



# **GRUPO URALITA: PRESENTACIÓN A ANALISTAS FINANCIEROS**

**Madrid, 27 de Julio de 2005**

# 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.

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

- **Resultados del primer Semestre de 2005:  
Cumplimiento acelerado del Plan Estratégico**
- Resultados por Divisiones
- Actualización de los objetivos para el 2005 tras las desinversiones

# ACELERACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS DEL PLAN ESTRATÉGICO

## Reestructuración y maximización del potencial de valor

- |  |           |
|--|-----------|
| • Definición Plan Estratégico            | 2003      |
| • Reestructuración negocios              | 2003      |
| • Redefinición modelo Organizativo       | 2003      |
| • Firma préstamo Sindicado               | 2003      |
| • Integración Aislantes                  | 2004      |
| • Mejora eficiencia operativa            | 2004-2005 |
| • Desarrollo de plataformas Corporativas | 2004-2005 |
| • Reestructuración de la deuda           | 2004      |
| • Reestructuración Tuberías              | 2004-2005 |

## Racionalización del portafolio de negocios

- |                           |   |          |
|---------------------------|---|----------|
| • Cerámica Sanitaria      | ✓ | 31.01.03 |
| • Aislantes EPS           |   |          |
| - Barberá del Vallés      | ✓ | 14.11.03 |
| - Alcalá de Guadaíra      | ✓ | 12.12.03 |
| - Tapolca (Hungría)       | ✓ | 20.12.03 |
| • Aislantes Lana de Roca  | ✓ | 23.12.03 |
| • Cerámica Plana          | ✓ | 23.12.03 |
| • Promat                  | ✓ | 31.03.04 |
| • Riego                   | ✓ | 01.12.04 |
| • Cerámicas Estructurales | ✓ | 21.01.05 |
| • Lusofane                | ✓ | 08.04.05 |
| • Negocio Brasil          | ✓ | 09.05.05 |
| • División Química        | ✓ | 02.06.05 |
| • Urcan                   | ✓ | 23.06.05 |
| • Teczone                 | ✓ | -        |
| • Fibrocemento            | ✓ | -        |

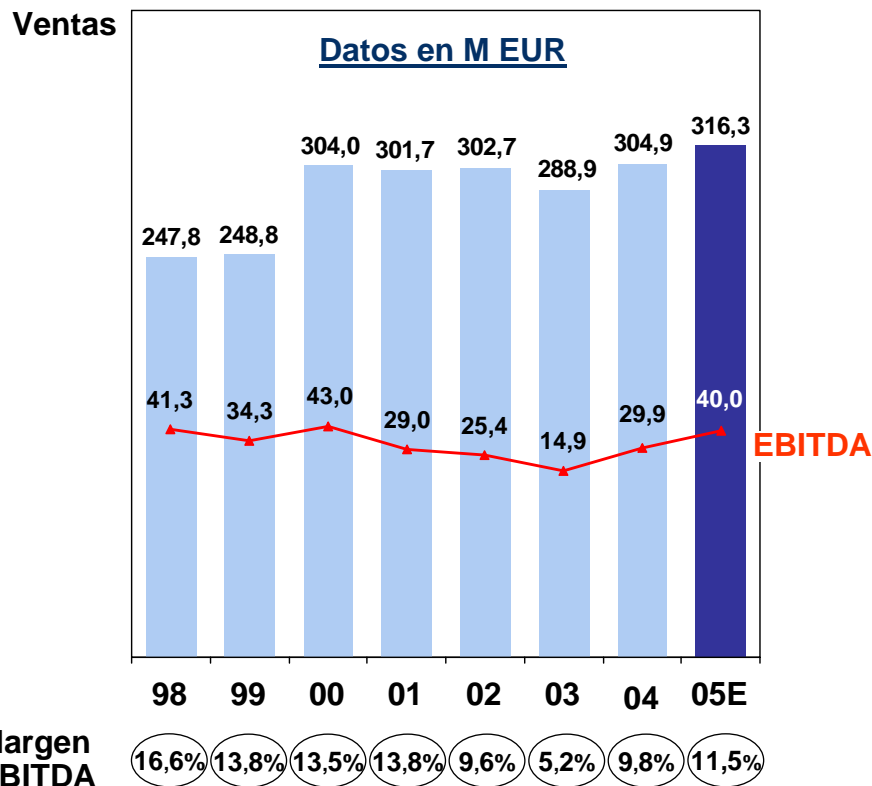
- El Grupo Uralita ha completado los principales hitos de su Plan Estratégico 2004-2006 ya en 2005
- La Reducción de la complejidad, la optimización de los negocios estratégicos y la solidez del Balance, con una sustancial reducción de la deuda, permitirá al Grupo abordar proactivamente oportunidades de crecimiento

