

# **RESULTADOS 2005 GRUPO URALITA**

**Madrid, 24 de Febrero de 2006**

# 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 pueden realizar estimaciones.

Los Estados Financieros de la Sociedad cerrados a 31 de diciembre de 2005 recogidos en este documento se encuentran en proceso de revisión por parte del Auditor Oficial de la sociedad, por lo que, a esta fecha, está pendiente de emisión el correspondiente Informe de Auditoría.

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

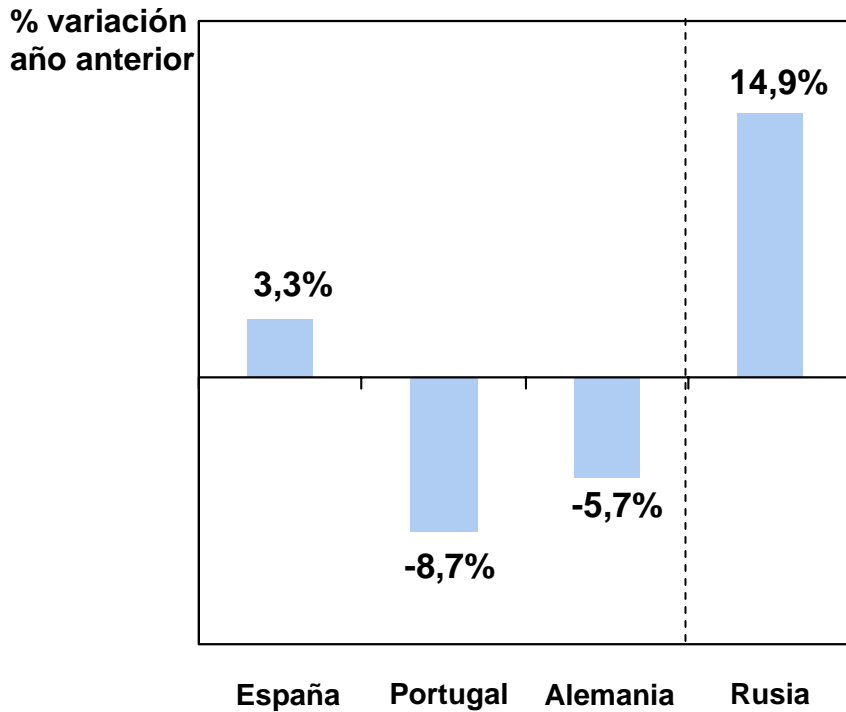
- **Durante 2005, el Grupo Uralita ha continuado la ejecución del Plan Estratégico 2004-2006: finalización del plan de desinversiones, implantación de mejoras de eficiencia en los negocios, simplificación de la estructura organizativa.**
- **En un contexto macroeconómico complejo y a pesar del menor perímetro de negocio, el Grupo ha alcanzado en 2005 un Beneficio Neto Atribuido de 35,2 millones de Euros, el segundo mejor de la última década, y ha reducido la deuda hasta 140 millones de Euros.**
- **Para 2006, las medidas de mejora puestas en marcha deberían permitir, a perímetro constante y sin considerar posibles adquisiciones, mejorar la rentabilidad de los negocios estratégicos.**

# AGENDA

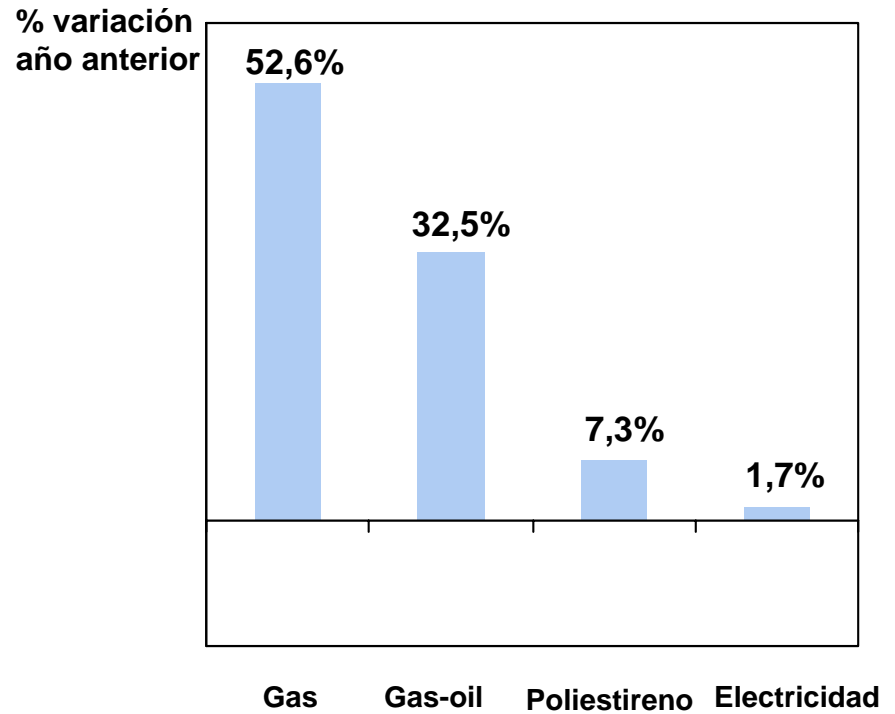
- **Principales hitos de 2005**
- Resultados del Grupo en 2005
- Expectativas para 2006

