

# **PRESENTACIÓN DE RESULTADOS DEL PRIMER SEMESTRE DE 2007**

**URALITA**

**Madrid, 3 de septiembre de 2007**

## PRINCIPALES MENSAJES

- **Resultados del 1S 2007 significativamente mejores que los del 1S 2006 gracias a la buena situación de aislantes y a pesar de los primeros síntomas de ralentización de la actividad de construcción en España**

# PRINCIPALES MAGNITUDES FINANCIERAS

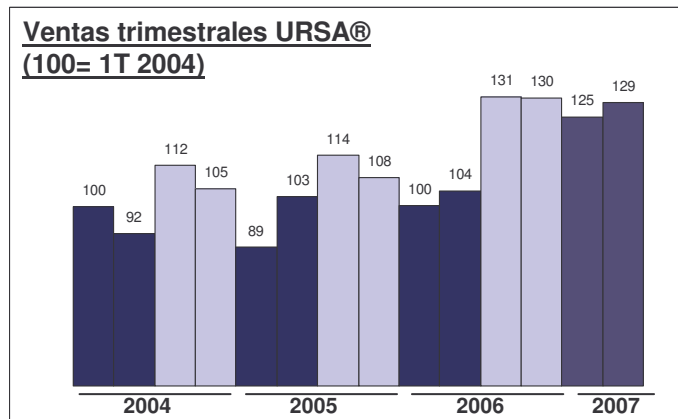
## 1S 2007

Datos en millones de euros

	1S 2007	1S 2006	VARIACIÓN	Comentarios
<b>Ventas</b>	549,0	481,6	+14,0%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Principales incrementos en aislantes, placa de yeso y tuberías</li> <li>• Yeso en polvo y tejas empiezan a notar la ralentización de la actividad constructora en España</li> </ul>
<b>EBITDA</b> Margen EBITDA sobre ventas	114,5 20,9%	81,9 17,0%	+39,8% +3,9pp	
<b>Resultado Neto</b> Margen Rdo. Neto sobre ventas	59,7 10,9%	29,6 6,1%	+101,7% +4,8pp	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menor carga financiera (menor deuda) y fiscal</li> <li>• Mejores resultados en negocios sin minoritarios (aislantes, tuberías)</li> </ul>
<b>Resultado Neto Atribuible a la Sociedad Dominante</b>	47,6	18,3	+160,7%	
<b>Deuda neta</b>	80,4	115,7	-30,5%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mayor flujo de caja por mejora operativa y optimización de inversiones</li> </ul>

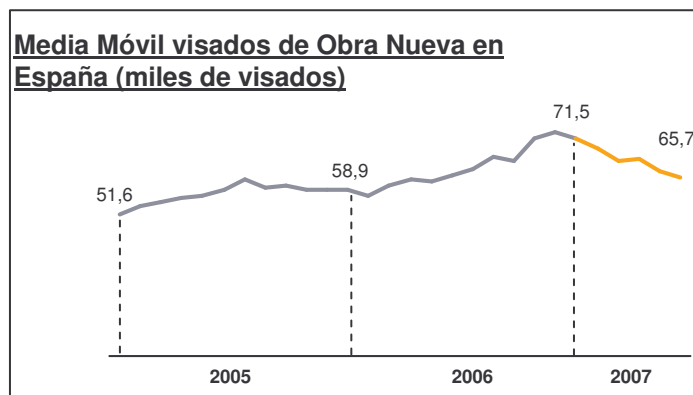
# SITUACIÓN POSITIVA EN AISLANTES EN EUROPA Y SÍNTOMAS DE RALENTIZACIÓN EN ESPAÑA

Mercado europeo de aislantes en crecimiento



- Fuerte demanda en Europa del Este
  - Invierno suave (coyuntural)
  - Incremento obra nueva y reforma
- Continúa desajuste temporal de oferta y demanda
- Entorno regulatorio positivo
- Caída de ritmo en Alemania y Reino Unido

