

GRUPO URALITA: UNA NUEVA ETAPA

Presentación a Analistas Financieros

25 de septiembre de 2003

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 del Grupo 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 puede realizar estimaciones.

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.

AGENDA

- **Introducción al Grupo Uralita**
- Estrategia 2004-2006
- 2003: Sentando las bases

URALITA ES UNA EMPRESA MULTINACIONAL

- **Ventas 2003E: 1,333 millones EUR**
 - ~50% realizadas fuera de España
- **Actividad en los sectores Materiales de Construcción y Químico**
 - líder en la Península Ibérica
 - tercer productor europeo de aislantes
- **66 fábricas en 11 países**
- **Alianzas estratégicas con socios líderes (p.e. Lafarge)**

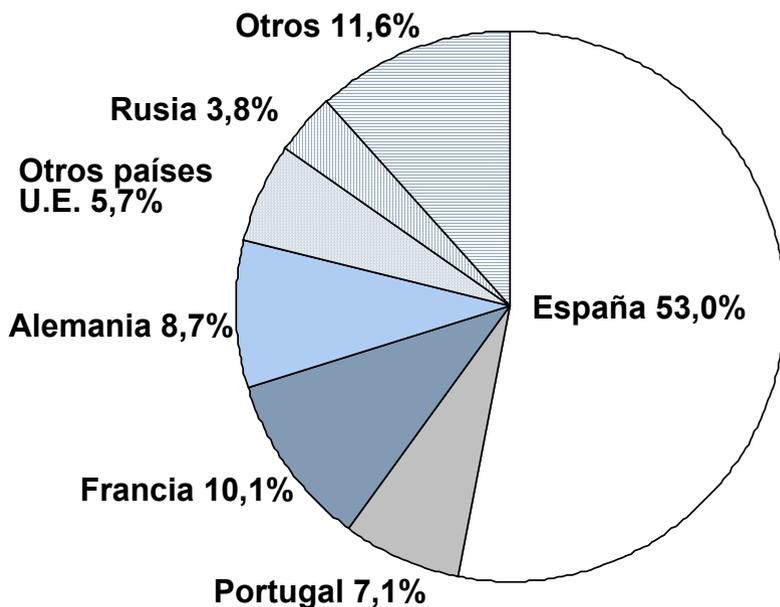
CARTERA DE NEGOCIOS CON POSICIONES DE LIDERAZGO

	% Ventas ⁽¹⁾	% EBITDA ⁽¹⁾	Principales productos	Posición en Península Ibérica
AISLANTES	30,1%	30,1%	<ul style="list-style-type: none"> • Lana Vidrio • XPS 	<ul style="list-style-type: none"> • Segundo • Líder
SISTEMAS DE TUBERÍAS	17,8%	8,7%	<ul style="list-style-type: none"> • Tuberías PVC 	<ul style="list-style-type: none"> • Líder
TEJADOS Y CUBIERTAS	17,4%	17,7%	<ul style="list-style-type: none"> • Tejas • Cubiertas • Azulejos 	<ul style="list-style-type: none"> • Líder • Líder • Top 20
YESOS	12,5%	29,3%	<ul style="list-style-type: none"> • Placa de yeso • Yeso en polvo 	<ul style="list-style-type: none"> • Líder • Segundo
QUÍMICA	22,2%	14,2%	<ul style="list-style-type: none"> • Sosa cáustica • PVC 	<ul style="list-style-type: none"> • Líder • Segundo

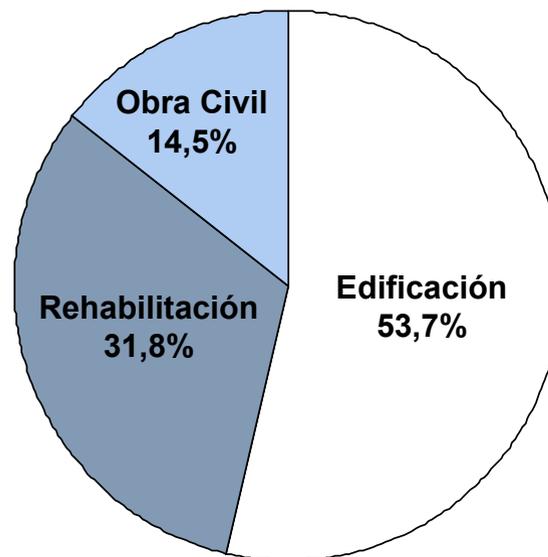
(1) Primer semestre 2003

DIVERSIFICACIÓN EN ZONAS GEOGRÁFICAS Y APLICACIONES DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN

Ventas por País (1)