# CONTEXTO MACROECONÓMICO COMPLEJO

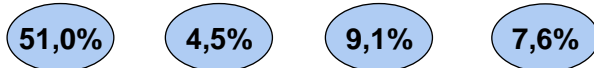
## Evolución del mercado de la edificación



## Incremento del coste de la energía



## % Ventas Grupo Uralita



Fuente: Euroconstruct; Uralita

# EJES DE ACTUACIÓN DEL GRUPO URALITA DURANTE 2005

1

Finalización del  
proceso de  
reestructuración del  
portafolio de negocios

2

Mejora de la eficiencia  
en los Negocios  
Estratégicos

3

Rediseño de la  
organización

## Desinversiones realizadas

• Cerámica Sanitaria	01/03
• Aislantes EPS:	
- Barberá del Vallés	11/03
- Alcalá de Guadaíra	12/03
- Tapolca (Hungría)	12/03
• Lana de Roca	12/03
• Cerámica Plana	12/03
• Promat	03/04
• Cerámicas Estructurales	01/05
• Lusofane	04/05
• Tejas Brasil	05/05
• Uraçan	05/05
• Aragonesas	06/05
• Teczone	11/05
• Cubiertas	02/06

## Implicaciones 2002 vs. 2005

- Disminución de la deuda del Grupo Uralita por desinversiones:
  - 263 Millones de Euros
- Simplificación del portafolio de negocios y enfoque del equipo directivo en Negocios Estratégicos:
  - Negocios: 17 → 4
  - Fábricas: 70 → 37
  - Plantilla: 7.166 → 4.096
- Mejora de la rentabilidad:
  - Rdo. Neto/Ventas: 2,7% → 4,9%

EV/EBITDA  
medio

x6,8

## 2 MEJORA DE LA EFICIENCIA

### Aislantes

### Yesos

### Tejas

### Tuberías

#### Iniciativas industriales implantadas

- Ajuste capacidad productiva: cierre fábrica de Wesel
- Mejora de la eficiencia operativa en fábricas
- Cierre de tres fábricas más pequeñas/ menos eficientes
- Modernización tecnológica
- Concentración y especialización de fábricas

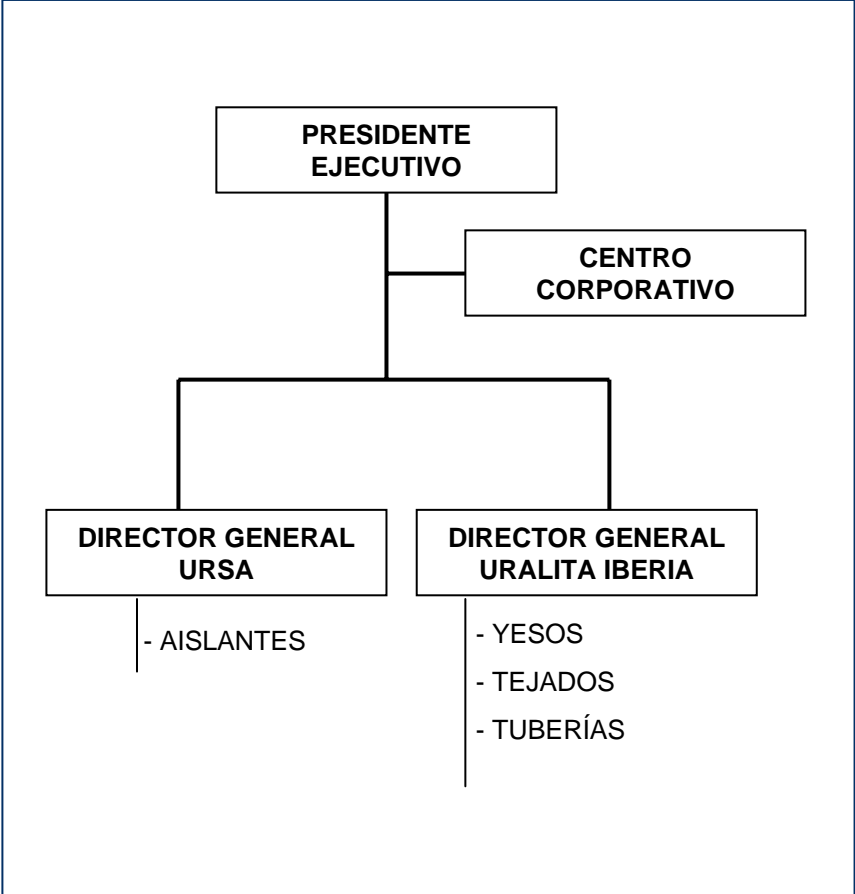
#### Iniciativas comerciales implantadas

