

uralita

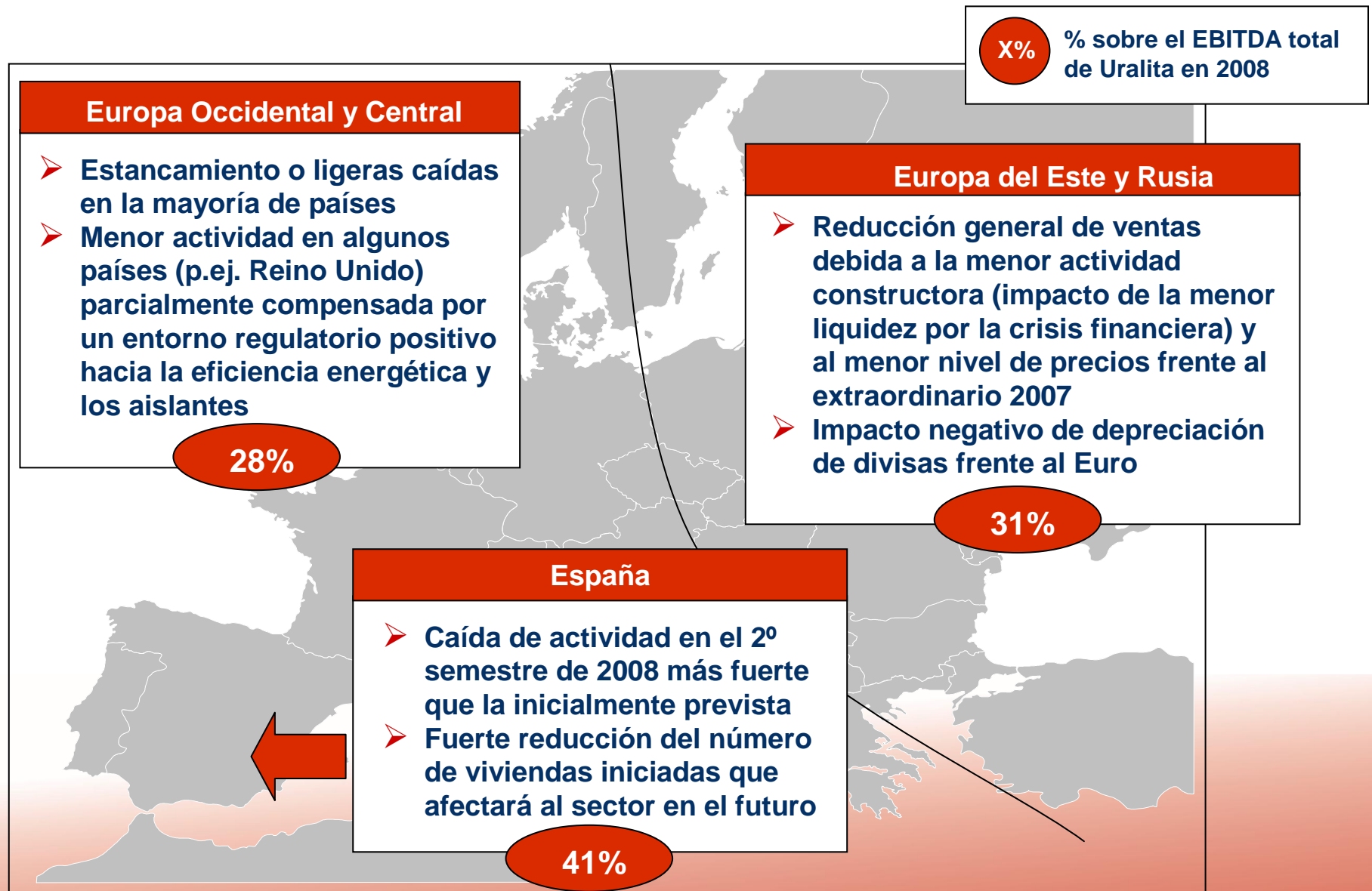
junta general de accionistas

13 de Mayo de 2009

AGENDA

- **Uralita en 2008**
- **Contexto de mercado y líneas de actuación en 2009**
- **Resultados del primer trimestre de 2009**

