

RESULTADOS 2008 URALITA

Madrid, 27 de febrero de 2009

ADVERTENCIA

Este documento contiene información elaborada internamente y procedente de diferentes fuentes, así como previsiones de futuro relativas a la situación financiera, resultados de las operaciones, negocios y estrategias de Uralita.

Tales manifestaciones se basan en una serie de asunciones que en último término pudieran resultar incorrectas, y están sometidas a factores de riesgo financieros, comerciales, de mercado, regulatorios o de la economía en general, sobre los que únicamente se pueden realizar estimaciones.

Los Estados Financieros de la Sociedad cerrados a 31 de diciembre de 2008 recogidos en este documento se encuentran en proceso de revisión por parte del Auditor Oficial de la sociedad, por lo que, a esta fecha, el correspondiente Informe de Auditoría está pendiente de emisión.

En consecuencia, los analistas e inversores deben valorar adecuadamente la información suministrada. Uralita no asume obligación alguna en relación con la actualización de las informaciones contenidas y su publicación, bien como resultado de la aparición de nueva información, de nuevos acontecimientos o de cualquier otra causa.

PRINCIPALES MENSAJES

En un entorno de mercado muy complejo, Uralita consiguió en 2008 un resultado atribuible recurrente de 60,0 M EUR, si bien ante el contexto previsto en 2009 se ha procedido a realizar provisiones por más de 20 M EUR

- El contexto económico empeoró sustancialmente durante el segundo semestre de 2008 y las perspectivas para 2009 son inciertas:
 - La crisis financiera mundial ha rebajado las expectativas de crecimiento y afectó en particular al sector de la construcción
 - En España, la caída de actividad que se anticipaba, se produjo más rápidamente y con mayor profundidad de lo esperado
 - En el resto de países donde Uralita está presente, en Europa Occidental mantuvo en general su nivel de actividad mientras que en Europa del Este se produjo una reducción de volúmenes y precios (frente a un extraordinario 2007) principalmente por efecto de la crisis financiera en estos países
- En este contexto adverso, Uralita consiguió unas ventas y un EBITDA de 1.007,0 y 162,4 M EUR respectivamente, con un Resultado neto atribuible recurrente de 60,0 M EUR. Ante la situación del mercado, se han dotado provisiones que, junto con el efecto de diferencias negativas de cambio por la devaluación de distintas divisas en el último trimestre, han reducido el Resultado atribuible hasta 40,3 M EUR
- Uralita va a continuar durante 2009 la ejecución de un ambicioso programa de reducción de costes y mejora del flujo de caja que le permita mantener los niveles de rentabilidad a pesar de la caída esperada de volumen