- Concentración y enfoque comercial en productos/ mercados más rentables
- Desarrollo y promoción de PLADUR®
- Lanzamiento marca ALGÍSS® de Yeso en Polvo
- Optimización organigrama comercial
- Lanzamiento marca única COBERT®
- Simplificación de la estructura comercial
- Replanteamiento del modelo de distribución



# 3 REDISEÑO DE LA ORGANIZACIÓN

## Nuevo modelo organizativo



## Implicaciones

- **Centro Corporativo:**
  - Adaptación a estructura más simple del Grupo
  - Reducción costes fijos
  - Enfoque en crecimiento
  
- **URSA**
  - Consolidación de Unidades Operativas
  - Reducción costes fijos de estructura
  - Traslado de oficinas centrales a Madrid
  
- **Uralita Iberia**
  - Reducción costes fijos de estructura
  - Captura de mejores prácticas industriales
  - Análisis de oportunidades comerciales conjuntas

# AGENDA

- Principales hitos de 2005

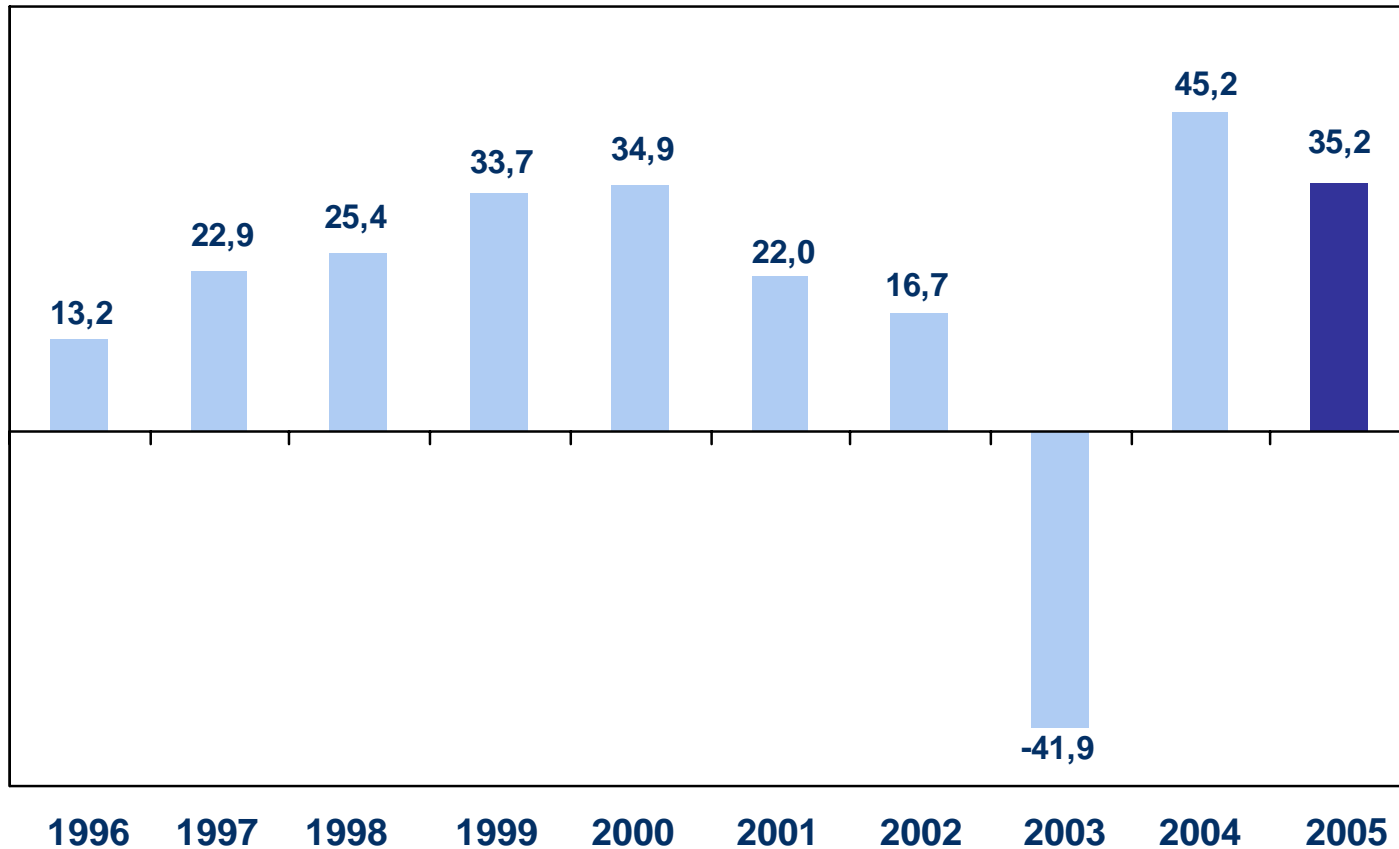
- **Resultados del Grupo en 2005:**

**- Grupo Uralita**  
**- Por negocio**

- Expectativas para 2006

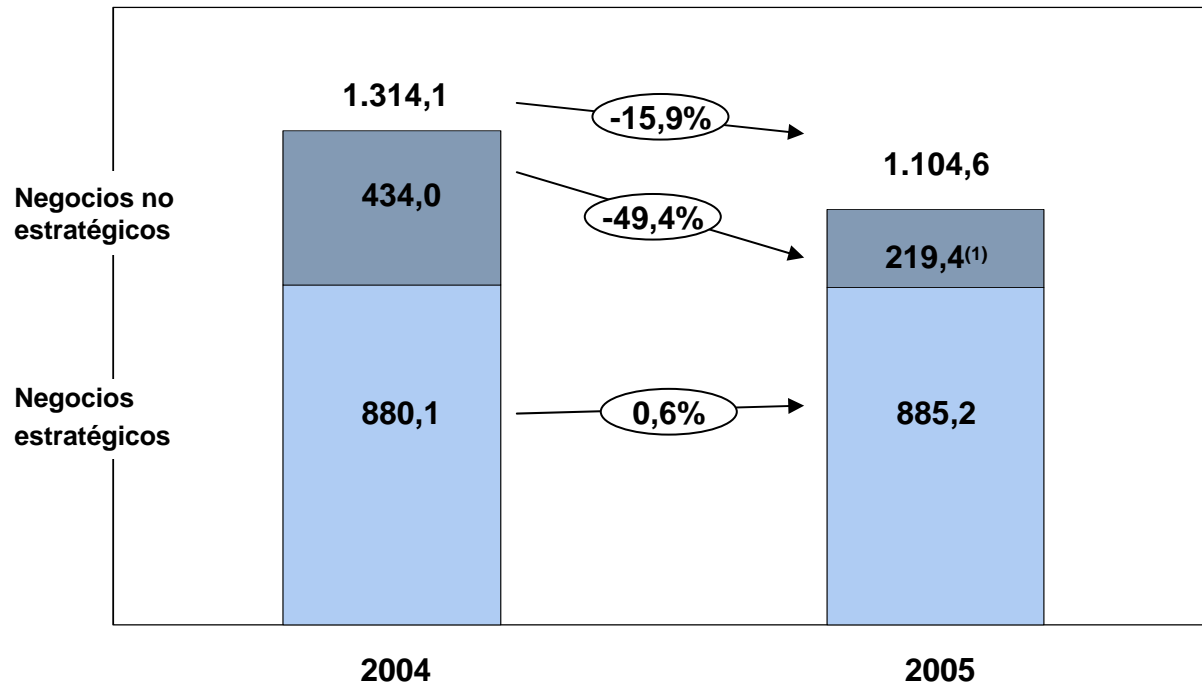
# A PESAR DEL CONTEXTO EXTERNO Y DEL MENOR PERÍMETRO, EL SEGUNDO MEJOR RESULTADO EN LOS ÚLTIMOS DIEZ AÑOS