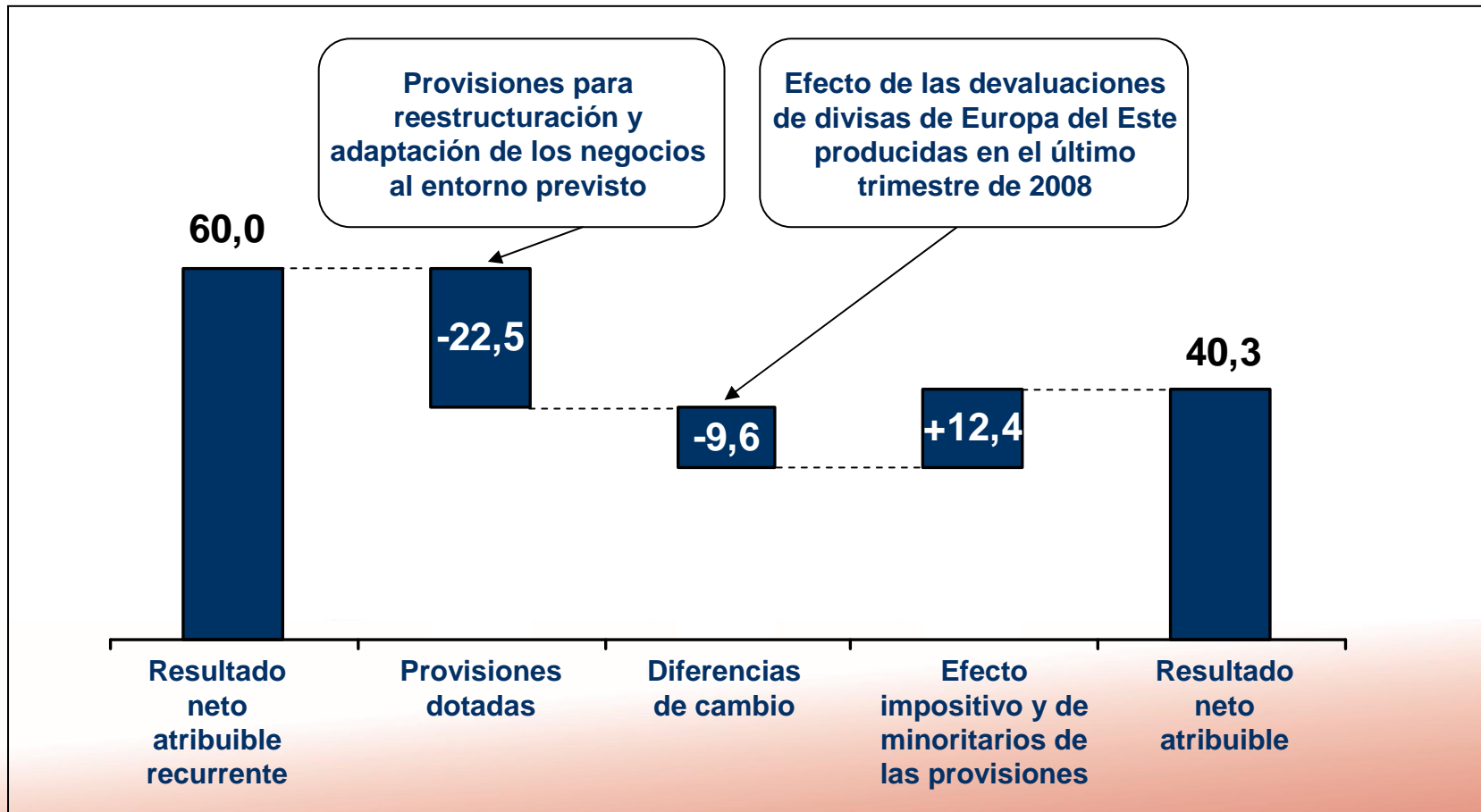
CONTEXTO ADVERSO EN 2008



RESULTADO NETO ATRIBUIBLE RECURRENTE DE 60 M EUR

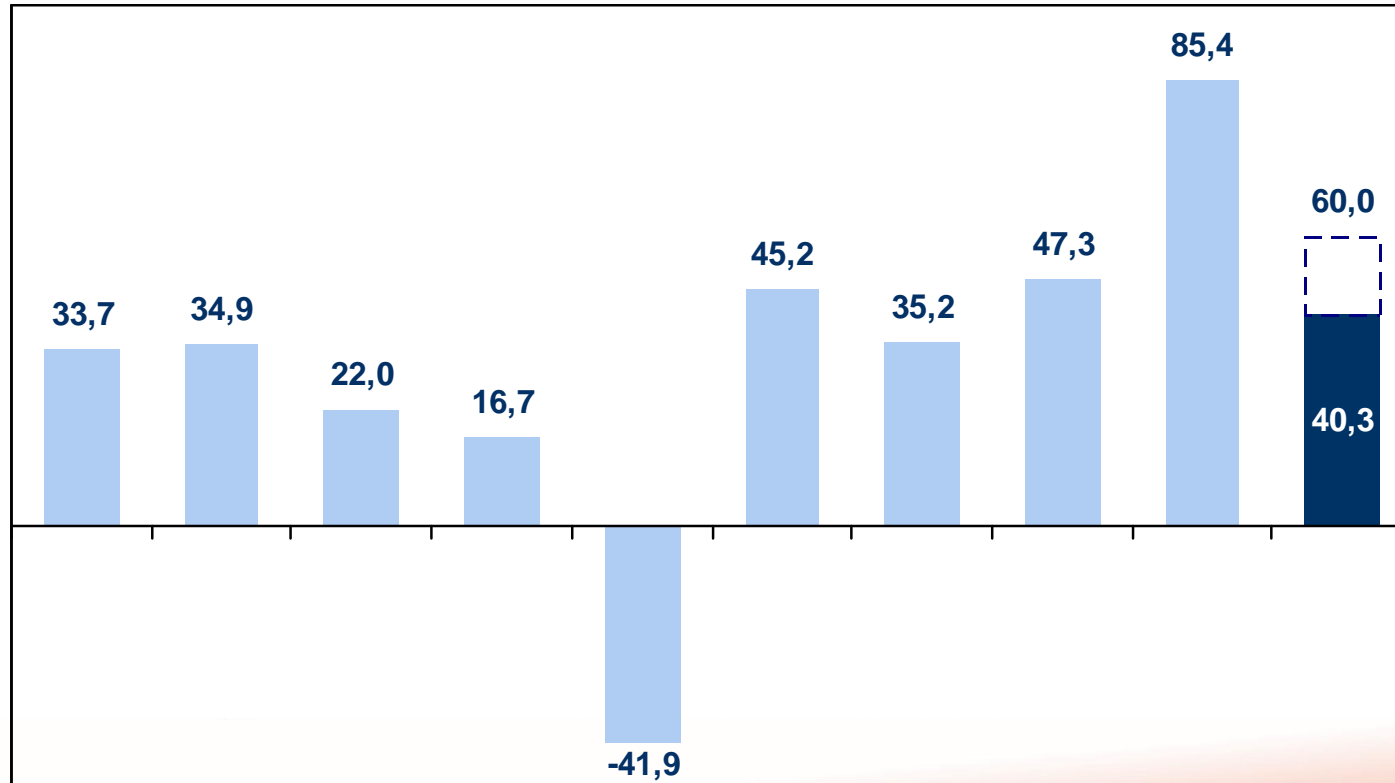
Reducido por efectos no recurrentes a 40 M EUR

Resultado neto atribuible. M EUR



INCLUSO CONSIDERANDO LAS PROVISIONES, RESULTADO NETO ATRIBUIBLE AL NIVEL DE LOS AÑOS 2004-2006

Resultado Neto Atribuible a la Sociedad Dominante (M EUR)

