



RESULTADOS 2006 GRUPO URALITA

Madrid, 26 de Febrero de 2007

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 2006 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

- **Récord del Grupo en Ventas (1.005 millones de euros) y rentabilidad operativa (178 millones de euros de EBITDA) en materiales de construcción**
- **Uralita consigue un resultado neto atribuido de 47,3 millones de euros, el mejor de su historia, y un 34,4% superior al de 2005**
- **Fuerte crecimiento de rentabilidad en los negocios de Aislantes y Tuberías, mientras Yesos sigue mostrando su fortaleza en crecimiento y rentabilidad**
- **Durante 2006 se han puesto las bases para el crecimiento futuro de todos los negocios**
- **En un contexto de mercado más complejo, el objetivo para 2007 es superar el alto nivel de actividad y rentabilidad conseguido en 2006**

AGENDA

- **Principales hitos de 2006**
- Resultados del Grupo en 2006
- Expectativas para 2007

ENTORNO EXTERNO POSITIVO PARA EL GRUPO EN 2006...

Contexto externo

- **Mercados de construcción muy activos:**
 - España en niveles récord (>800.000 licencias)
 - Alemania en recuperación (+6%)
 - Europa del Este/Rusia con crecimiento de dos dígitos
- Sin incrementos de capacidad significativos en el sector y por tanto una alta utilización en fábricas de Placa y Aislantes
- Alzas graduales del precio de materias primas
- Entorno regulatorio positivo para los productos del Grupo Uralita (p.ej. CTE)

Impacto en Uralita

- **Aprovechamiento de la fuerte demanda**
 - Incremento del nivel de utilización de las fábricas
 - Mejora de la cartera de clientes
- Mejora de la gestión comercial apoyada por el desajuste oferta/demanda
- Traspaso al cliente final de parte del aumento de la factura energética
- Impacto limitado del CTE en 2006, pero potencialmente significativo en adelante

Adicionalmente, en 2006 se capturaron una parte significativa de los beneficios derivados de las acciones de mejora ejecutadas a lo largo de 2005: cierre de fábricas, ahorro de costes de estructura, nueva organización

... Y A NIVEL INTERNO, EL GRUPO HA CONTINUADO TRABAJANDO PARA ASEGURAR LA RENTABILIDAD A FUTURO

Iniciativas comerciales

- Revisión y optimización de los modelos comerciales de los negocios
- Potenciación de productos con mayor valor añadido

Iniciativas industriales y de eficiencia en costes

- Mejora de eficiencia en fábricas
- Minimización de costes logísticos
- Control sobre gastos de estructura
- Identificación de sinergias de los negocios en la Península Ibérica

Iniciativas sobre crecimiento

- Nuevo Plan Estratégico 2007-2009: Creciendo rentablemente
- Aprobación de ampliaciones de capacidad para seguir el crecimiento del mercado
- Introducción de nuevos productos
- Análisis de oportunidades en nuevas categorías y nuevos mercados