**Resultado Neto Sociedad Dominante Grupo Uralita (M EUR)**



# CONSOLIDACIÓN DE LAS VENTAS DE LOS NEGOCIOS ESTRATÉGICOS

## VENTAS CONSOLIDADAS



<sup>(1)</sup> Las Ventas correspondientes a la División Química de enero a mayo de 2005 fueron de 144,3 millones de Euros

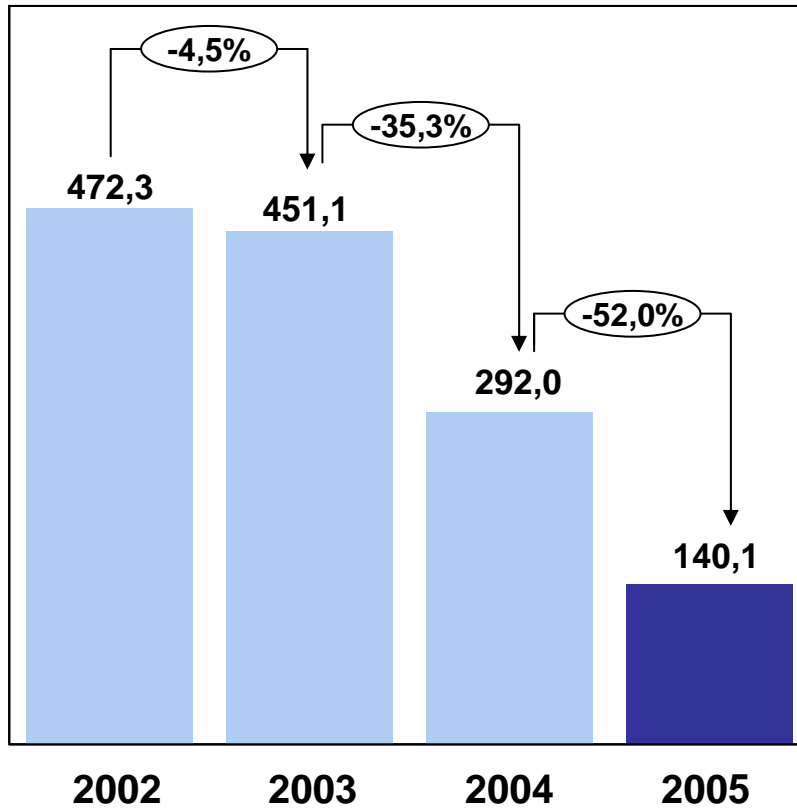
# EVOLUCIÓN DEL EBITDA CONDICIONADA POR AISLANTES Y MENOR PERÍMETRO

	EBITDA 2005 (M EUR)	EBITDA 2004 (M EUR)	VARIACIÓN 04/ 05
<b>AISLANTES</b>	<b>55,4</b>	<b>74,2</b>	<b>-25,3%</b>
Margen	12,6%	17,1%	
<b>YESOS</b>	<b>58,5</b>	<b>52,2</b>	<b>+12,1%</b>
Margen	29,3%	28,6%	
<b>TEJAS</b>	<b>15,5</b>	<b>21,2</b>	<b>-26,9%</b>
Margen	14,8%	17,6%	
<b>TUBERÍAS</b>	<b>3,7</b>	<b>1,5</b>	<b>+138,2%</b>
Margen	2,3%	0,8%	
<b>TOTAL ESTRATÉGICOS <sup>(1)</sup></b>	<b>127,6</b>	<b>147,2</b>	<b>-13,3%</b>
<b>NO ESTRATÉGICOS</b>	<b>22,9</b>	<b>42,6</b>	<b>-46,2%</b>
<b>TOTAL GRUPO URALITA</b>	<b>150,5</b>	<b>189,8</b>	<b>-20,7%</b>
% Ventas	13,6%	14,4%	

<sup>(1)</sup> Incluye ajustes

# REDUCCIÓN DE DEUDA NETA

## Endeudamiento neto del Grupo Uralita (M EUR)



Uralita podrá plantearse  
 incrementar el "pay-out"  
 con cargo al Beneficio  
 Neto Atribuible de 2005