# **PRINCIPALES HITOS DEL PRIMER SEMESTRE 2005**

- ➔ DESINVERSIÓN DIVISIÓN QUÍMICA POR 180,0 M EUR (LIBRES DE DEUDA)**
  
- ➔ DESINVERSIÓN DE OTROS 2 NEGOCIOS NO ESTRATÉGICOS (CERÁMICAS ESTRUCTURALES, TEJAS Y LADRILLOS BRASIL) Y AVANCE EN EL PROCESO DE DESINVERSIÓN DEL RESTO DE NEGOCIOS NO ESTRATÉGICOS**
  
- ➔ ESTABLECIMIENTO EN LA DIVISIÓN DE AISLANTES DE UN PLAN DE CONTINGENCIA CON EL OBJETIVO DE CONTRARRESTAR LA DESFAVORABLE EVOLUCIÓN DEL MERCADO**
  
- ➔ REVISIÓN DE LA POLÍTICA DE MARCAS DEL GRUPO Y LANZAMIENTO DE NUEVAS MARCAS EN TEJAS (COBERT®) Y YESO EN POLVO (ALGISS®)**
  
- ➔ REESTRUCTURACIÓN DEL NEGOCIO DE TUBERÍAS**
  
- ➔ EXTERNALIZACIÓN DE LA GESTIÓN DE LOS SERVICIOS DE INFRAESTRUCTURA INFORMÁTICA (ACUERDO CON HP) Y TELECOMUNICACIONES (ACUERDO CON BT Y VODAFONE)**

# LA VENTA DE QUÍMICA HA SUPUESTO EL HITO MAS IMPORTANTE PARA EL GRUPO URALITA

## VENTAS Y EBITDA



## CONDICIONES GENERALES DE LA OPERACIÓN

Sociedad compradora:	Ercros, S.A.
Perímetro de la transacción:	100% Aragonesas 100% Aiscondel 100% Delsa 24% Saldosa
Importe de la compra-venta de las acciones:	180,0 M EUR
Fecha de ejecución:	2 de junio de 2005

La venta de la División Química simplifica el portafolio de Negocios del Grupo Uralita y permite adelantar en el tiempo la búsqueda de oportunidades de crecimiento gracias a los recursos económicos y de gestión liberados

# RESULTADOS CONSOLIDADOS DEL PRIMER SEMESTRE 2005

	1S 2005 (M EUR)	1S 2004 (M EUR)	VARIACIÓN 05 / 04
CIFRA DE NEGOCIOS	618,2	641,6	-3,7%
EBITDA	82,5	87,8	-6,0%
RESULTADO ATRIBUIDO SADAD. DOMINANTE	20,0	22,7	-11,9%
FLUJO DE CAJA LIBRE	138,6	62,8	120,7%
DEUDA FINANCIERA NETA	140,9	403,7	-65,1%

- El descenso en Cifra de Negocios, con respecto al 2004 se debe al efecto de los negocios desinvertidos en 2005. La reducción del EBITDA se debe en parte al impacto de las desinversiones y a la adversa situación de Aislantes
- En cualquier caso el Resultado Atribuido Sociedad Dominante está en línea con el objetivo establecido para el conjunto del año ajustado por las desinversiones

Nota: Las cifras consolidadas del primer semestre de 2005 incluyen los datos de la División Química hasta Mayo

# AGENDA

- Resultados del primer Semestre de 2005:  
Cumplimiento acelerado del Plan Estratégico
- **Resultados por Divisiones**
- Actualización de los objetivos para el 2005 tras las desinversiones