Ventas por Aplicación (1)



(1) Materiales de Construcción. Primer semestre 2003

INDEX

- Introducción al Grupo Uralita
- **Estrategia 2004-2006**
- 2003: Sentando las bases

LA NUEVA VISIÓN DE URALITA

**Una empresa multinacional,
de materiales de construcción,
enfocada en Europa,
y con una posición de liderazgo
en la Península Ibérica**

Activos y Capacidades

- 1** Excelencia corporativa y cultura de ejecución
- 2** Fortaleza de marca y posiciones de liderazgo
- 3** Eficiencia en costes e inversiones
- 4** Alianzas estratégicas con compañías líderes europeas
- 5** Capacidad de innovación

DOS PERIODOS DIFERENCIADOS EN EL DESARROLLO DEL GRUPO URALITA

2004-2006: Aumento significativo de rentabilidad y caja libre

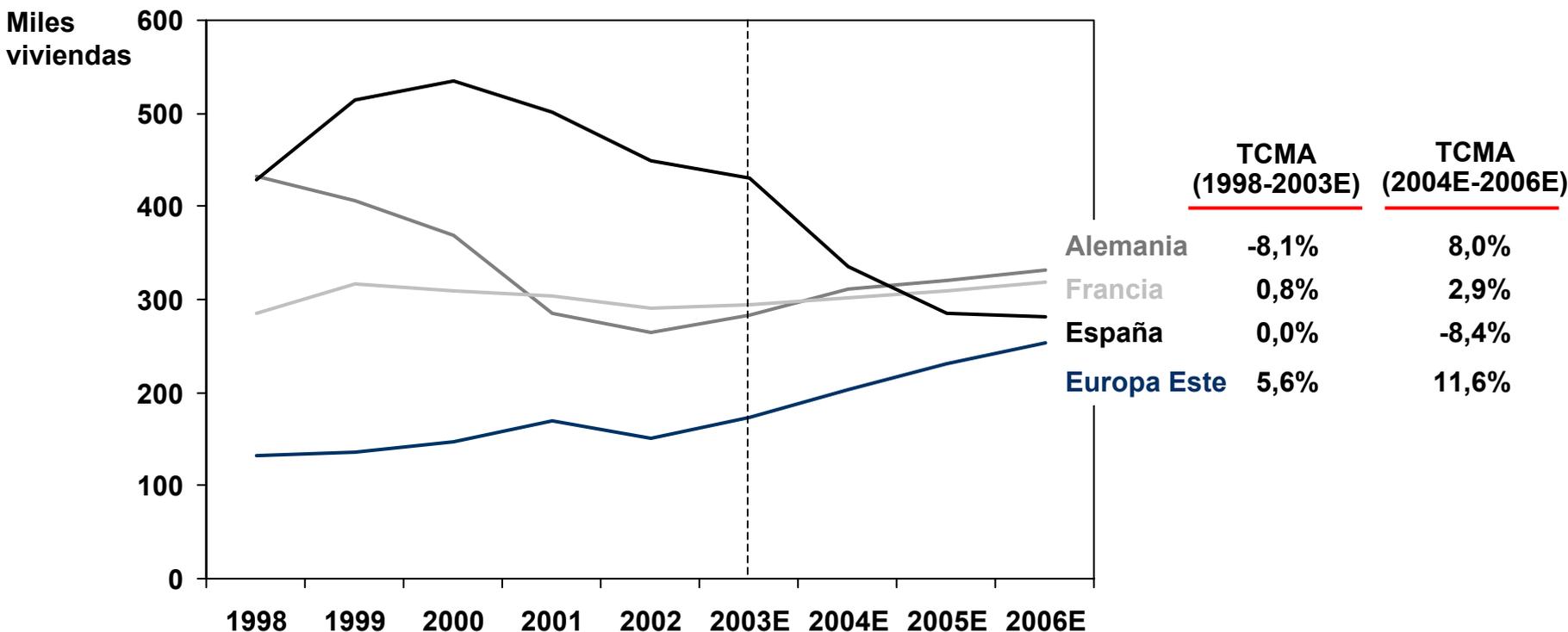
- Mejorar la eficiencia operativa y optimizar inversiones
- Racionalizar la cartera de negocios
- Desarrollar relaciones con socios estratégicos
- Integrar el negocio de Aislantes
- Desinvertir activos no afectos al negocio