Primeros síntomas de desaceleración en Edificación en España



- Desaceleración del crecimiento de precio de vivienda y primeros síntomas de ralentización de obra nueva residencial
- Reforma sin crecimientos relevantes
- Obra nueva no residencial en aumento

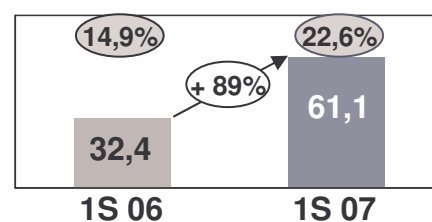
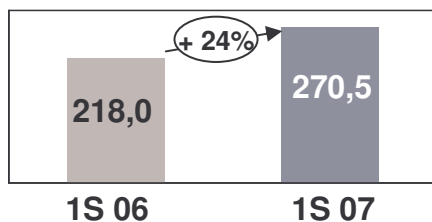
# RESULTADOS POR NEGOCIO

## Ventas

## EBITDA

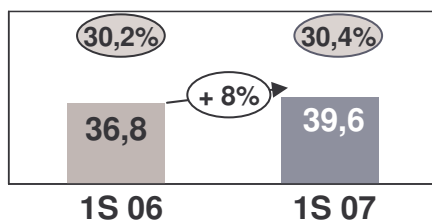
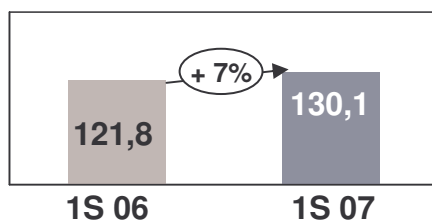
## Comentarios

**Aislantes:  
Ursa®**



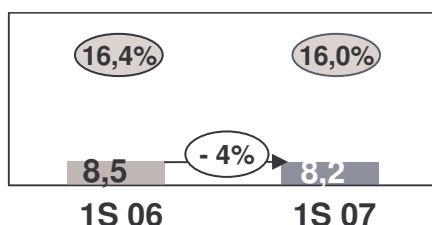
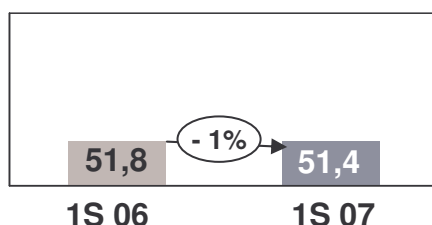
- Incremento de volúmenes (demanda fuerte, mayor actividad por invierno suave) y de precios
- Alto grado de utilización de fábricas

**Yesos:  
Pladur® y  
Algiss®**



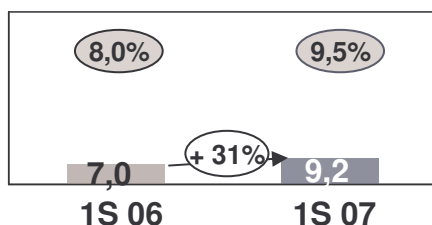
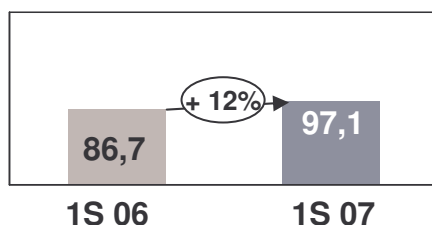
- Pladur®: mantenimiento del ritmo de penetración, alto grado de utilización de fábricas
- Algiss®: Ralentización obra nueva, más ventas de productos de valor añadido

**Tejados:  
Cobert®**



- Ralentización del crecimiento de construcción en España
- Presión competitiva en Portugal

**Tuberías:  
Adequa®**



- Mayor peso relativo de las ventas de productos de mayores márgenes
- Mercado de Obra Civil con fuertes inversiones en infraestructuras

