

# **RESULTADOS 2011 URALITA**

**1 de marzo de 2012**

## 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.**

**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.**

## RESUMEN EJECUTIVO

### ***AUMENTA LA DIVERSIFICACIÓN INTERNACIONAL (68% DE LAS VENTAS) Y EL ENFOQUE EN AHORRO ENERGÉTICO (81% DE LAS VENTAS EN AISLAMIENTO Y PLADUR®)***

- En el conjunto del año, Uralita generó 677 M€ de ventas, repitiendo prácticamente el volumen de negocio de 2010. El año se ha caracterizado por un primer semestre de crecimiento respecto a 2010 y por un segundo semestre de contracción, afectado por el empeoramiento de la situación económica en Europa y en especial en España.
- Por geografías, 2011 se ha caracterizado por un aumento de ventas de un 6% en los mercados internacionales (que supusieron un 68% de las ventas totales de Uralita en 2011) y por una caída del 13% en España, donde la actividad del sector de la construcción se vio fuertemente impactada por la contracción de la economía en el segundo semestre.
- La rentabilidad operativa (EBITDA) se redujo hasta 77 M€, lo que representa una caída de cerca del 11% respecto a 2010, afectada por la caída adicional de actividad en los negocios que operan en España, por una mayor presión competitiva y por los incrementos de precio de la energía y algunas materias primas.
- Uralita cierra el ejercicio con unas pérdidas de 27M€ como consecuencia de dotar provisiones por 25M€ para sanear su balance, principalmente para hacer frente al deterioro de activos causado por la caída de la demanda en España. Sin estos extraordinarios, el resultado neto atribuible hubiera estado cercano a cero, como en el ejercicio anterior.
- Durante 2011 Uralita continuó un riguroso control de caja, consiguiendo mejorar su gestión del circulante y optimizando su política de inversiones, lo que permitió reducir su deuda financiera en 2,5 M€ respecto a 2010. Sin embargo, la reducción del volumen de ventas en España ha causado una reducción de la cartera de titulización, lo que ha provocado que la deuda financiera neta antes de titulización aumentara hasta los 255 M€, dejando el ratio Deuda/EBITDA en 3,3 veces.
- Para 2012, y con la escasa visibilidad actual, prevemos una ligera recuperación de ventas impulsada por el crecimiento del negocio de aislantes en Europa y una mejora de márgenes soportado por los programas de mejora operativa que Uralita ha empezado a implantar durante el cuarto trimestre de 2011 y que tendrán pleno efecto en 2012

## AGENDA


- **Uralita en 2011**
- **Perspectivas y prioridades de gestión para 2012**

# INCREMENTO DE LAS VENTAS INTERNACIONALES QUE HA COMPENSADO LA CAÍDA EN ESPAÑA



### Europa Occidental y Central


- Crecimiento impulsado por la regulación favorable a la eficiencia energética



44% +5%

### Europa del Este y Rusia


- Mejora económica que ha impulsado al sector de la construcción, ralentizada en 2S



24% +7%

### España


- Fuerte contracción en sector de la construcción en general, más acusada en el negocio de Yesos