2007 en adelante: Crecimiento rentable y enfocado

- Aprovechar oportunidades de crecimiento a través de la realización selectiva de nuevas alianzas/adquisiciones
- Evaluar oportunidades de incorporar nuevas categorías de productos

DESACELARACIÓN EN LA CONSTRUCCIÓN ESPAÑOLA Y REACTIVACIÓN EN EL RESTO DE EUROPA OCCIDENTAL

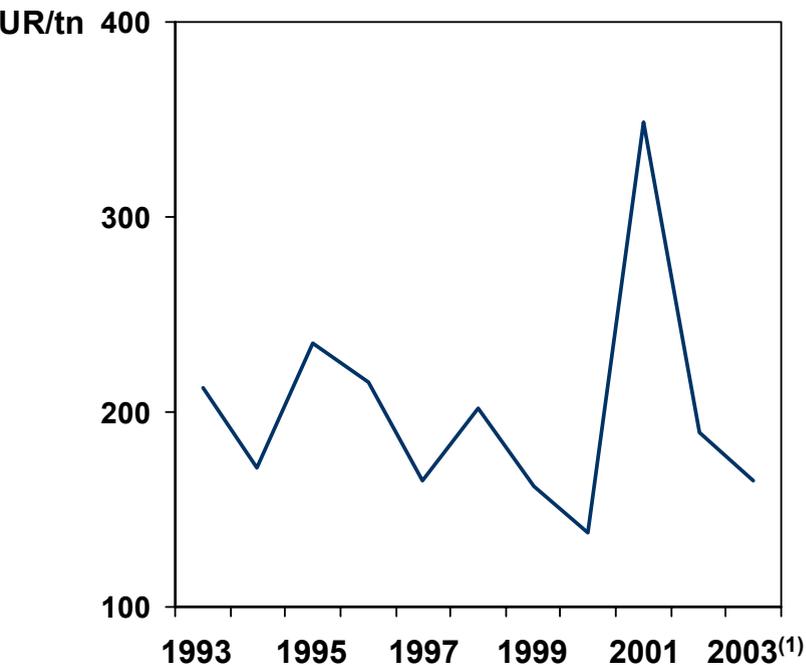
Número de viviendas terminadas



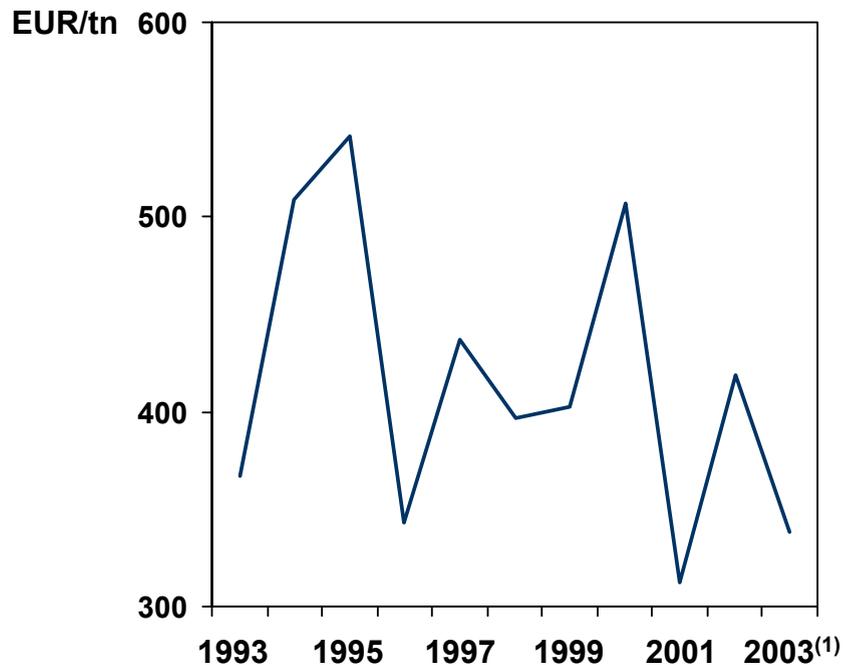
Fuente: Euroconstruct

INDUSTRIA QUÍMICA EN LA PARTE BAJA DEL CICLO

Precios de Sosa Caústica



Margen PVC Ex-etileno



Rango de EBITDA de Aragonesas en 1993 - 2002: 25 - 70 M EUR

(1) Junio-Agosto

Fuente: Chem Systems, Harriman

EL PLAN MEJORARÁ LA EFICIENCIA OPERATIVA, POTENCIANDO LOS NEGOCIOS ESTRATÉGICOS