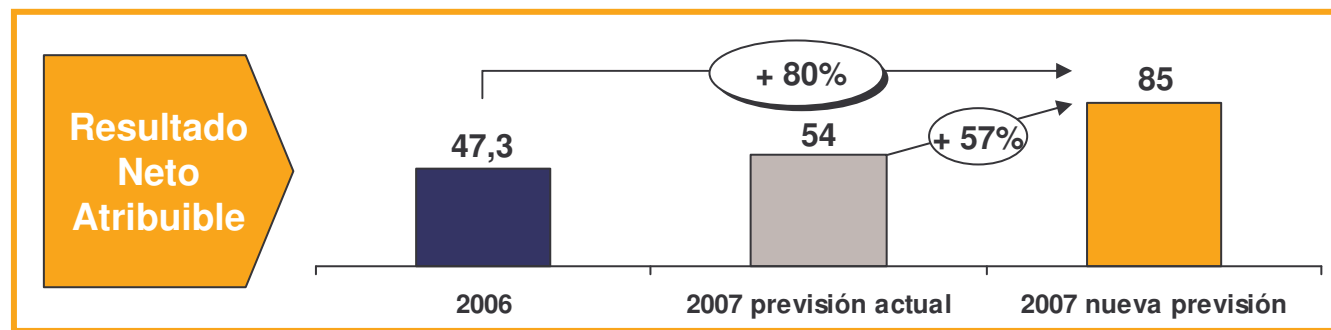
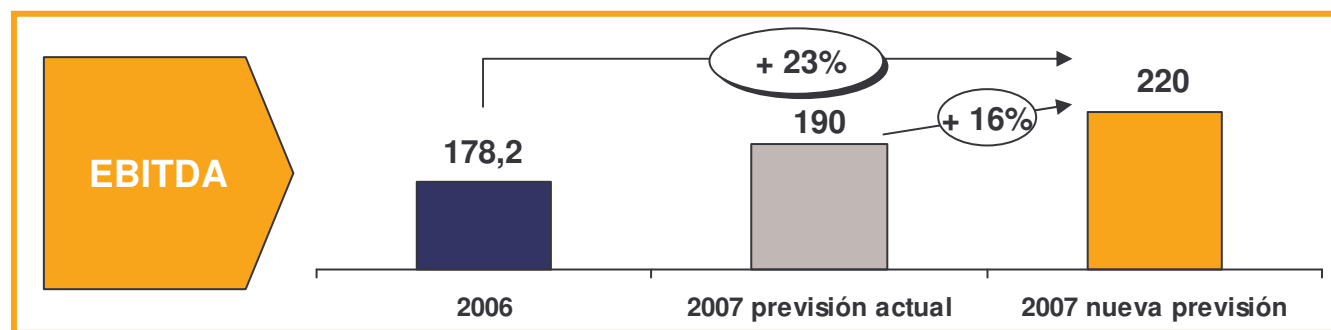
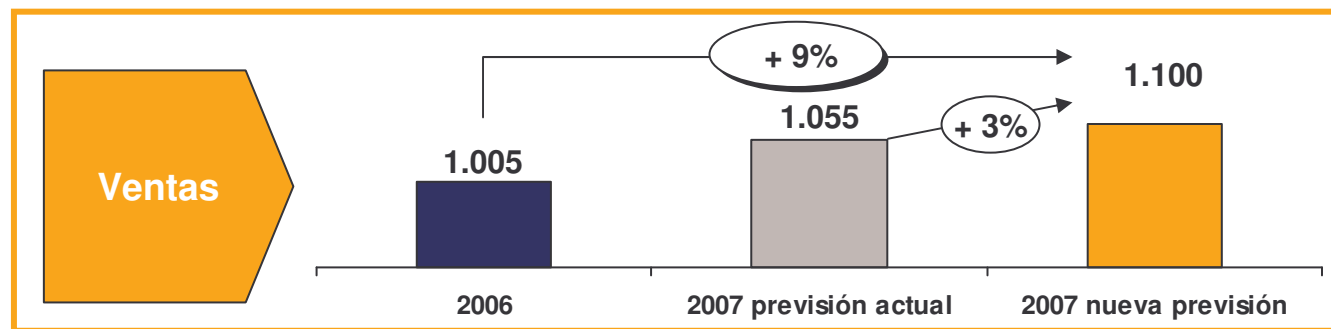
## PRINCIPALES MENSAJES