Deuda/  
EBITDA

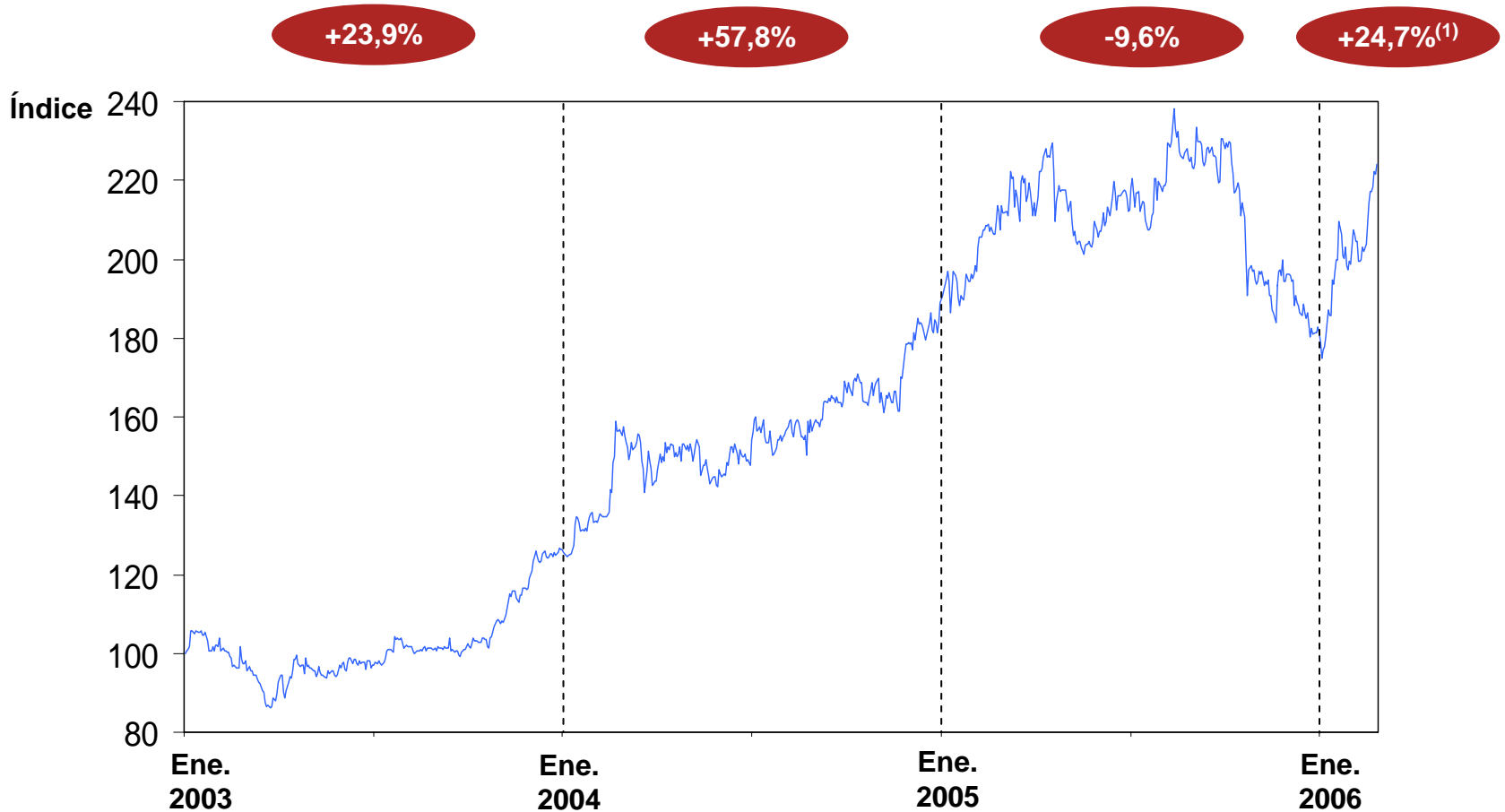
x3,3

x2,8

x1,5

x0,9

# EVOLUCIÓN DE LA ACCIÓN DE URALITA: PRECIO MEDIO DURANTE 2005: 4,11 EUR/acción



**XX** =Variación anual de la cotización Uralita

(1) Variación de la cotización del 02/01/2006 al 22/02/2006

Fuente: Bloomberg; JCF

# AGENDA

- Principales hitos de 2005

- **Resultados del Grupo en 2005:**

- **Grupo Uralita**

- **Por negocio**

- Expectativas para 2006



# AISLANTES: COYUNTURA DESFAVORABLE EN 2005. PLAN DE REESTRUCTURACIÓN EN UN NEGOCIO DE ELEVADO POTENCIAL

2005 (M EUR)	2004 (M EUR)	Variación 04/05
-----------------	-----------------	--------------------