AGENDA

- Principales hitos de 2006

- **Resultados del Grupo en 2006:**

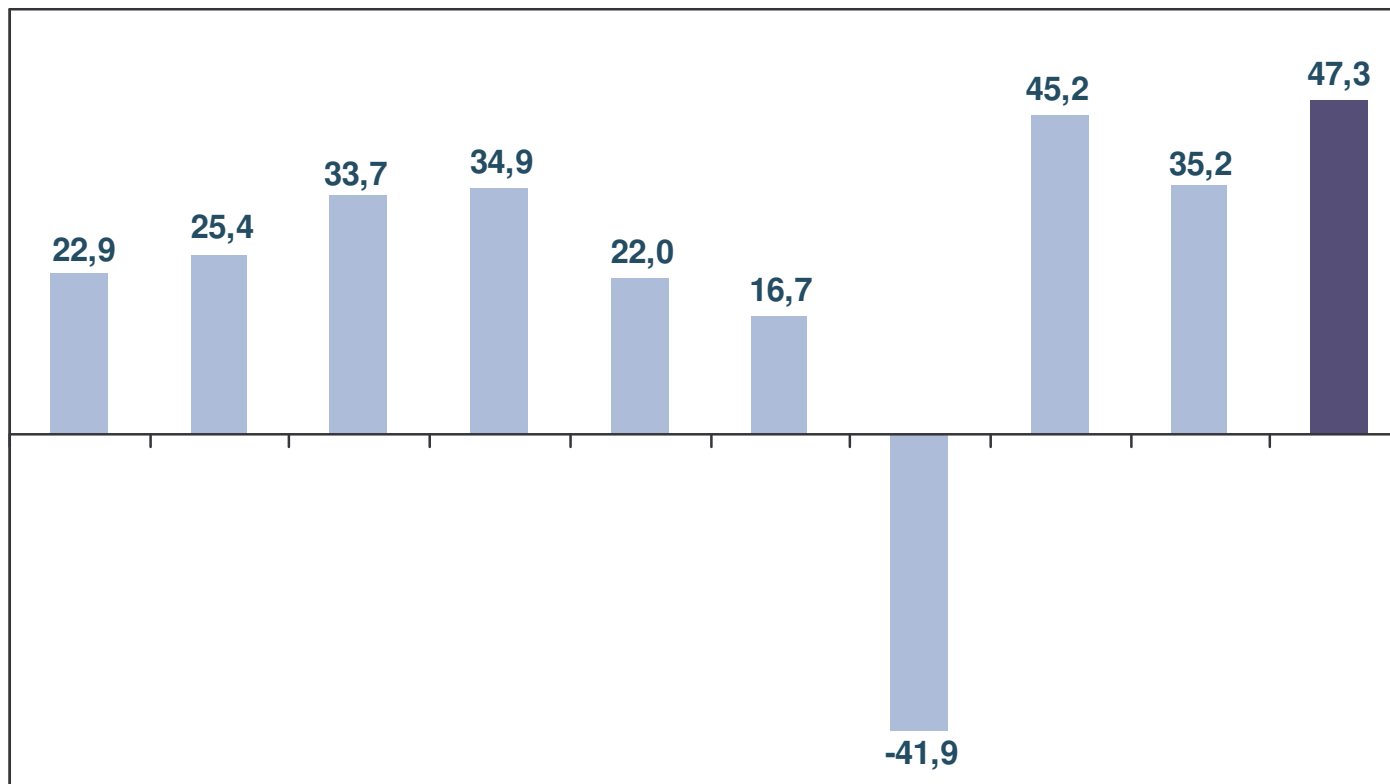
- **Grupo Uralita**

- **Resultado por negocio**

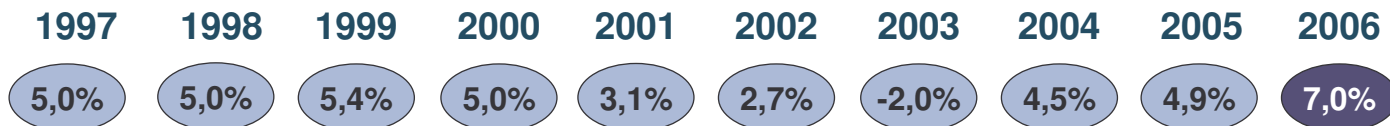
- Expectativas para 2007

BENEFICIO RÉCORD EN 2006: 47,3 MILLONES DE EUROS

Resultado Neto Atribuible a la Sociedad Dominante (M EUR)



