA	178,2	150,5	+18,4%
Margen sobre Ventas	17,7%	13,6%	+4,1 p.p.

(1) Incluye ajustes de consolidación y gastos corporativos no distribuibles (-5,5 y -5,9 millones de euros en 2005 y 2006 respectivamente)

REDUCCIÓN DE DEUDA DE 36 MILLONES DE EUROS

Endeudamiento neto del Grupo Uralita (M EUR)



Deuda /
EBITDA

x3,3

x2,8

x1,5

x0,9

x0,6

AGENDA

- **El Grupo Uralita en 2006**
 - El Grupo Uralita hoy
 - Resultados conseguidos en 2006
 - Avances en Responsabilidad social corporativa
 - **Rentabilidad para el accionista**
- **Perspectivas para 2007**

REVALORIZACIÓN DE LA ACCIÓN DEL 46% EN 2006

Precio medio durante el ejercicio: 4,28 EUR/acción



⁽¹⁾ Variación de la cotización del 31/12/2006 al 9/05/07 (fecha de cierre de este informe)

PROPUESTA DE PAGO DE DIVIDENDO CON CARGO AL RESULTADO 2006

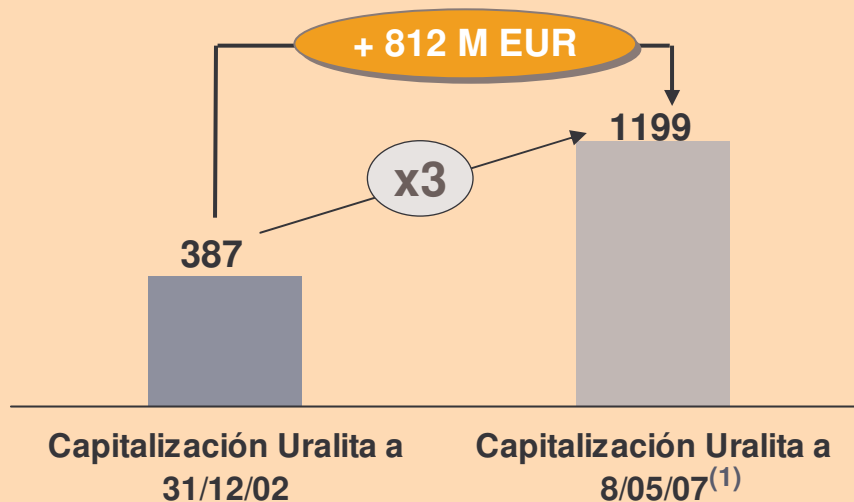
Rdo. Neto atribuible	47,3 M EUR
Rdo. por acción	0,24 EUR
Dividendo / acción	0,24 EUR
Pay-out	100%
Fecha pago	2 Julio 2007

**“Uralita 100x100”
(100 % pay-out en
su 100 aniversario)**

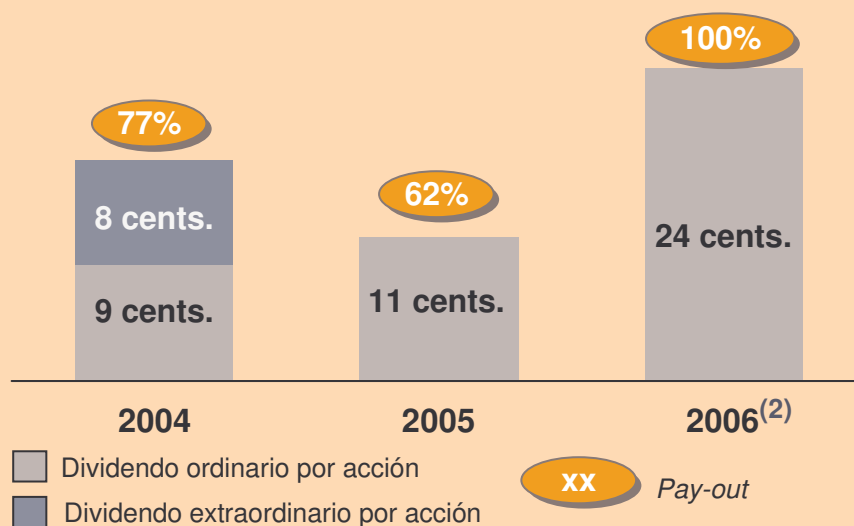
**Rentabilidad por dividendo del 5,6 % sobre la
cotización media del año 2006**