AGENDA

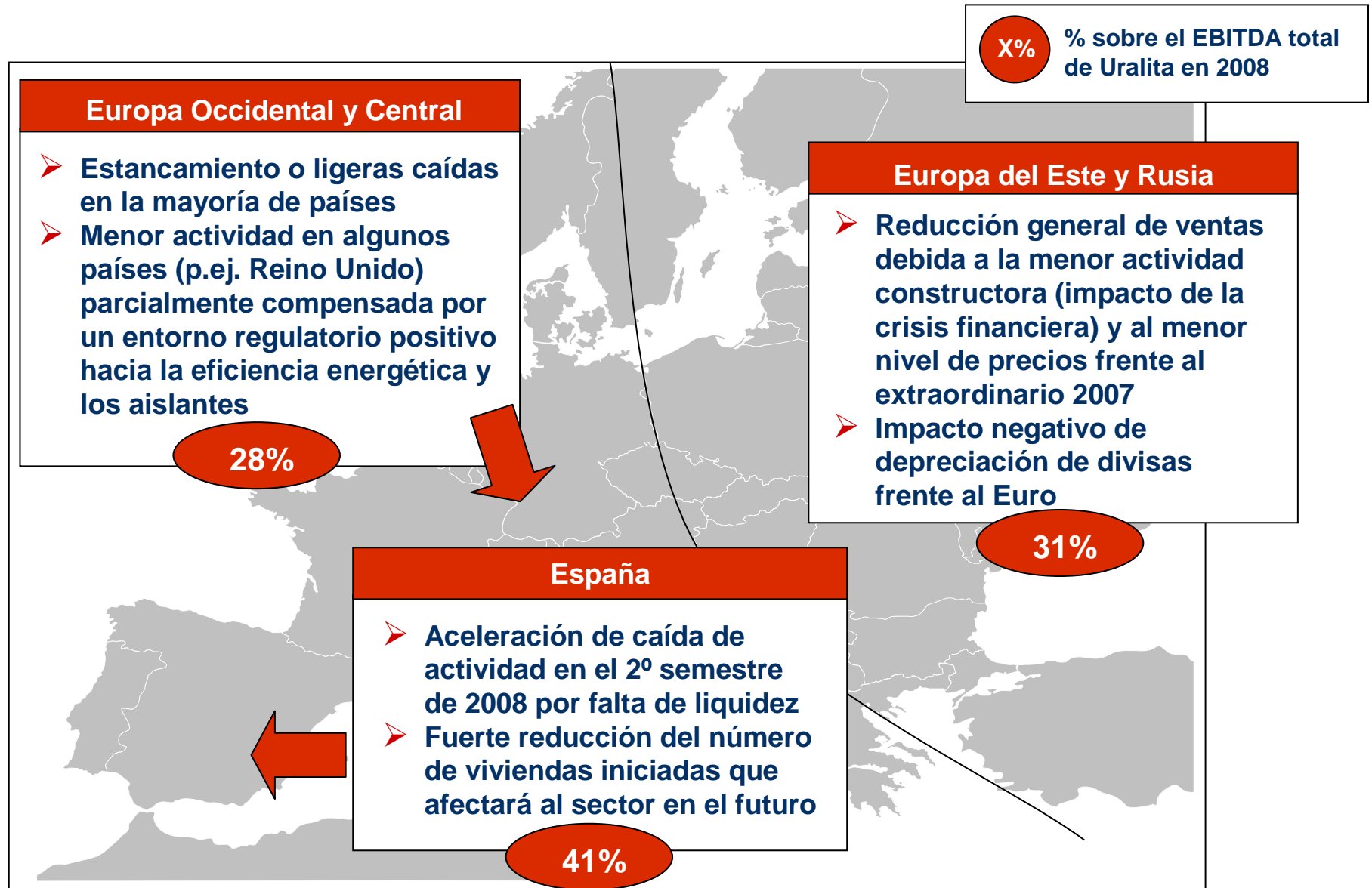
- **Uralita en 2008**

- **Resultados consolidados**