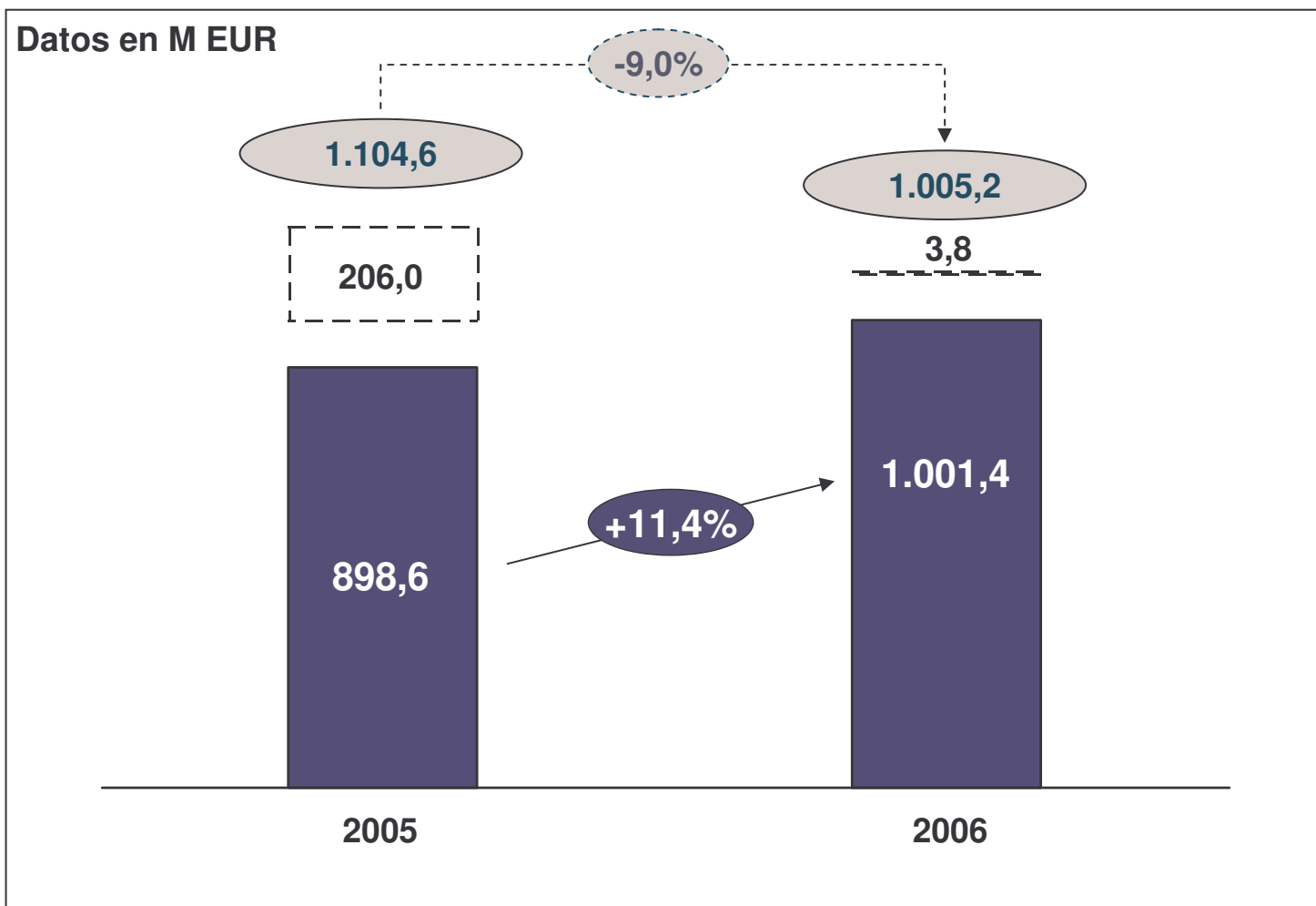
**Resultado
neto sobre
ventas**



Nota: En el cálculo del margen sobre Ventas se utiliza el Resultado Neto (antes de minoritarios) ya que esta cifra es coherente con las ventas totales