Prioridades 2004-2006

Negocios Estratégicos

- Aislantes (Lana de Vidrio y XPS)
- Sistemas de Tuberías
- Tejas
- Yesos

- Mejorar eficiencia operativa
- Enfocar inversiones en afianzar posición de liderazgo
- Aprovechar sinergias

Negocios no Estratégicos

- Química
- Aislantes (Lana de Roca y EPS)
- Cerámica Plana
- Cubiertas
- Perfiles y Paneles
- Termoarcilla
- Negocio Brasil

- Mejorar eficiencia operativa
- Conseguir generación estable de caja para el Grupo
- Desinvertir ordenadamente, según oportunidades

CLAVES PARA LA CONSECUCCIÓN DEL PLAN ESTRATÉGICO 2004-2006

CENTRO CORPORATIVO

AISLANTES

SISTEMAS TUBERÍAS

TEJADOS Y CUBIERTAS

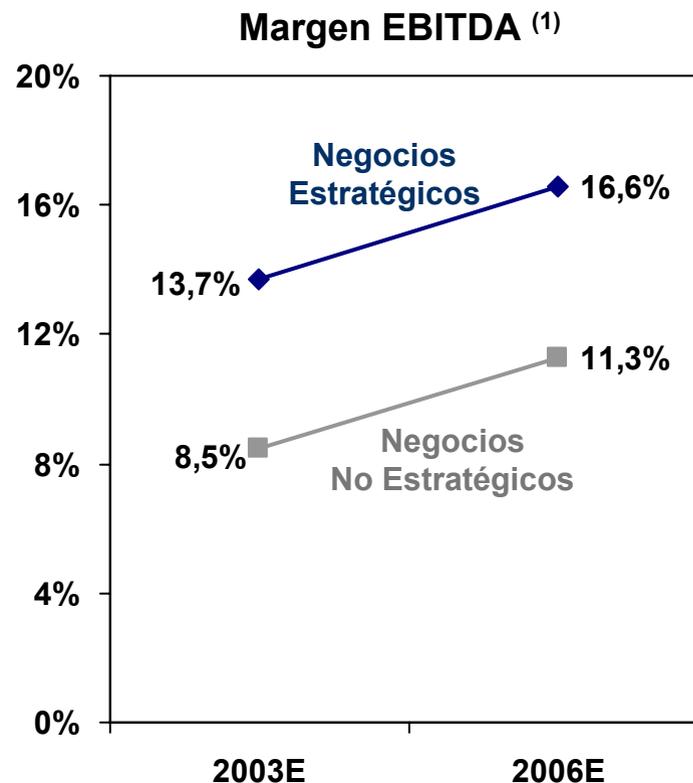
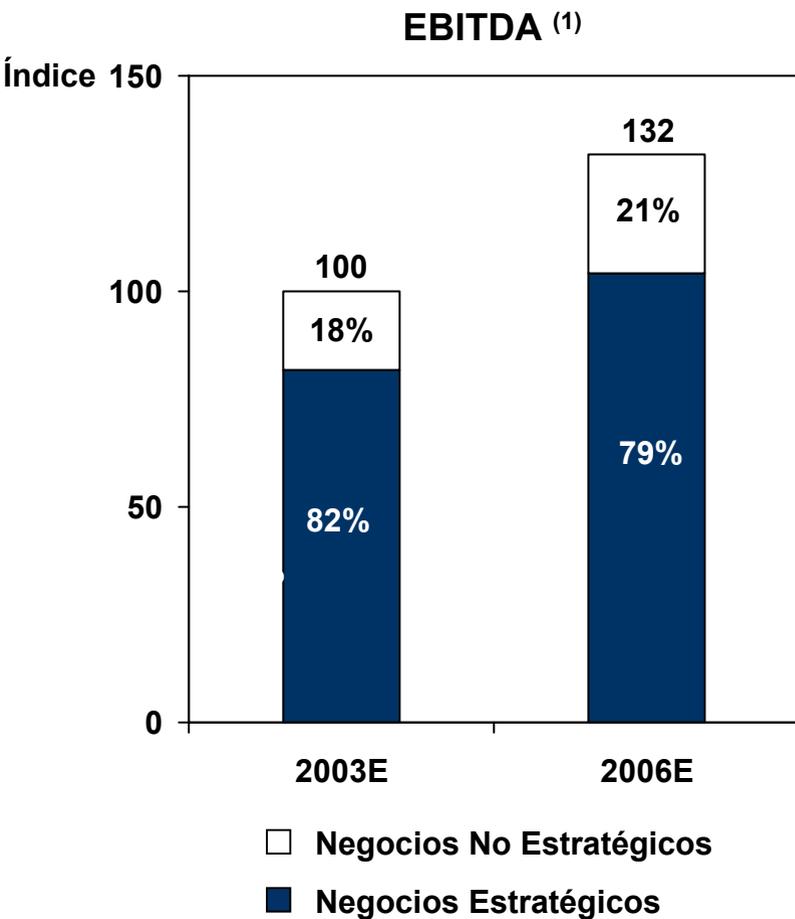
YESOS