- **Resultados por negocio**

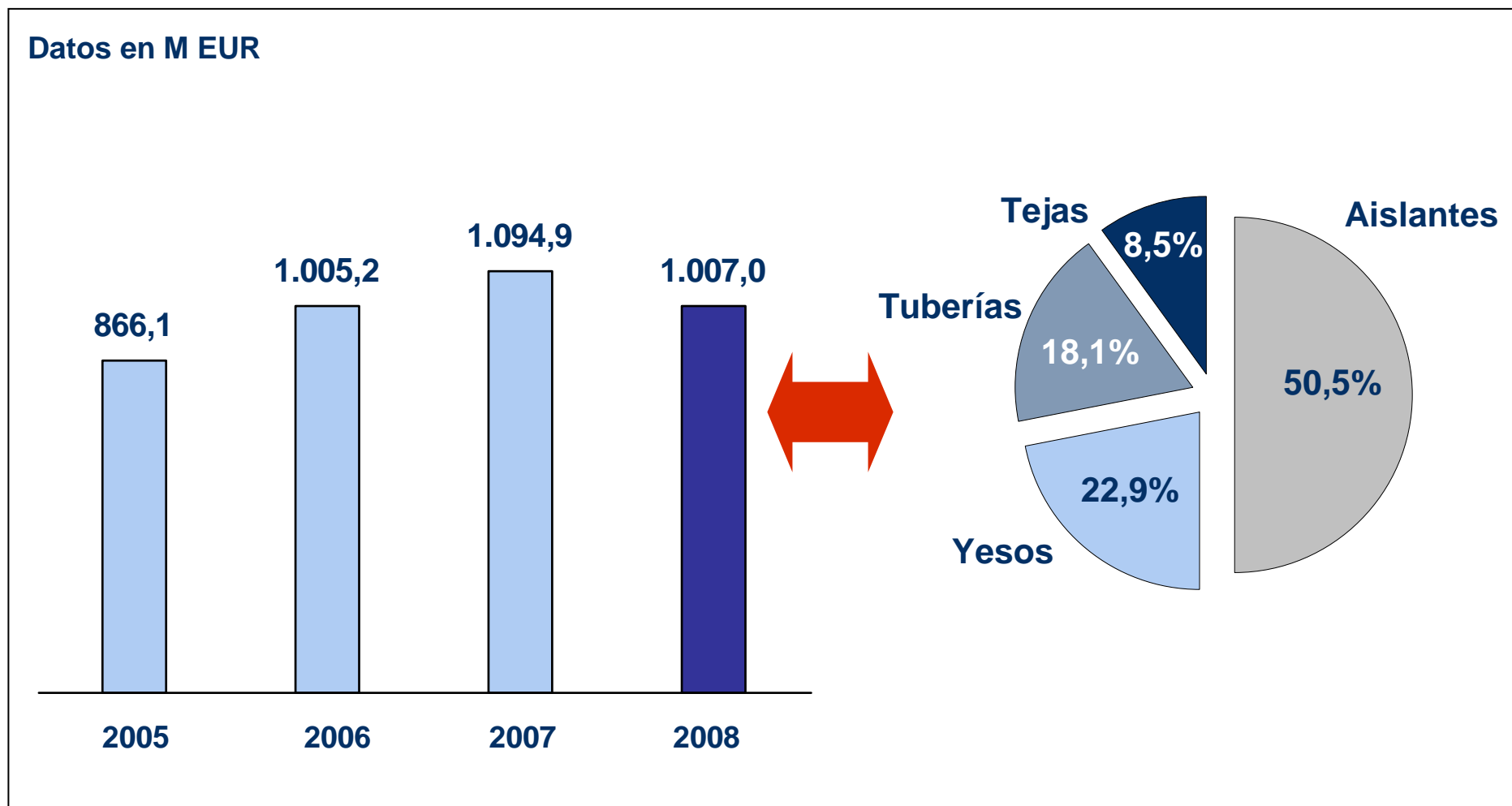
- **Objetivos y ejes de actuación a corto plazo**