VENTAS CONSOLIDADAS DE 1.005 MILLONES DE EUROS

Crecimiento del 11,4% en los negocios estratégicos



■ Negocios estratégicos

□ Negocios no estratégicos

○ Ventas consolidadas

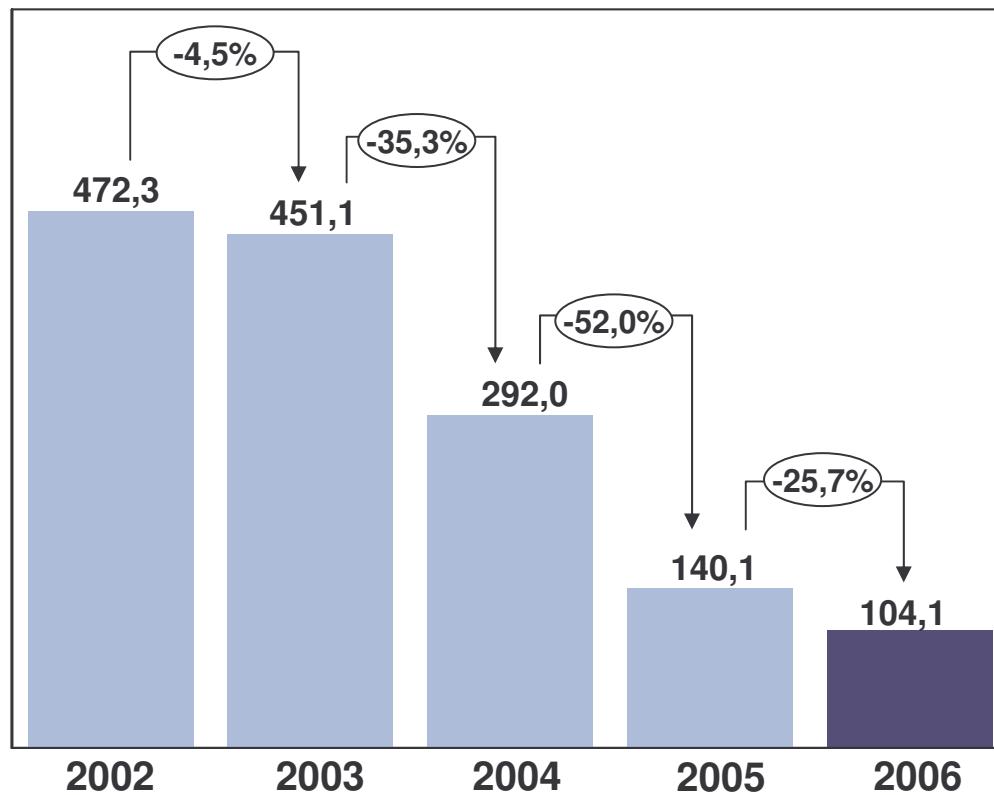
EBITDA DE 178 MILLONES DE EUROS POR LA MEJOR RENTABILIDAD EN TODOS LOS NEGOCIOS

	EBITDA 2006 (M EUR)	EBITDA 2005 (M EUR)	VARIACIÓN 05/ 06
AISLANTES	87,4	55,4	+57,8%
Margen sobre Ventas	17,6%	12,6%	+5,0 p.p.
YESOS	69,1	58,5	+18,1%
Margen sobre Ventas	29,5%	29,3%	+0,2 p.p.
TEJAS	17,0	15,5	+9,7%
Margen sobre Ventas	16,5%	14,7%	+ 1,8 p.p.
TUBERÍAS	11,0	3,7	+198,9%
Margen sobre Ventas	6,5%	2,4%	+ 4,1 p.p.
TOTAL ESTRATÉGICOS ⁽¹⁾	178,6	127,9	+39,6%
Margen sobre Ventas	17,8%	14,2%	+3,6 p.p.
NO ESTRATÉGICOS	-0,4	22,6	-103,5%
TOTAL GRUPO URALITA	178,2	150,5	+18,4%
Margen sobre Ventas	17,7%	13,6%	+4,1 p.p.

⁽¹⁾ Incluye ajustes de consolidación y gastos corporativos no distribuibles (-5,5 y -5,9 millones de euros en 2005 y 2006 respectivamente)

REDUCCIÓN DE DEUDA DE 36 MILLONES DE EUROS

Endeudamiento neto del Grupo Uralita (M EUR)