# EBITDA GRUPO URALITA 1S 2005

	EBITDA 1S 05 (M EUR)	EBITDA 1S 04 (M EUR)	VARIACIÓN 05 / 04
<b>AISLANTES</b> % Ventas	<b>22,6</b> 11,1%	35,9 17,6%	<b>-37,1%</b>
<b>YESOS</b> % Ventas	<b>30,8</b> 30,1%	27,1 28,9%	<b>+13,7%</b>
<b>TEJAS</b> % Ventas	<b>7,9</b> 16,0%	10,5 18,3%	<b>-24,8%</b>
<b>TUBERÍAS</b> % Ventas	<b>1,6</b> 1,8%	1,4 1,3%	<b>+14,3%</b>
<b>NEGOCIOS NO ESTRATÉGICOS</b>	<b>19,7</b>	15,5	<b>+27,1%</b>
<b>AJUSTES</b>	<b>-0,1</b>	-2,6	
<b>TOTAL GRUPO URALITA</b> % Ventas	<b>82,5</b> 13,4%	<b>87,8</b> 13,7%	<b>-6,0%</b>

# DIVISIÓN DE AISLANTES: ENTORNO MACROECONÓMICO ADVERSO EN CENTRO EUROPA

**1S 2005  
(M EUR)**

**Variación  
05 / 04**

**HITOS 1S 2005**

<b><u>VENTAS</u></b>	<b>203,7</b>	<b>-0,4%</b>
<b><u>EBITDA</u></b>	<b>22,6</b>	<b>-37,1%</b>
<b>% Ventas</b>	<b>11,1%</b>	
<b><u>PLANTILLA</u></b>	<b>2.263</b>	<b>2,9%</b>

- Puesta en marcha de la segunda línea de Lana de Vidrio en Serpuchov
- Aprobación de nueva línea de XPS en St. Avold
- Aprobación de incremento de capacidad de Lana de Vidrio en Delitzsch
- Avance en la implantación sistemas de información y procesos a nivel Europeo
- Lanzamiento del Plan de Contingencia para contrarrestar la situación en Centro Europa y defender la rentabilidad

# DIVISIÓN DE YESOS: CRECIMIENTO CONTINUO DE LA PENETRACIÓN DE LA PLACA MANTENIENDO MÁRGENES

**1S 2005  
(M EUR)**

**Variación  
05 / 04**

**HITOS 1S 2005**

<b><u>VENTAS</u></b>	<b>102,2</b>	<b>9,1%</b>
<b><u>EBITDA</u></b>	<b>30,8</b>	<b>13,7%</b>
<b>% Ventas</b>	<b>30,1%</b>	
<b><u>PLANTILLA</u></b>	<b>534</b>	<b>1,0%</b>

- Rediseño marca Pladur® y desarrollo nueva marca para Yeso en Polvo, Algiss®
- Mejoras operativas continuas en la fábrica de Valdemoro
- Acciones comerciales con promotores e instaladores para impulsar la penetración de la Placa de Yeso
- Desarrollo de Silos en Yesos

# DIVISIÓN DE TEJADOS: OPTIMIZACIÓN DEL PORTAFOLIO DE NEGOCIOS PARA ENFOCARSE EN TEJAS ESPAÑA Y PORTUGAL

**1S 2005  
(M EUR)**

**Variación  
05 / 04**

**HITOS 1S 2005**

<b><u>VENTAS</u></b>	<b>96,7</b>	<b>-14,6% <sup>(1)</sup></b>
<b><u>EBITDA</u></b>	<b>11,2</b>	<b>-32,9% <sup>(2)</sup></b>
<b>% Ventas</b>	<b>11,6%</b>	
<b><u>PLANTILLA</u></b>	<b>1.163</b>	<b>-26,6% <sup>(3)</sup></b>

- **Desinversión de Cerámicas Estructurales y Tejas Brasil**
- **Lanzamiento y presentación de la nueva marca COBERT®**
- **Avance en la desinversión del resto de los negocios no estratégicos**
- **Favorable evolución de las ventas de Tejas en España**
- **Desfavorable evolución de la actividad en Portugal**