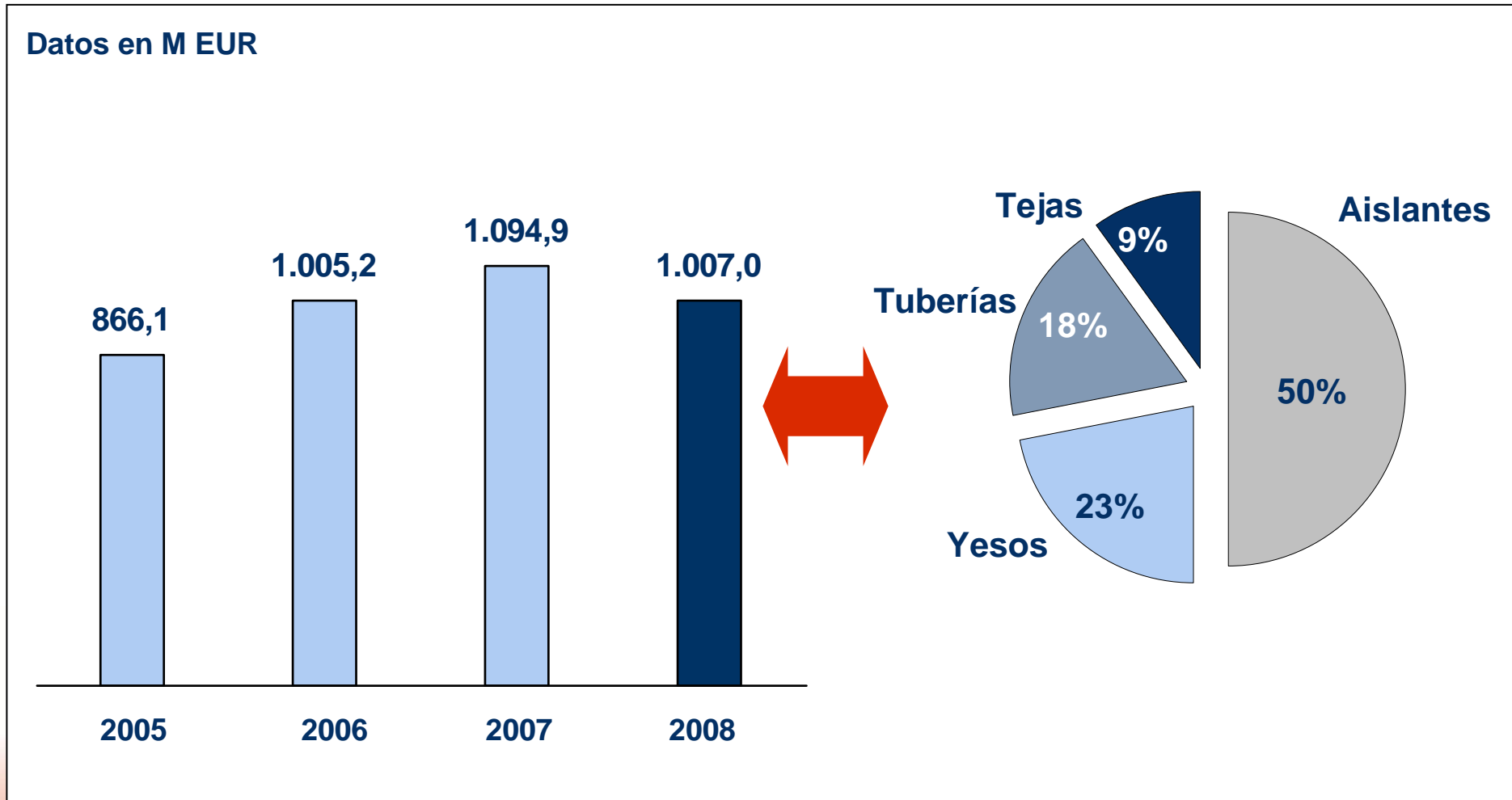


	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Resultado neto sobre ventas	5,4%	5,0%	3,1%	2,7%	-2,0%	4,5%	4,9%	7,0%	9,6%	5,1%/7,7%

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

MANTENIMIENTO DEL NIVEL DE VENTAS DE 2006 PESE AL COMPLEJO CONTEXTO DE MERCADO

Con reducción del 8% frente a las del extraordinario 2007



Nota: Ventas de 2005 a perímetro constante

AISLANTES Y TUBERÍAS MANTIENEN NIVELES DE EBITDA DE 2006

La mayor caída se produce en Tejas, más expuesto al mercado residencial

Datos en M EUR	EBITDA 2005	EBITDA 2006	EBITDA 2007	EBITDA 2008
AISLANTES	55,4	87,4	130,4	88,6
Margen sobre Ventas	12,6%	17,6%	24,0%	17,4%
YESOS	58,5	69,1	67,4	57,4
Margen sobre Ventas	29,3%	29,5%	27,4%	24,9%
TUBERÍAS	3,7	11,0	15,9	12,5
Margen sobre Ventas	2,5%	6,5%	8,0%	6,8%
TEJAS	16,1	17,0	16,7	9,2
Margen sobre Ventas	15,3%	16,5%	15,6%	10,8%
OTROS (1)	-5,1	-6,3	-6,5	-5,3
TOTAL GRUPO URALITA	128,5	178,2	224,0	162,4
Margen sobre Ventas	14,8%	17,7%	20,5%	16,1%

(1) Incluye gastos corporativos no distribuibles y EBITDA de negocios no estratégicos

Nota: EBITDA de 2005 a perímetro constante

CONTROL DEL NIVEL DE DEUDA A PESAR DE LAS INVERSIONES REALIZADAS Y DEL MENOR EBITDA

Principales pagos en 2008

- Continuación de inversiones de crecimiento con racional estratégico a medio y largo plazo
- Adquisición de negocio en Turquía
- Pago de dividendo del alto resultado de 2007
- Pago de extraordinarios no recurrentes