DESDE 2003 HEMOS AUMENTADO EL VALOR DEL GRUPO Y REMUNERADO A NUESTROS ACCIONISTAS

El valor de la compañía se ha multiplicado por 3



Hemos repartido más de 102 millones de euros de dividendo en 2004-2006



(1) Cotización =6,07 €/acción

(2) Propuesta para aprobación de la Junta General

AGENDA

- **El Grupo Uralita en 2006**
- **Perspectivas para 2007**

PERSPECTIVAS PARA 2007

Perspectivas para 2007

Comparativa con 2006

Evolución de la demanda

- España: suave caída de obra nueva parcialmente compensada por reforma y obra civil
- Moderado crecimiento en Europa Central
- Altas tasas de crecimiento en el Este
- Sin cambios significativos en Portugal



Situación de la oferta

- Mayor presión competitiva por incrementos de capacidad: Aislantes en Europa y Placa en España
- Reducido potencial de crecimiento en volumen por alto grado de utilización actual de nuestras fábricas



Coste de energía y materias primas

- Mantenimiento de los altos precios de energía y materias primas
- Menor capacidad de actuación comercial



Base de costes internos

- Base de costes actual eficiente
- Arranque de nuevos planes de mejora en 2007



A pesar del contexto menos favorable, el objetivo de Uralita para 2007 es superar el alto nivel de actividad y rentabilidad de un excelente año 2006

LÍNEAS DE ACTUACIÓN

1. Seguir mejorando la eficiencia de nuestros negocios

- Incremento de la eficiencia industrial y logística
- Mejora de la eficiencia comercial
- Optimización de costes de estructura

+

2. Impulsar el crecimiento orgánico

- Nueva fábrica de Pladur® en Zaragoza
- Nueva fábrica de Ursa® en Ucrania
- Nueva fábrica de Algiss® en Andalucía
- Ampliaciones de capacidad de Aislantes en Europa


+

3. Analizar oportunidades rentables de crecimiento vía adquisiciones

- Consolidación de mercados
- Posicionamiento en nuevas geografías

OBJETIVOS PARA 2007

Datos en M EUR	Real 2006	Objetivo 2007	% 07/06
Ventas	1.005	1.055	+5%
EBITDA	178	190	+7%
Resultado neto atribuible	47	54	+15%



Nota: Estas cifras no incluyen Ventas, EBITDA y Resultado Neto provenientes de potenciales adquisiciones

EN RESUMEN

- **La profunda transformación en los últimos años ha permitido a Uralita convertirse en un Grupo multinacional, rentable y enfocado en productos con crecimiento.**
- **Uralita consiguió en 2006 su récord en Ventas (1.005 millones de euros) y rentabilidad operativa (178 millones de euros de EBITDA) en materiales de construcción. Gracias a ello, obtuvo un Resultado Neto Atribuido de 47,3 millones de euros, el mejor de su historia, y un 34,4% superior al de 2005.**
- **Igualmente, durante 2006 se pusieron las bases para el crecimiento futuro de los negocios. Pese a un previsible contexto externo más complejo, el objetivo en 2007 es superar en un 15% el elevado resultado neto de 2006.**
- **Los resultados conseguidos en 2006 unidos a la sólida posición financiera hacen posible, en el año del Centenario, realizar una propuesta de dividendo de 0,24 euros por acción (pay-out del 100%).**



Muchas gracias por su atención