QUÍMICA

MEJORA DE LA EFICIENCIA OPERATIVA

- Habilidades corporativas
- Integración con Divisiones
- Plataforma de Sistemas de Información
- Optimización a escala europea
- Racionalización de la cartera
- Recuperación de Europa Occidental
- Liderazgo en Europa del Este
- Desarrollo legislativo
- Habilidades de innovación
- Estrategia comercial
- Planes de Obra Civil y Riego
- Racionalización de la cartera
- Estrategia comercial
- Penetración de la placa
- Habilidades de innovación
- Optimización de costes e inversiones
- Recuperación del ciclo químico

NEGOCIOS ESTRATÉGICOS Y NO ESTRATÉGICOS MEJORARÁN SU EBITDA ABSOLUTO Y RELATIVO



(1) No incluye resultados corporativos

AGENDA

- Introducción al Grupo Uralita
- Estrategia 2004-2006
- **2003: Sentando las bases**

RESULTADO NETO EN 1 S 2003 DE -28,8 M EUR DEBIDO A LOS SANEAMIENTOS ACOMETIDOS

Datos en millones de EUR

	1 S 2003	1 S 2002	% 2003/02
Ventas	664,9	560,9	+ 18,5%
EBITDA	73,1	66,9	+ 9,3%
Resultados Financieros	-14,6	-10,9	-133,9%
Resultados Extraordinarios	-23,0	-7,1	-324,8%
Resultado Neto	-28,8	10,0	-387,9%
<hr style="border-top: 1px dashed red;"/>			
Deuda Neta	525,1	299,9	+ 75,1%