ENTORNO EXTERNO MÁS EXIGENTE EN 2008



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%

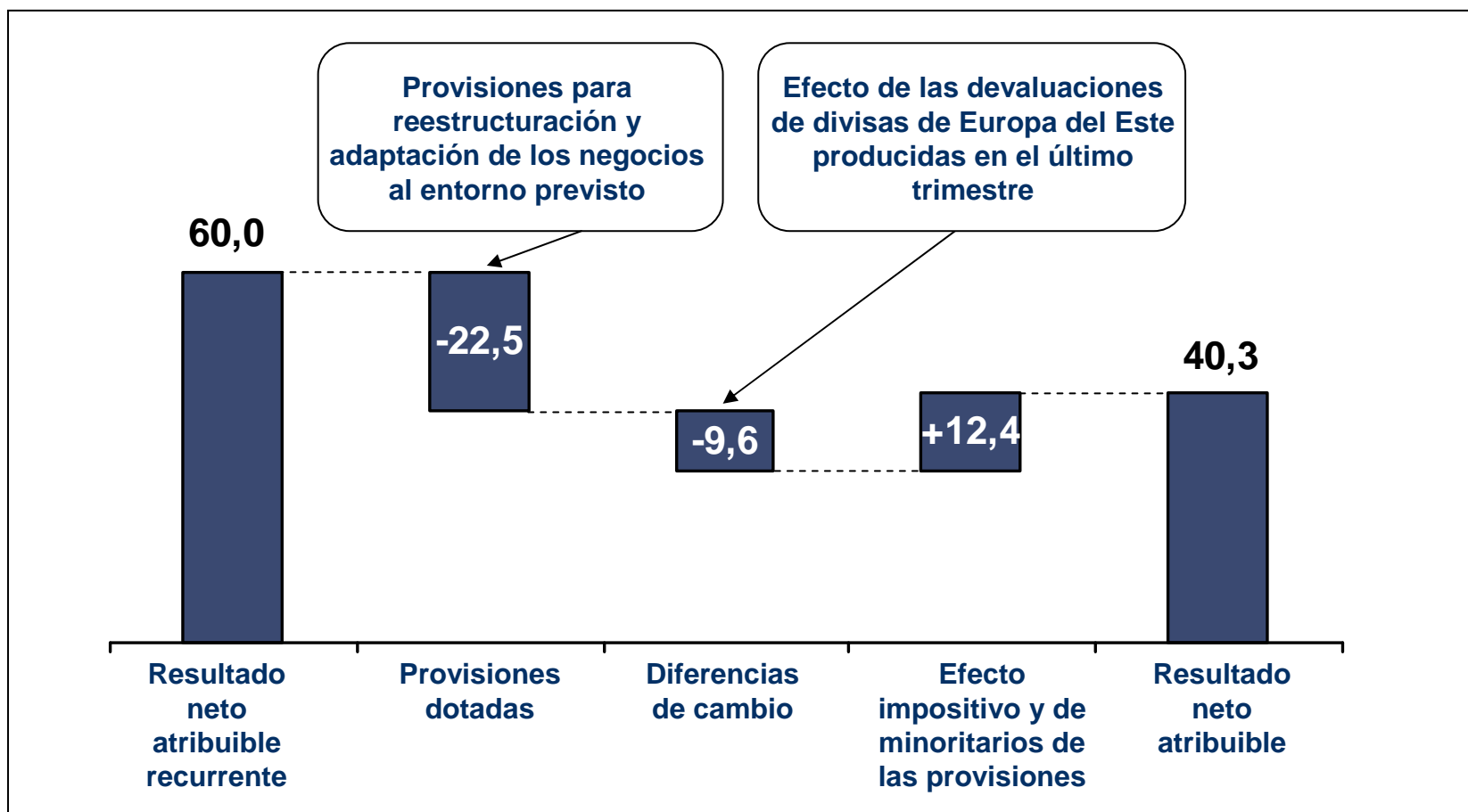
(1) Incluye gastos corporativos no distribuibles y EBITDA de negocios no estratégicos