243,9



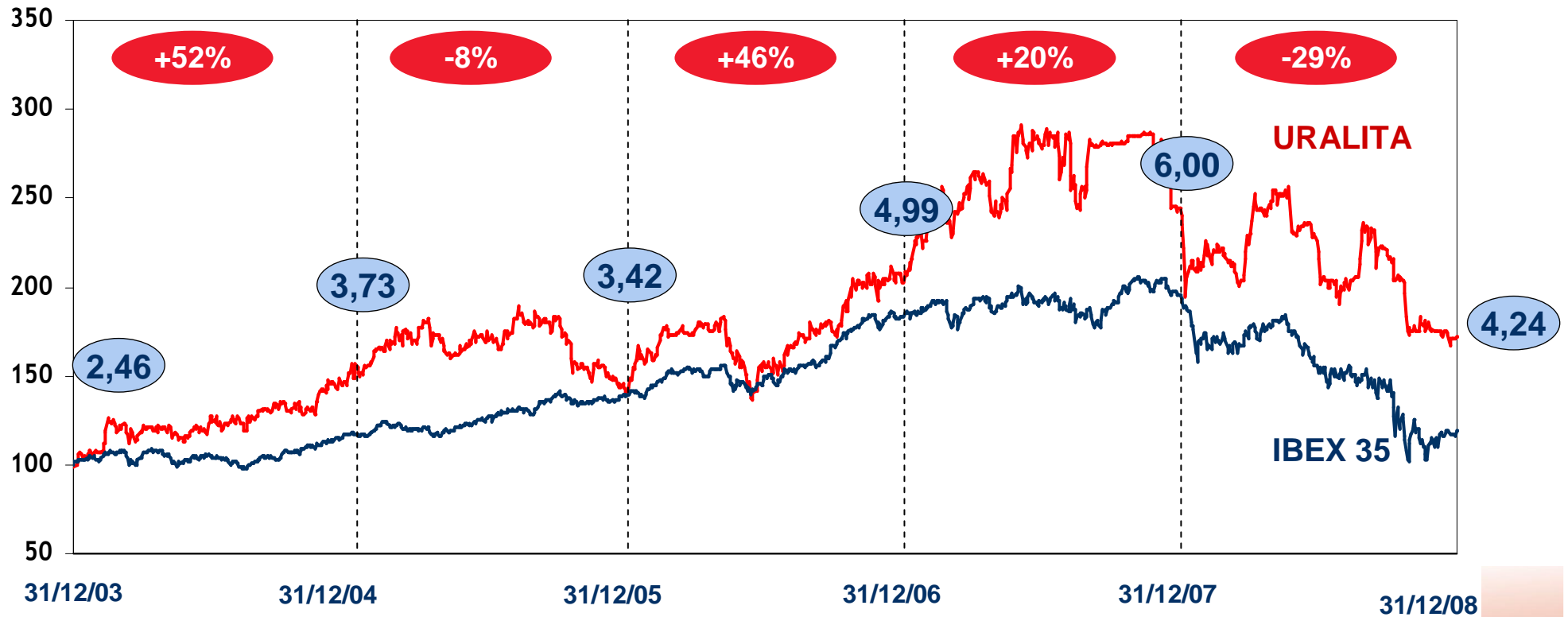
Deuda financiera
neta a 31/12/2008
(M EUR)



Deuda/
EBITDA:
1,5x

CIERRE DE LA COTIZACIÓN A 31/12/08: 4,24 €/ACCION

Índice
base 100



XX = Variación anual de la cotización de Uralita
xx = Precio de la acción de Uralita a 31 de diciembre

“PAY-OUT” DEL 50% PARA COMPENSAR EL MENOR RESULTADO POR LAS PROVISIONES REALIZADAS

- La retribución vía dividendo es clave para materializar la creación de valor para los accionistas
- El “pay-out” establecido con carácter general es del 30%-40%
- Propuesta de “pay-out” con cargo a resultados de 2008: 50%