32% -13%

### URALITA

- La diversificación geográfica permite compensar la caída de ventas en España

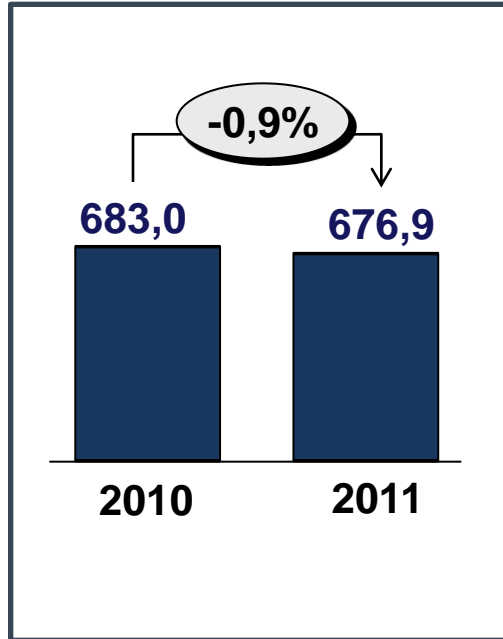


-0,9%

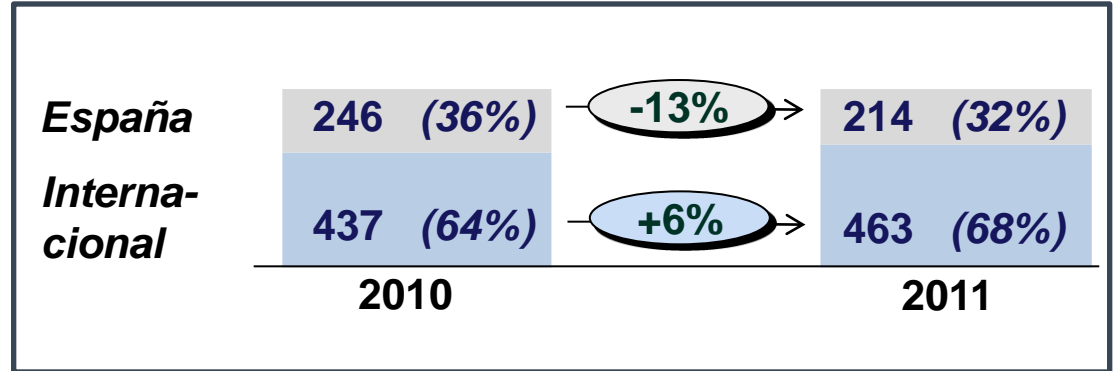
# URALITA: CADA VEZ MÁS INTERNACIONAL Y MÁS ENFOCADA EN AISLANTES Y PLADUR®

Datos en M EUR

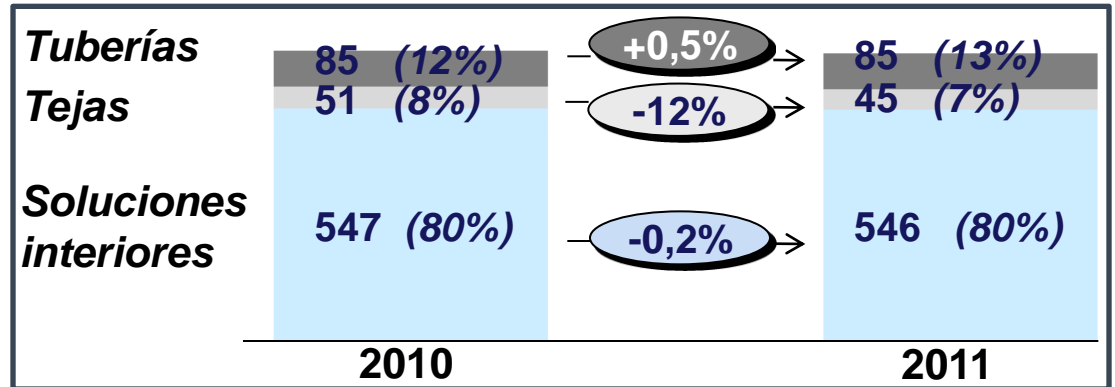
Ventas consolidadas



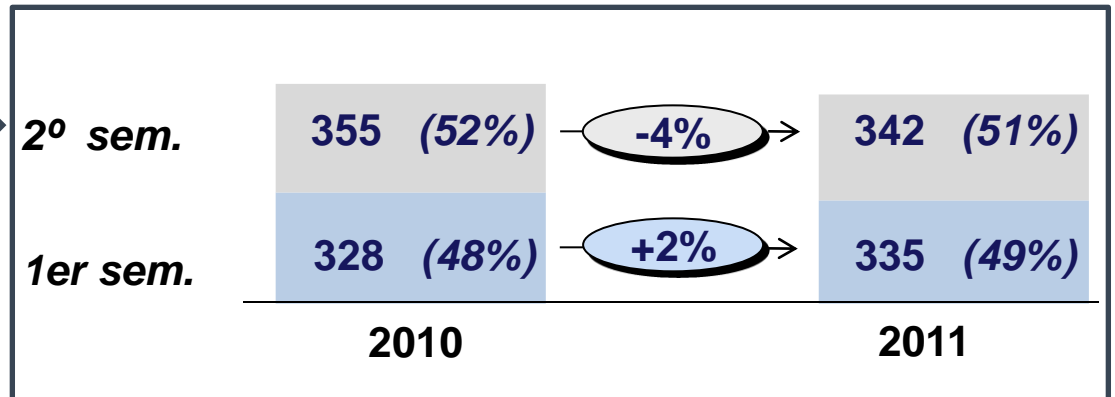
Por geografía



Por negocio



Por semestre



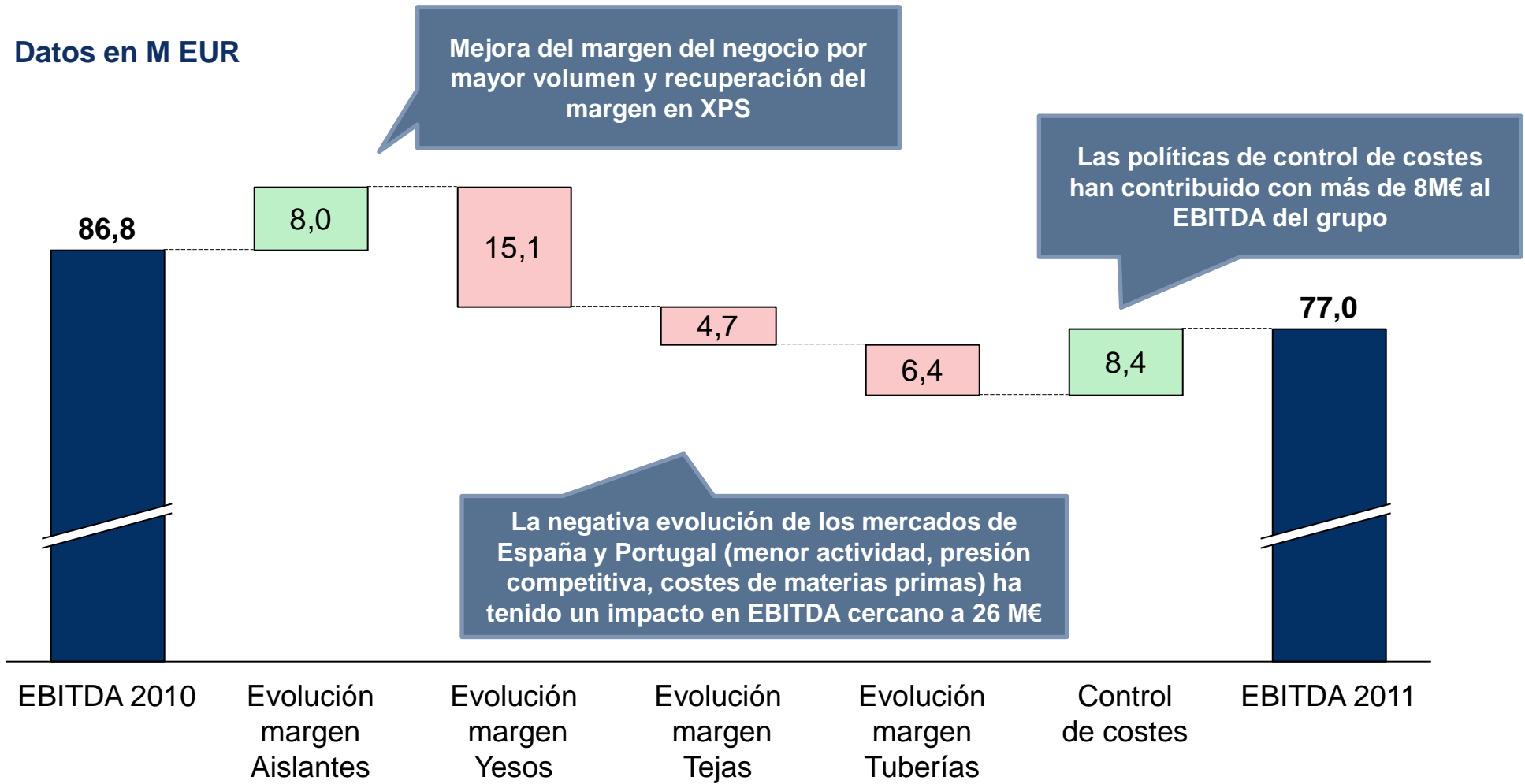
El recrudescimiento de la crisis durante el verano ha afectado los resultados del 2S

# VENTAS Y EBITDA POR LÍNEA DE NEGOCIO

Línea de negocio	Productos	Ventas 2011 (M€)	Var 11/10	EBITDA 2011 (M€)	Margen	Var 11/10
<b>Eficiencia energética en edificios</b>						
Soluciones interiores	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aislantes lana de vidrio</li> </ul> 	546,2 (80%)	-0,2% • Aisl +6,3% • Yesos -21,7%	76,1	13,9%	1,0 pp
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aislantes XPS</li> </ul> 					
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pladur® (Placa de Yeso)</li> </ul> 					
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Yeso en polvo</li> </ul>					
Tejas	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tejas cerámica</li> <li>Tejas hormigón</li> <li>Piezas</li> </ul> 	45,0 (7%)	-12,0%	4,5	10,0%	-4,0 pp
<b>Gestión eficiente del agua</b>						
Tuberías	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tuberías para infraestructuras</li> <li>Tuberías y piezas para edificación</li> </ul> 	85,0 (13%)	+0,5%	-1,9	-2,2%	-4,0 pp
<b>TOTAL URALITA*</b>		<b>676,9 (100%)</b>	<b>-0,9%</b>	<b>77,0</b>	<b>11,4%</b>	<b>-11,3% (-1,3 pp)</b>