## Principales ejes de actuación

<b><u>VENTAS</u></b>	<b>440,0</b>	<b>435,3</b>	<b>+1,1%</b>
<b><u>EBITDA</u></b>	<b>55,4</b>	<b>74,2</b>	<b>-25,3%</b>
<b>% s/Ventas</b>	<b>12,6%</b>	<b>17,1%</b>	
<b><u>PAGOS</u></b>			
<b><u>INVERSIONES</u></b>	<b>54,8</b>	<b>43,9</b>	<b>+24,8%</b>
<b><u>PLANTILLA</u></b>	<b>2.188</b>	<b>2.239</b>	<b>-2,3%</b>

- Ajuste de capacidad productiva en Europa Occidental (cierre de la fábrica de Wesel, Alemania) y ampliación en Europa del Este (2ª línea Serpuchov, Rusia)
- Concentración y enfoque comercial en mercados/ productos más rentables
- Captura de sinergias entre Unidades Operativas por consolidación de las existentes
- Reducción de costes de estructura y traslado de las oficinas centrales de Frankfurt a Madrid

# YESOS: CRECIMIENTO EN TAMAÑO Y RENTABILIDAD

2005 (M EUR)	2004 (M EUR)	Variación 04/05
-----------------	-----------------	--------------------

<b><u>VENTAS</u></b>	<b>199,6</b>	<b>182,3</b>	<b>+9,5%</b>
<b><u>EBITDA</u></b>	<b>58,5</b>	<b>52,2</b>	<b>+12,1%</b>
<b>% s/Ventas</b>	<b>29,3%</b>	<b>28,6%</b>	
<b><u>PAGOS</u></b>			
<b><u>INVERSIONES</u></b>	<b>12,9</b>	<b>11,0</b>	<b>+17,3%</b>
<b><u>PLANTILLA</u></b>	<b>492</b>	<b>509</b>	<b>-3,3%</b>

## Principales ejes de actuación

- Incremento de la presión comercial y de marketing para aumentar la penetración de PLADUR®
- Desarrollo de aplicaciones para techos de PLADUR®
- Lanzamiento de la marca ALGÍSS® para Yeso en Polvo
- Lanzamiento de productos de Yeso en Polvo con mayor valor añadido
- Mejora de la eficiencia operativa en la fábrica de Valdemoro

# TEJADOS (INCLUYE NO ESTRATÉGICOS): REVISIÓN ESTRATÉGICA PARA ANTICIPARNOS AL MERCADO

2005 (M EUR)	2004 (M EUR)	Variación 04/05
-----------------	-----------------	--------------------

<b><u>VENTAS</u></b>	<b>182,6</b>	<b>231,0</b>	<b>-20,9%</b>
<b><u>EBITDA</u></b>	<b>21,8</b>	<b>32,3</b>	<b>-32,5%</b>
<b>% s/Ventas</b>	<b>11,9%</b>	<b>14,0%</b>	
<b><u>PAGOS</u></b>			
<b><u>INVERSIONES</u></b>	<b>6,8</b>	<b>7,0</b>	<b>-2,9%</b>
<b><u>PLANTILLA</u></b>	<b>921</b>	<b>1.529</b>	<b>-39,8%</b>

## Principales ejes de actuación

- Desinversión Negocios no estratégicos
- Rediseño de la estructura industrial:
  - Cierre fábricas con costes más elevados
  - Plan de modernización de la tecnología
- Simplificación estructura societaria
- Lanzamiento de COBERT® como marca única
- Adaptación de los gastos generales y comerciales a la nueva estructura

**Nota:** Las magnitudes financieras incluyen los Negocios No Estratégicos

• Ventas 2004= 130,1 M EUR; EBITDA 2004= 11,1 M EUR

• Ventas 2005= 84,1 M EUR; EBITDA 2005= 6,3 M EUR

# TUBERÍAS (INCLUYE NO ESTRATÉGICOS): PLAN DE MEJORA PARA VOLVER A LA RENTABILIDAD ESPERADA

2005 (M EUR)	2004 (M EUR)	Variación 04/05
-----------------	-----------------	--------------------

<b><u>VENTAS</u></b>	<b>163,7</b>	<b>212,9</b>	<b>-23,1%</b>
<b><u>EBITDA</u></b>	<b>3,6</b>	<b>2,2</b>	<b>+63,6%</b>
<b>% s/Ventas</b>	<b>2,2%</b>	<b>1,0%</b>	
<b><u>PAGOS</u></b>			
<b><u>INVERSIONES</u></b>	<b>5,9</b>	<b>7,3</b>	<b>-28,9%</b>
<b><u>PLANTILLA</u></b>	<b>585</b>	<b>793</b>	<b>-26,2%</b>