Rdo. Neto atribuible

40,3 M EUR

Rdo. por acción

0,20 EUR

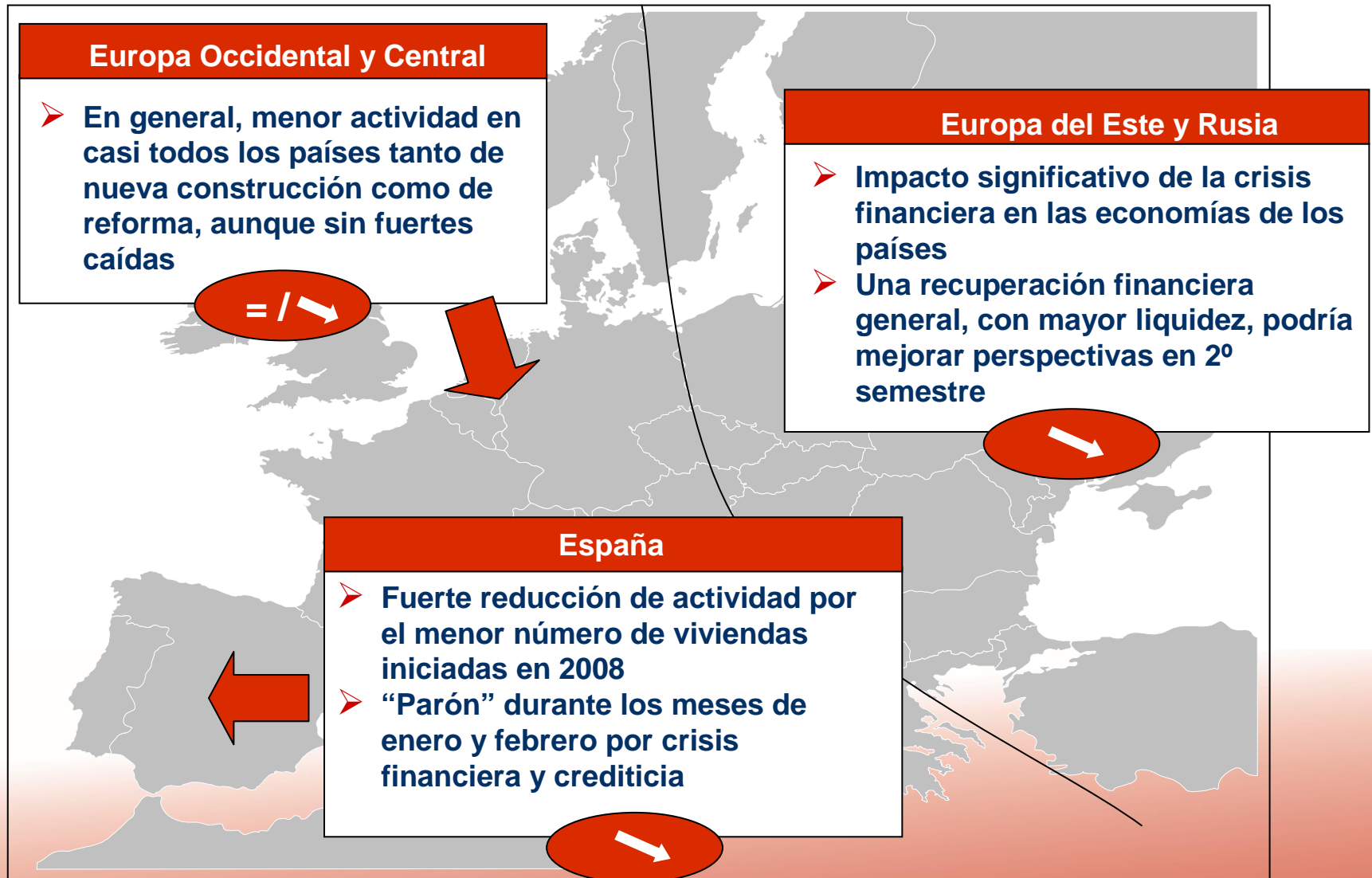
Dividendo / acción

0,10 EUR

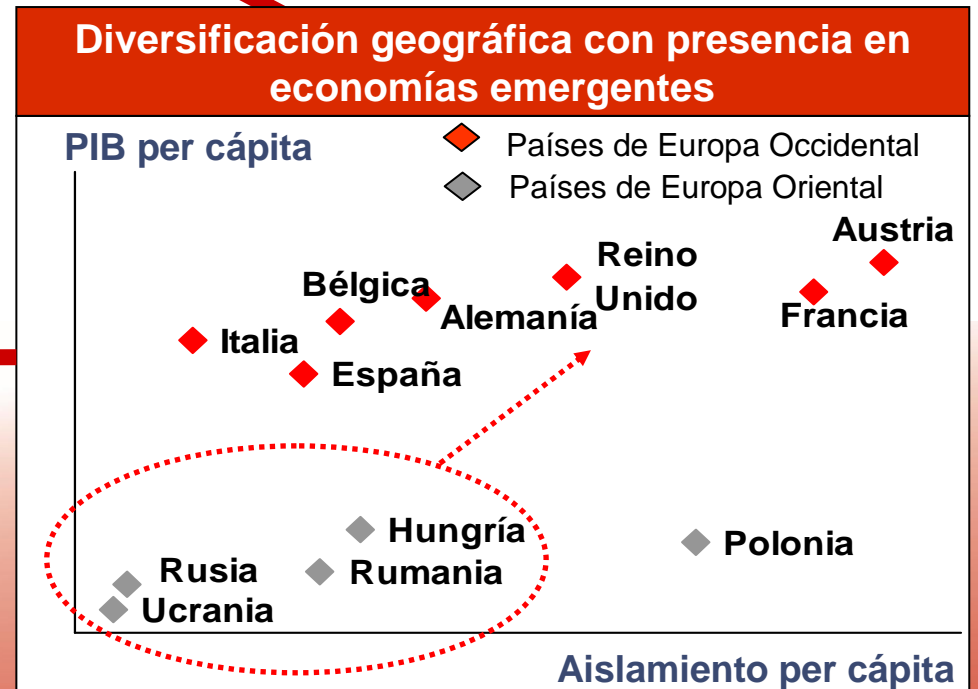