(1) -6,2 % Descontando el efecto de las desinversiones

(2) -26,1 % Descontando el efecto de las desinversiones

(3) -0,8 % Descontando el efecto de las desinversiones

# DIVISIÓN DE TUBERÍAS: AVANCE EN LA REESTRUCTURACIÓN INTERNA TODAVÍA EN UN ENTORNO DE MERCADO ADVERSO

**1S 2005  
(M EUR)**

**Variación  
05 / 04**

**HITOS 1S 2005**

<b><u>VENTAS</u></b>	<b>91,2</b>	<b>-14,0%</b>
<b><u>EBITDA</u></b> % Ventas	<b>1,6</b> <b>1,8%</b>	<b>14,3%</b>
<b><u>PLANTILLA</u></b>	<b>616</b>	<b>-34,0%</b>

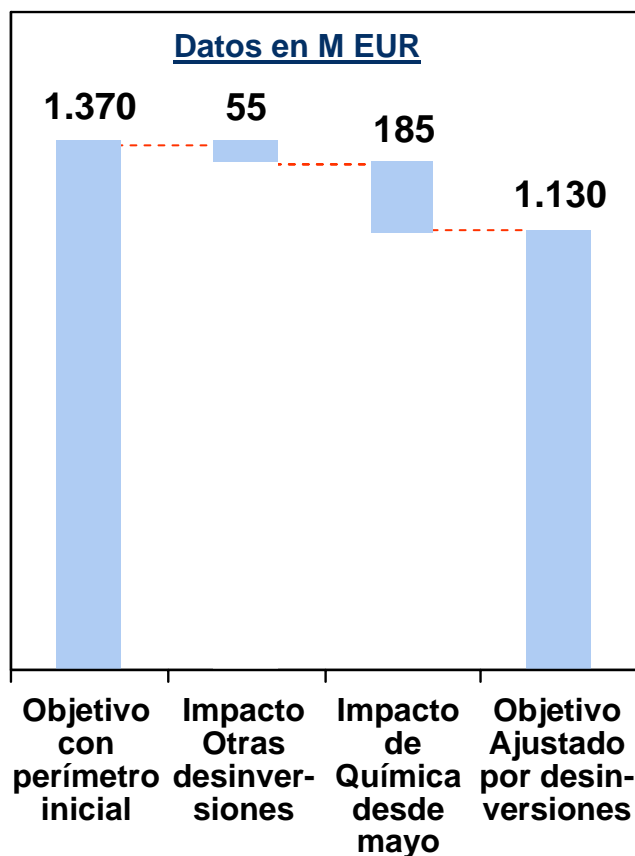
- **Venta de Lusofane y Urcan**
- **Enfoque en líneas de productos más rentables**
- **Avance del Proyecto de reducción de costes fijos de estructura y reorganización de la red comercial e industrial**
- **Especialización de las fábricas por líneas de producto y reducción de costes operativos**

# AGENDA

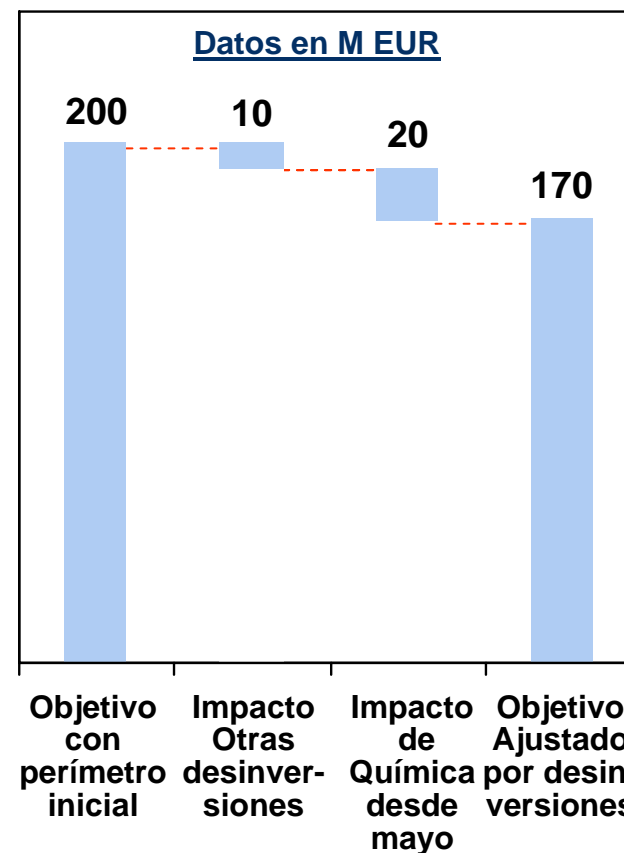
- Resultados del primer Semestre de 2005:  
Cumplimiento acelerado del Plan Estratégico
- Resultados por Divisiones
- **Actualización de los objetivos para el 2005 tras las desinversiones**