# EL EBITDA DEL GRUPO SE HA VISTO NEGATIVAMENTE AFECTADO POR LA CAÍDA DE ACTIVIDAD EN LOS NEGOCIOS QUE OPERAN EN ESPAÑA

Datos en M EUR





# URALITA ACABA 2011 CON UN RESULTADO NETO ATRIBUIBLE DE -27 M€, DEBIDO PRINCIPALMENTE A LA CAIDA DE EBITDA Y LAS PÉRDIDAS POR VENTAS DE TERRENOS Y DETERIORO DE ACTIVOS

Datos en M EUR

	2011	2010	Diferencia
<b>Ventas</b>	<b>676,9</b>	<b>683,0</b>	-0,9%
EBITDA	77,0	86,8	-11,3%
EBIT Operativo <sup>1</sup>	29,3	37,9	-22,7%
<b>Resultado de explotación</b>	<b>-20,4</b>	<b>24,9</b>	N/A
<b>Resultado financiero</b>	<b>-19,0</b>	<b>-12,6</b>	50,9%
<b>Resultado antes de impuestos<sup>2</sup></b>	<b>-38,9</b>	<b>13,0</b>	-49,8%
Impuesto sobre sociedades	+11,7	-5,1	-19,0%
<b>Resultado neto</b>	<b>-27,2</b>	<b>7,8</b>	-50,7%
Resultado socios minoritarios	-0,1	7,2	24,2%
<b>Resultado neto atribuible</b>	<b>-27,1</b>	<b>0,6</b>	-94,0%

Menor EBIT Operativo afectado por la caída de EBITDA

Resultado de explotación afectado por resultados no recurrentes, fundamentalmente:

- Provisiones por 25M€
- Bajas de activos e indemnizaciones por 8M€
- Reclamaciones por 6M€
- Pérdida por venta de terrenos por 3M€

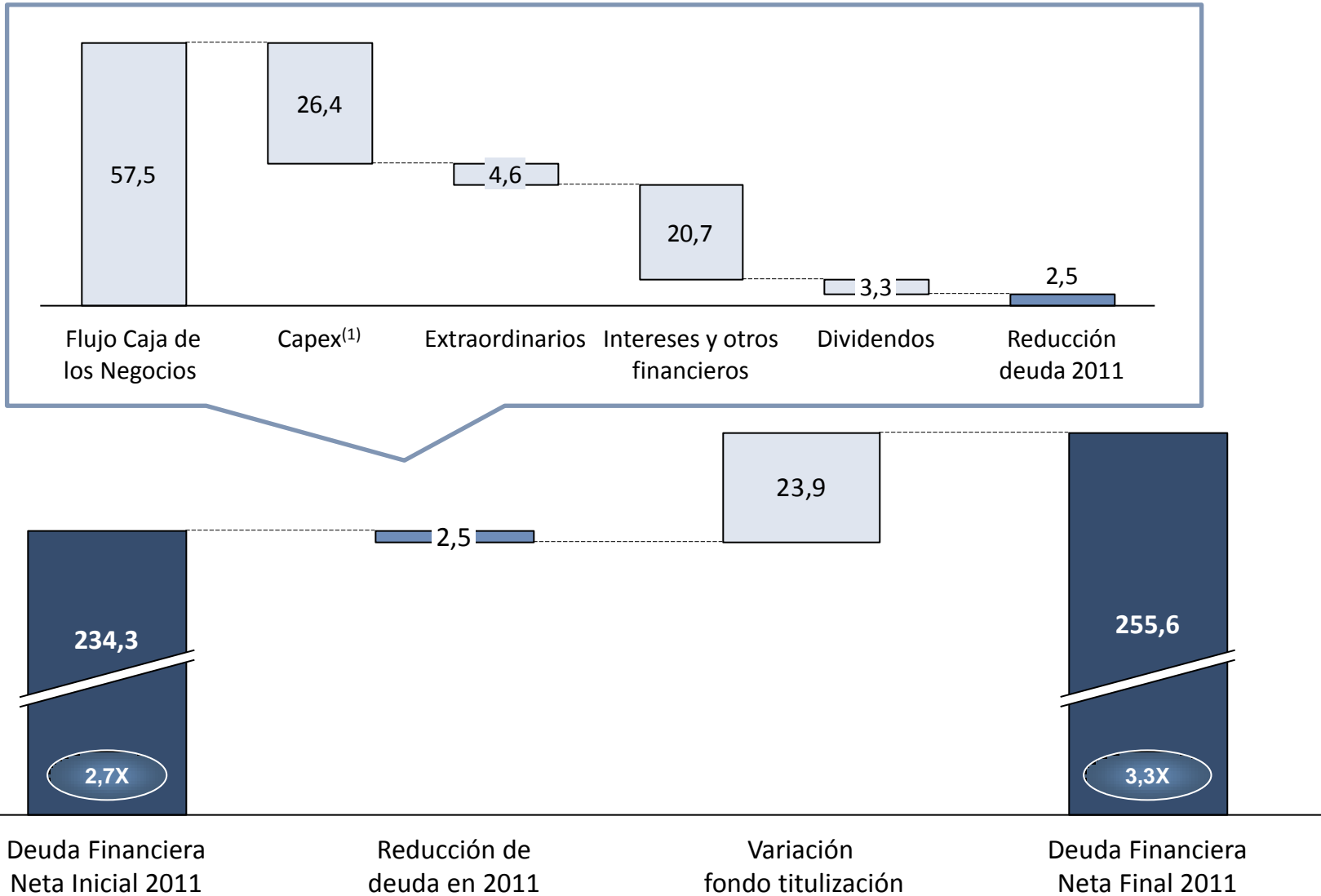
Mayores gastos financieros debidos al impacto negativo del tipo de cambio (-2,6M€ en 2011 vs +2.1M€ en 2010)