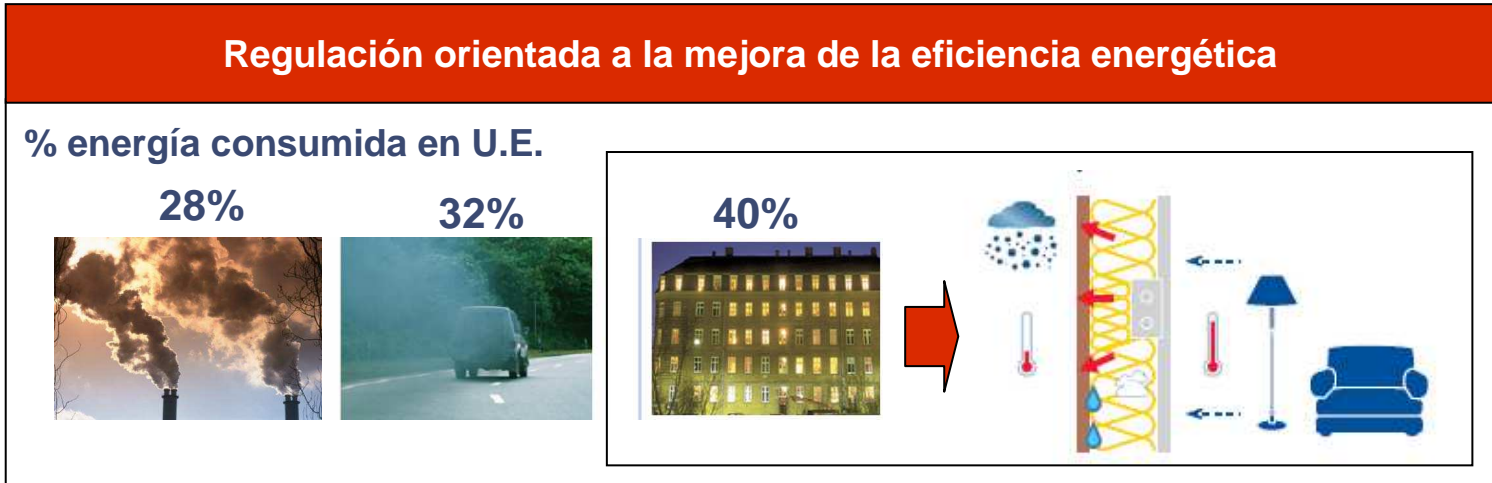
AGENDA

- **Uralita en 2008**
- **Contexto de mercado y líneas de actuación en 2009**
- **Resultados del primer trimestre de 2009**