## Principales ejes de actuación

- Desinversión actividades no estratégicas y abandono productos no rentables
- Especialización de fábricas por líneas de productos
  - Aumento utilización fábricas
  - Ventajas de escala
  - Aplicación mejores prácticas
- Enfoque equipo comercial a nueva estructura industrial
- Reducción costes fijos y concentración actividades de gestión en fábricas
- Gestión diferenciada de centros de distribución para asegurar rentabilidad positiva

**Nota:** Las magnitudes financieras incluyen los Negocios No Estratégicos

- Ventas 2004= 49,4 M EUR; EBITDA 2004= 0,7 M EUR
- Ventas 2005= 16,6 M EUR; EBITDA 2005= -0,1 M EUR

# AGENDA

- Principales hitos de 2005
- Resultados del Grupo en 2005
- **Expectativas para 2006**

# PRINCIPALES HIPÓTESIS MACROECONÓMICAS PARA 2006

- **Disminución moderada de la actividad de edificación en España**
- **Inicio de recuperación del mercado centro-europeo de edificación**
- **Incremento del impacto de los gastos energéticos en los negocios industriales**

# RESULTADOS PREVISTOS 2006

**Objetivos 2006**

**Real 2005**

<b>VENTAS</b>	<b>930 M EUR<sup>(1)</sup></b>	<b>1.105 M EUR</b>
<b>EBITDA</b>	<b>144 M EUR<sup>(1)</sup></b>	<b>150 M EUR</b>
<b>Margen s/ Ventas</b>	<b>15,5%</b>	<b>13,6%</b>
<b>RESULTADO NETO</b>	<b>53 M EUR</b>	<b>54 M EUR</b>
<b>Margen s/ Ventas</b>	<b>5,7%</b>	<b>4,9%</b>
<b>BENEFICIO NETO ATRIBUIBLE</b>	<b>35 M EUR</b>	<b>35 M EUR</b>

<sup>(1)</sup> A périmetro constante la evolución respecto a 2005 es +5.0% en Ventas y +12.8% en EBITDA

# AGENDA

- Principales hitos de 2005
- Resultados del Grupo en 2005
- Expectativas para 2006
- **Anexo: Principales magnitudes financieras 2003-2005**



# PRINCIPALES MAGNITUDES FINANCIERAS

## Grupo Uralita Consolidado

### Datos en M EUR

	2003	2004	2005
Ventas	1.314,6	1.314,1	1.104,6
Resultado Neto Explotación	71,7	98,8	80,9
Resultado Neto	-26,4	60,8	53,6
Resultado Neto Sdad. Dominante	-41,9	45,2	35,2
Flujo de Caja Libre	83,8	185,6	188,4
Deuda Neta a 31/12	451,1	292,0	140,1
Plantilla a 31/12	6.326	6.205	4.340
<b>EBITDA</b>	162,0	189,8	150,5
<b>% Ventas</b>	12,3%	14,4%	13,6%

# BALANCE DE SITUACIÓN

## Grupo Uralita Consolidado

### Datos en M EUR

	2003	2004	2005		2003	2004	2005
<b>Inmovilizado Inmaterial</b>	18,9	11,8	17,9	<b>Capital y Reservas</b>	381,6	321,5	339,7
<b>Inmovilizado Material</b>	694,8	611,6	445,1	<b>Pérdidas y Ganancias Atrib. Sdad. Dominante</b>	-41,9	45,2	35,2
<b>Inmovilizado Financiero</b>	10,2	120,8	127,6	<b>Socios Externos</b>	95,5	98,2	97,6
<b>Otros Activos</b>	86,5	51,8	88,7	<b>Diferencias Negativas de Consolidación</b>	0,9	0,0	0,0
<b>Existencias</b>	126,6	145,6	92,9	<b>Otros Pasivos</b>	30,1	60,1	28,3
<b>Deudores</b>	261,8	177,9	119,5	<b>Acreedores a Largo Plazo</b>			
<b>Tesorería y Otros</b>	23,2	12,9	11,7	- Comerciales	16,6	13,2	13,4
				- Financieros	251,8	263,5	122,8
				<b>Acreedores a Corto Plazo</b>			
				- Comerciales	276,2	298,9	243,7
				- Financieros	211,2	31,8	22,7
<b>TOTAL ACTIVO</b>	1.222,0	1.132,4	903,4	<b>TOTAL PASIVO</b>	1.222,0	1.132,4	903,4



**Muchas gracias por su atención**