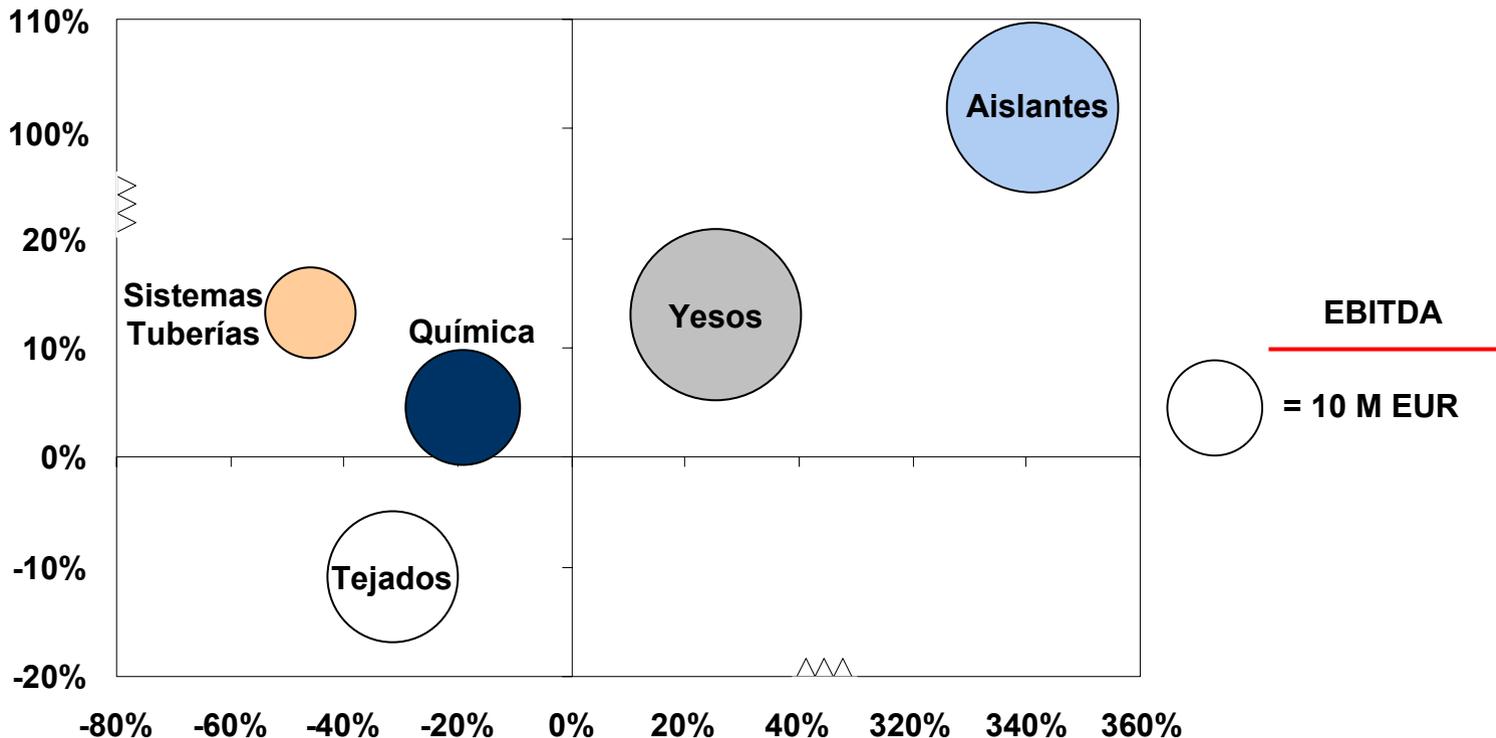
Uralita mantiene sus previsiones financieras para 2003

- Gran parte de los saneamientos ya realizados en el primer semestre de 2003

CRECIMIENTO DE VENTAS Y EBITDA EN LAS DIVISIONES AISLANTES Y YESOS

Crecimiento de Ventas y EBITDA de Divisiones de Uralita

Crecimiento Ventas
(1S 03 - 1S 02)



Crecimiento EBITDA
(1S 03 - 1S 02)

LOS SANEAMIENTOS DE 2003 PERMITIRÁN CONSEGUIR LOS RESULTADOS PREVISTOS EN 2004

	Ejemplos (no exhaustivo)	Impacto BAI 2003 ⁽¹⁾ (M EUR)
Desinversión de activos no estratégicos	• Venta de Aiscondel Laminados	-8,8
	• Venta de Negocio Sanitarios	-7,3
	• Venta de terreno de Aiscondel	+12,6
Racionalización de la capacidad productiva	• Cierre de la planta de Beaucaire	-8,8
	• Cierre de la planta de San Vicente	-5,2
Optimización de costes/ simplificación	• Fusión de Negocios de Aislantes	-5,6
	• Fusión Uralita-Aragonesas ⁽²⁾	N/A

Mejora estimada en EBITDA 2004: +24 M EUR

⁽¹⁾ Resultados Extraordinarios estimados

⁽²⁾ Proyecto en fase de aprobación

URALITA ESTÁ AL MISMO TIEMPO INVIRTIENDO PARA SEGUIR CRECIENDO RENTABLEMENTE

- ➡ Refuerzo de las Áreas Corporativas
- ➡ Estrecha colaboración con socios estratégicos
- ➡ Desarrollo de la plataforma europea en Aislantes
- ➡ Mejora de la eficiencia productiva
- ➡ Nuevos productos de valor añadido
- ➡ Apertura de la planta de Serpuchov