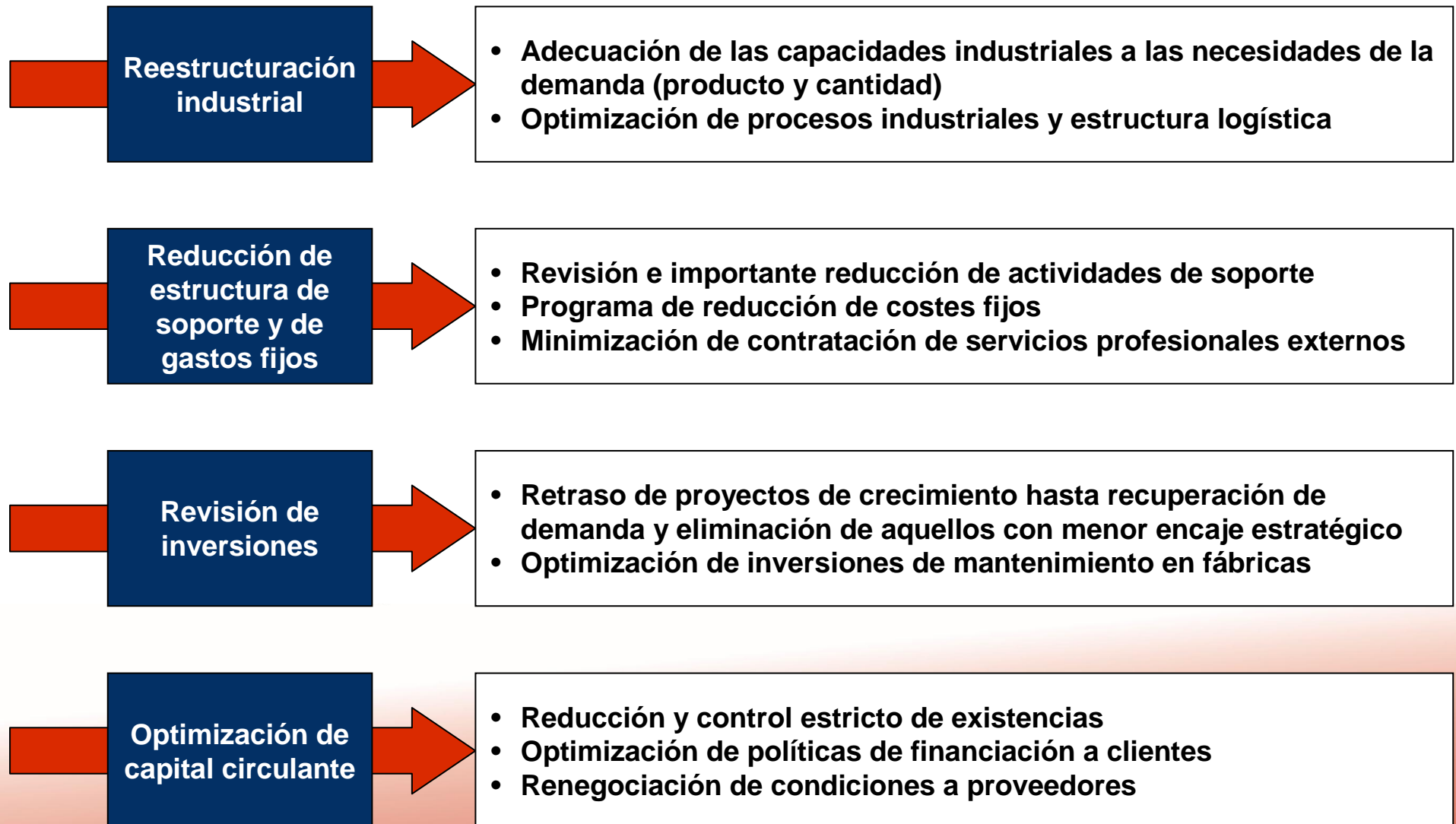
CONTEXTO DE MERCADO AÚN MÁS EXIGENTE EN 2009



SEGUIMOS CONFIANDO EN LOS FUNDAMENTOS DE LOS NEGOCIOS ...



... SI BIEN A CORTO PLAZO NUESTRO OBJETIVO ES ASEGURAR LA RENTABILIDAD Y MAXIMIZAR EL FLUJO DE CAJA



AGENDA

- **Uralita en 2008**
- **Contexto de mercado y líneas de actuación en 2009**
- **Resultados del primer trimestre de 2009**

RESULTADOS DEL PRIMER TRIMESTRE DE 2009

<i>Datos en M EUR</i>	1T 2009	1T 2008	Variación 09/ 08	Comentarios
Ventas	180,2	268,5	-33%	<ul style="list-style-type: none"> Menor actividad principalmente en España y en negocios relacionados con nueva construcción Cierta mejoría en marzo respecto a enero-febrero Comparativa exigente con 1T 2008 (invierno más duro; crisis; fortaleza divisas)
EBITDA <i>Margen sobre ventas</i>	20,3 11,3%	48,0 17,9%	-58% -6,6 pp	<ul style="list-style-type: none"> Efecto de las menores ventas Ahorros en costes fijos y reestructuraciones aún no se ven plenamente reflejados
Resultado Neto Atribuible	0,1	21,0	-99%	<ul style="list-style-type: none"> Efecto del menor resultado operativo A pesar de la fuerte caída de ventas, conseguimos mantener un Resultado neto atribuible positivo

Debido a la alta incertidumbre actual es preferible esperar al cierre del primer semestre para tener una imagen más fiel del conjunto del año. De cualquier forma, esperamos una recuperación en las comparaciones trimestrales posteriores gracias a:

- La estacionalidad del negocio en los países del Centro, Norte y Este de Europa
- Los beneficios de las acciones de mejora realizadas que se materializarán en el 2º semestre de 2009
- La esperada recuperación en algunos países



Muchas gracias por su atención