Nota: EBITDA de 2005 a perímetro constante

RESULTADO NETO ATRIBUIBLE RECURRENTE DE 60 M EUR

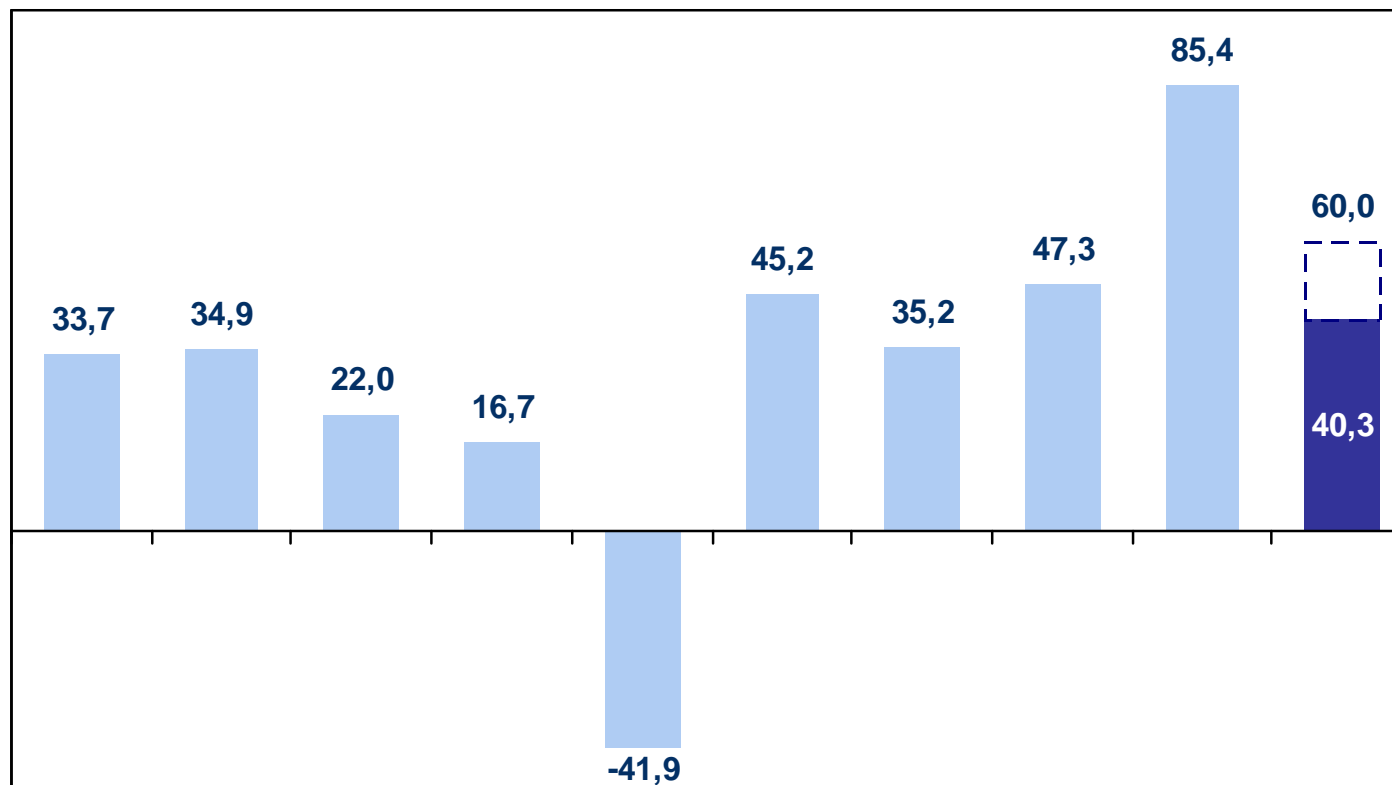
Reducido por efectos no recurrentes a 40 M EUR

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)



Resultado neto sobre ventas

Año	Margen sobre Ventas (%)
1999	5,4%
2000	5,0%
2001	3,1%
2002	2,7%
2003	-2,0%
2004	4,5%
2005	4,9%
2006	7,0%
2007	9,6%
2008	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

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 ⁽¹⁾

243,9



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



Deuda/
EBITDA:
1,5x

(1) Entre otros, pago de sanción de Bruselas a Aragonesas

AGENDA

- **Uralita en 2008**
 - **Resultados consolidados**
 - **Resultados por negocio**
- **Objetivos y ejes de actuación a corto plazo**

EN AISLANTES, MANTENIMIENTO DE LOS NIVELES DE RENTABILIDAD DE 2006



2008
(M EUR)

2007
(M EUR)

2006
(M EUR)

2005
(M EUR)

Principales ejes de actuación

VENTAS

508,0

542,4

495,9

440,0

EBITDA

88,6

130,4

87,4

55,4

% s/Ventas

17,4%

24,0%

17,6%

12,6%

- Adquisición y comienzo de integración del negocio en Turquía
- Revisión de estrategia comercial por país
- Optimización de costes fijos y estructura de soporte
- Revisión de inversiones de crecimiento