- Resultados del 1S 2007 significativamente mejores que los del 1S 2006 gracias a la buena situación de aislantes y a pesar de los primeros síntomas de ralentización de la actividad de construcción en España
- **Revisión al alza de previsiones de 2007 aunque el resultado final dependerá del mantenimiento de la actividad constructora en Europa y España**

# NUEVA PREVISIÓN DE RESULTADOS PARA 2007

Hipótesis consideradas:

- España: evolución de construcción similar al primer semestre
- Mantenimiento de las tasas de crecimiento en Europa del Este
- Invierno “estándar” que permita cierta actividad
- Sin incrementos significativos de precios de materias primas



**Adelanto de los resultados previstos para futuro**

## PRINCIPALES MENSAJES

- Resultados del 1S 2007 significativamente mejores que los del 1S 2006 gracias a la buena situación de aislantes y a pesar de los primeros síntomas de ralentización de la actividad de construcción en España
- Revisión al alza de previsiones de 2007 aunque el resultado final dependerá del mantenimiento de la actividad constructora en Europa y España
- **Después de analizar numerosas oportunidades de adquisición, se constata la dificultad de crecer inorgánicamente de manera rentable en materiales de construcción**



# ACTIVIDAD CORPORATIVA EN MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÁXIMOS DE VALORACIÓN

## Múltiplos crecientes en adquisiciones



## Ejemplos de transacciones de materiales de construcción dentro del portafolio de Uralita

**Paroc**

Múltiplo EV/EBITDA transacción

**12,0x**

- 2º productor europeo de lana de roca (cuota de mercado 5%)
- 6 fábricas en Europa (países nórdicos y Europa del Este)
- Ventaja tecnológica débil
- Adquirido por un fondo de capital riesgo

---

**Superglass**

Múltiplo EV/EBITDA salida a Bolsa

**11,1x**

- 2º productor de lana de vidrio en Reino Unido (potencial dificultad para crecer fuera)
- 1 fábrica en Escocia, con necesidad de inversiones de mantenimiento
- Dependencia tecnología de un tercero
- Desinvertido a través de OPV

**En este contexto, Uralita está encontrando una dificultad muy elevada en adquirir negocios de materiales de construcción sin destruir valor para nuestros accionistas**

# DIFICULTADES AÑADIDAS DE CRECIMIENTO INORGÁNICO PARA URALITA

Oportunidades de adquisiciones en los negocios de Uralita



- Mercado europeo de lanas minerales muy consolidado
- Mercado de XPS no interesante para crecer vía adquisiciones



- Mercado muy consolidado en placa de yeso en Europa
- En yeso en polvo, oportunidades poco atractivas por tamaño y a precios elevados a pesar del contexto de caída de la construcción



- Limitaciones al crecimiento internacional



- Mercado en proceso de consolidación pero con pocas oportunidades atractivas: precios elevados en un contexto de caída de mercado de construcción
- Capacidad limitada de ejercer opciones de consolidación en la Península Ibérica por acumulación de cuota de mercado



- Negocio pendiente de consolidar su rentabilidad
- Mercado muy fragmentado con pocas oportunidades atractivas de consolidación (empresas de tamaño relevante)

Oportunidades limitadas en los negocios más fuertes y de tamaño reducido en el resto