# ACTUALIZACIÓN DE OBJETIVOS DE EBITDA Y VENTAS PARA EL 2005 CONSIDERANDO EL IMPACTO DE LAS DESINVERSIONES

## VENTAS



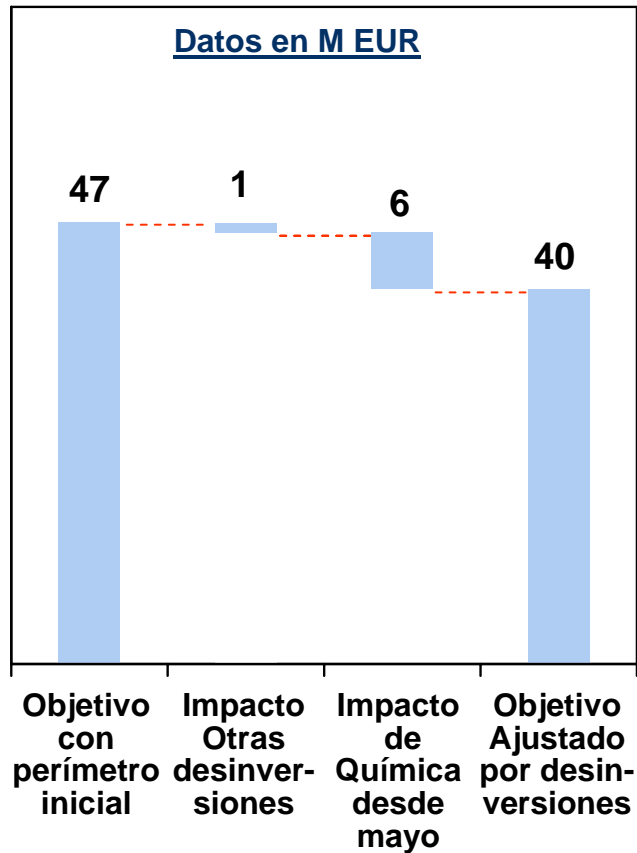
## EBITDA



Margen EBITDA esperado sobre ventas del 15,0% en el 2005 vs el 14,4% en el 2004

# ACTUALIZACIÓN DE OBJETIVOS DE RESULTADO NETO PARA EL 2005 CONSIDERANDO EL IMPACTO DE LAS DESINVERSIONES

## RESULTADO NETO



- Resultado Neto Atribuible en línea con el objetivo establecido para el año lo que unido a la sólida generación de Caja Libre permite mantener el objetivo de “pay out” del 30-40%
- Reducción de la Deuda Neta hasta aproximadamente 150 Millones de Euros a finales del 2005 lo que permitirá acometer oportunidades de crecimiento antes de lo previsto



## **PRINCIPALES HITOS ESPERADOS PARA EL SEGUNDO SEMESTRE 2005**

- ➡ FINALIZACIÓN DEL PROCESO DE DESINVERSIÓN DE NEGOCIOS NO ESTRATÉGICOS**
- ➡ AVANCE EN EL PLAN DE CONTINGENCIA EN AISLANTES**
- ➡ COMPLETAR LA REESTRUCTURACIÓN DE LA DIVISIÓN DE TUBERÍAS PARA ADECUARLA A LA SITUACIÓN A FUTURO DEL MERCADO**
- ➡ PREPARACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN PARA LA NUEVA ETAPA DE CRECIMIENTO**
- ➡ ENFOQUE DEL GRUPO URALITA EN LA TERCERA FASE DEL PLAN ESTRATÉGICO ANALIZANDO OPORTUNIDADES DE CRECIMIENTO**