EN YESOS, SE MANTIENEN VENTAS DE 2006 AUNQUE CON MENOR RENTABILIDAD POR EL CONTEXTO DEL MERCADO



	2008 (M EUR)	2007 (M EUR)	2006 (M EUR)	2005 (M EUR)
<u>VENTAS</u>	230,6	246,3	234,4	199,6
<u>EBITDA</u>	57,4	67,4	69,1	58,5
% s/Ventas	24,9%	27,4%	29,5%	29,3%

Principales ejes de actuación

- Desarrollo de productos adaptados a renovación
- Adecuación de producción a la demanda
- Reducción de costes fijos
- Optimización de la estructura de soporte
- Gestión activa de stocks

EN TUBERÍAS NIVELES DE RENTABILIDAD SIMILARES A 2006



2008
(M EUR)

2007
(M EUR)

2006
(M EUR)

2005
(M EUR)

**Principales ejes de
actuación**

VENTAS

182,4

198,8

168,6

147,2

EBITDA

12,5

15,9

11,0

3,7

% s/Ventas

6,8%

8,0%

6,5%

2,5%

- Foco en productos de mayor valor añadido
- Mejora de eficiencia industrial y comercial
- Adecuación de producción a la demanda
- Reducción de costes comerciales y de estructura

EN TEJAS, PREPARACIÓN ANTE EL NUEVO CONTEXTO DE MERCADO



**2008
(M EUR)**

**2007
(M EUR)**

**2006
(M EUR)**

**2005
(M EUR)**

**Principales ejes de
actuación**

VENTAS

85,3

107,2

102,9

105,2

- **Apuesta por productos de mayor margen**

EBITDA

9,2

16,7

17,0

16,1

- **Reestructuración industrial**
- **Optimización de la estructura de soporte**

% s/Ventas

10,8%

15,6%

16,5%

15,3%

- **Gestión activa de stocks**

AGENDA

- Uralita en 2008

- **Objetivos y ejes de actuación a corto plazo**

CUATRO EJES DE ACTUACIÓN EN EL CORTO PLAZO

Si bien a medio-largo plazo, seguimos confiando en los fundamentales del negocio, a corto plazo es necesario adaptar la estructura del grupo a las nuevas condiciones del mercado asegurando la rentabilidad

Reestructuración industrial

- Adecuación de las capacidades industriales a las necesidades de la demanda (producto y cantidad)
- Optimización de los procesos industriales y de la estructura logística

Reducción de estructura de soporte y de gastos fijos

- Revisión e importante reducción de actividades de soporte
- Programa de disminución de todas las partidas de costes fijos
- Minimización de la contratación de servicios profesionales externos

Revisión de inversiones

- Revisión de proyectos de crecimiento
 - Retraso de proyectos hasta recuperación de demanda
 - Eliminación de proyectos con menor encaje estratégico
- Optimización de inversiones de mantenimiento en fábricas

Optimización de capital circulante

- Reducción y control estricto de existencias
- Optimización de políticas de financiación a clientes
- Renegociación de condiciones a proveedores

EN 2009 ESTAMOS ENFOCADOS EN MANTENER LA RENTABILIDAD

**Mantener
márgenes en
España**

- Reducción significativa del mercado y por tanto del nivel de ventas
- Reestructuración industrial para adaptar la capacidad al nivel de demanda
- Enfoque en mantener margen mediante
 - Optimización de estructura logística y de soporte
 - Optimización comercial: segmentación de clientes, gama de productos, precios, etc.

**Mantener
niveles de
EBITDA en
resto de
países**

- Incertidumbre sobre la evolución de mercado y del nivel de ventas
- Enfoque en incrementar la flexibilidad de producción
- Optimización de las operaciones y reducción de costes fijos para poder mantener los resultados operativos

Adicionalmente, para poder cumplir nuestros objetivos, se ha establecido un **PLAN DINÁMICO DE MEJORA** con medidas a ejecutar según la evolución real de mercado



Muchas gracias por su atención