## PRINCIPALES MENSAJES

- Resultados del 1S 2007 significativamente mejores que los del 1S 2006 gracias a la buena situación de aislantes y a pesar de los primeros síntomas de ralentización de la actividad de construcción en España
- Revisión al alza de previsiones de 2007 aunque el resultado final dependerá del mantenimiento de la actividad constructora en Europa y España
- Después de analizar numerosas oportunidades de adquisición, se constata la dificultad de crecer inorgánicamente de manera rentable en materiales de construcción
- **En este contexto, creemos que, con el fin de seguir creando valor para el accionista, Uralita debe evolucionar hacia una estrategia de diversificación: el negocio de materiales de construcción seguirá teniendo un peso relevante, pero se analizarán oportunidades en otros sectores**

# ACTIVOS DISPONIBLES

## Capacidad financiera

- Elevada capacidad de generación de recursos financieros
- Aproximadamente 1.000 millones de euros disponibles actualmente

## Experiencia en creación de valor

- Aprovechamiento de la experiencia de Nefinsa en generación de valor en diferentes circunstancias:
  - Creación y desarrollo de empresas
  - Participación activa en Consejos de Administración
  - Influencia en la gestión

## Experiencia comercial e industrial

- Desarrollo de marcas fuertes en Península Ibérica, Europa del Este y Rusia
- Fortaleza comercial y gestión activa de marketing
- 38 fábricas con gestión optimizada (“benchmarks”)

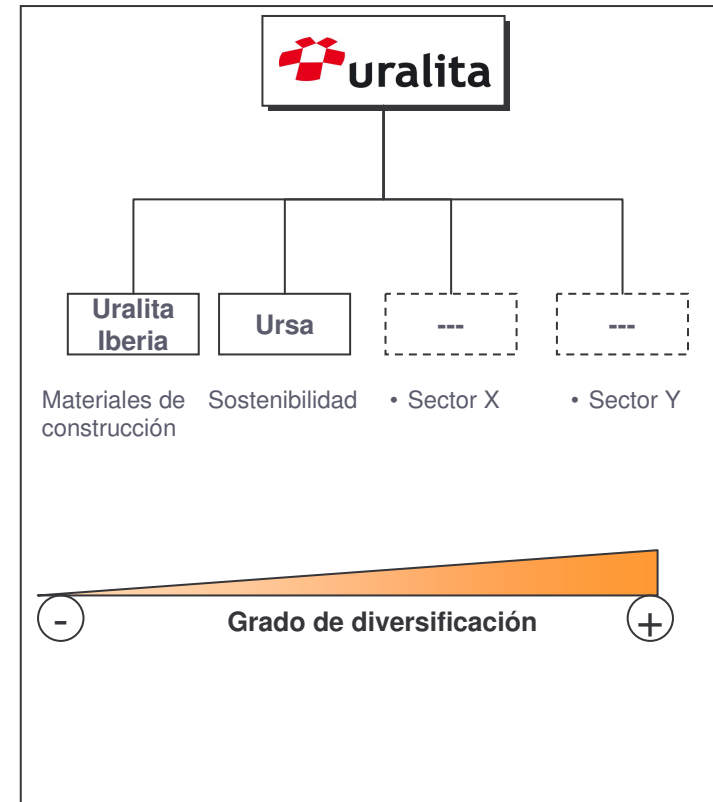
## Experiencia internacional

- Presencia industrial en 12 países, oficinas comerciales en 21 y ventas en más de 35
- Fortaleza, además de en España y Portugal, en Europa del Este y Rusia

# EL OBJETIVO ES AMPLIAR EL PERÍMETRO DE ACTUACIÓN DE URALITA

## Evolucionar hacia una estrategia de diversificación donde Uralita...

- ✓ ... mantenga un peso relevante en el sector de materiales de construcción...
- ✓ ... y al mismo tiempo esté abierta a invertir en otros sectores donde garantizar la generación de valor a futuro...
- ✓ ... con participaciones en empresas de otros sectores donde pueda influir en la gestión





Muchas gracias por su atención