1. EBITDA – Amortizaciones

2. Incluye resultado de entidades valoradas por participación (0,6M € en 2011 y 0,7 M € en 2010)

# EL ESTRICTO CONTROL DE CAJA PERMITE REDUCIR LA DEUDA FINANCIERA BRUTA EN 2,5 M€

Datos en M EUR



(1) 15 M € de mantenimiento y 11 M € de crecimiento

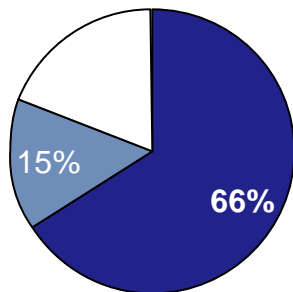
## AGENDA

- **Uralita en 2011**
- **Perspectivas y prioridades de gestión para 2012**

# EL ENFOQUE EN AISLANTES Y LA DIVERSIFICACIÓN INTERNACIONAL MITIGARÁN EL PLANO COMPORTAMIENTO DEL MERCADO ESPAÑOL

## Un negocio cada vez enfocado en eficiencia energética y aislantes...

### Ventas por negocio

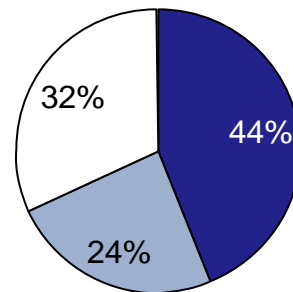


■ Aislantes  
■ Placa Yeso

- Aislantes motor del crecimiento en 2012, gracias al claro impulso para reducir consumo energético
- Variables de crecimiento
  - Regulación: eficiencia energética y cambio climático
  - Precio de la energía
  - Mayor uso de aislantes

## ...diversificado geográficamente y con posiciones de liderazgo en los mercados donde está presente

### Ventas por geografía



■ Europa Occidental  
■ Europa Este y Rusia  
■ España

- Europa Occidental y Central (44%)
  - Uralita: # 2 en aislantes (lana de vidrio)
  - Crecimiento moderado pero estable por renovación y regulación
- Europa del Este y Rusia (24%)
  - Uralita: líder en aislantes (lana de vidrio) con 6 fábricas en la región
  - Crecimiento por recuperación PIB y mejora eficiencia energética
- España (32%)
  - Uralita: #1 en Placa de yeso, Tejas y Tuberías
  - Limitadas perspectivas de recuperación del mercado en el corto plazo

## Prioridades de gestión para 2012

**1** Expectativas de crecimiento

- Captura del crecimiento de la demanda de aislantes
- Plan en ejecución para aumentar las ventas de exportación en los negocios que operan en España

**2** Planes de mejora de la Eficiencia

- Plan de mejora de la eficiencia industrial en todos los negocios para reducir impacto de incrementos de materias primas y energía
- Revisión y optimización de estructura de costes fijos y de personal, especialmente en España, para adaptarlos al contexto del mercado



**Muchas gracias por su atención**