Deuda/
EBITDA

x3,3

x2,8

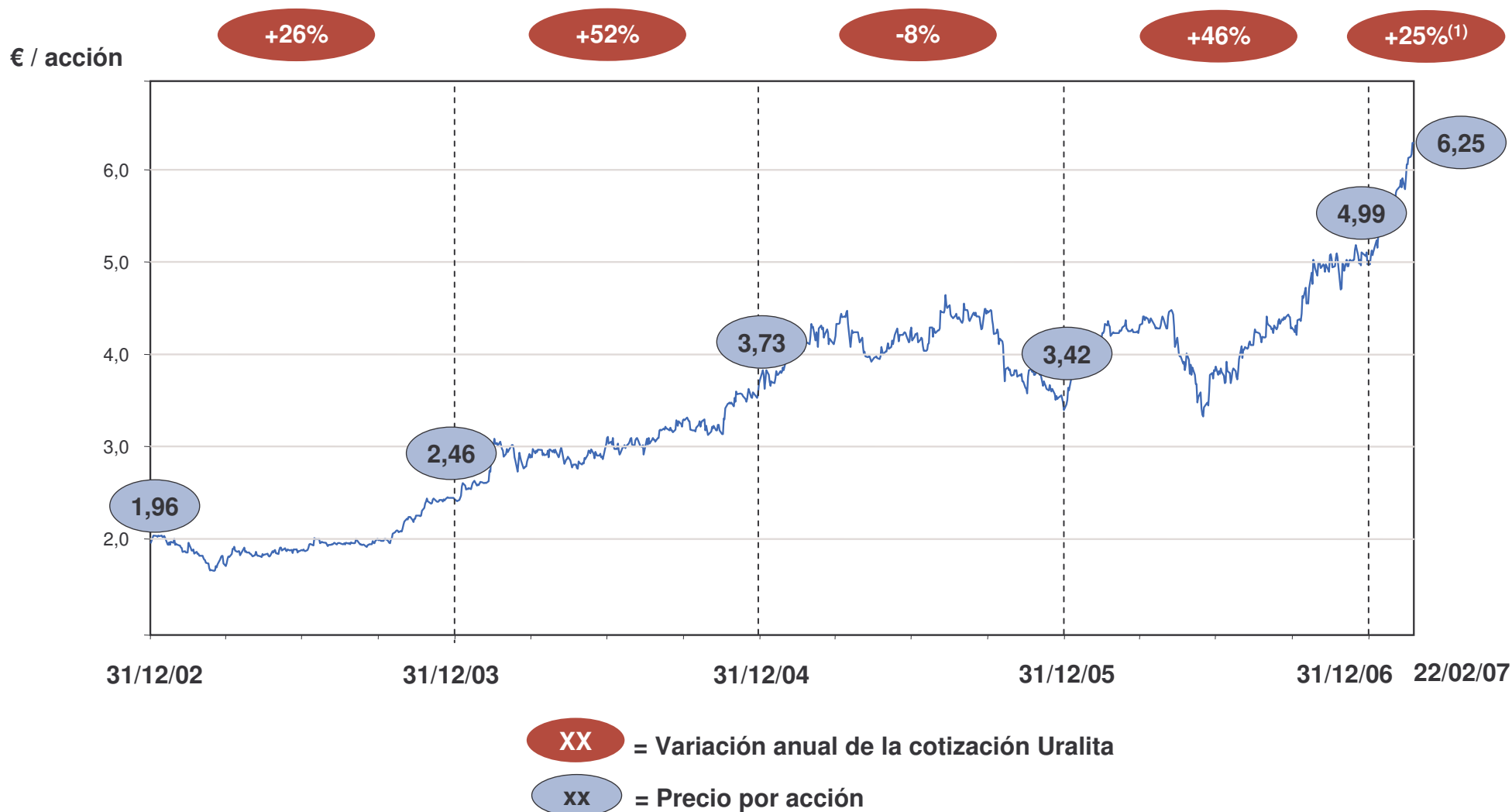
x1,5

x0,9

x0,6

REVALORIZACIÓN DE LA ACCIÓN DEL 46% EN 2006

Precio medio durante el ejercicio: 4,28 EUR/acción



⁽¹⁾ Variación de la cotización del 31/12/2006 al 22/02/07 (fecha de cierre de este informe)

AGENDA

- Principales hitos de 2006

- **Resultados del Grupo en 2006:**

- **Grupo Uralita**

- **Resultado por negocio**

- Expectativas para 2007

MEJORA DE LA RENTABILIDAD EN AISLANTES POR FUERTE DEMANDA Y CONTROL DE COSTES

2006 (M EUR)	2005 (M EUR)	Variación 05/06
-----------------	-----------------	--------------------

Principales ejes de actuación

<u>VENTAS</u>	495,9	440,0	+12,7%
<u>EBITDA</u>	87,4	55,4	+57,8%
% s/Ventas	17,6%	12,6%	+5,0 p.p.
<u>PAGOS</u>			
<u>INVERSIONES</u>	36,3	54,8	-33,8%
<u>PLANTILLA</u>	2.004	2.188	-8,4%

- Mejora de la gestión comercial en un contexto de mercado de fuerte demanda
- Maximización de la utilización de las fábricas
- Reducción de costes fijos industriales y de estructura
- Traslado de las oficinas centrales de Frankfurt a Madrid
- Ampliaciones de capacidad para servir los crecimientos de mercado previstos
- Análisis de proyectos de inversión en nuevas fábricas



CRECIMIENTO SOSTENIDO DE VENTAS Y RENTABILIDAD EN YESOS

2006 (M EUR)	2005 (M EUR)	Variación 05/06
-----------------	-----------------	--------------------

Principales ejes de actuación

<u>VENTAS</u>	234,4	199,6	+17,4%
<u>EBITDA</u>	69,1	58,5	+18,1%
% s/Ventas	29,5%	29,3%	+0,2 p.p.
<u>PAGOS</u>			
<u>INVERSIONES</u>	10,6	12,9	-17,8%
<u>PLANTILLA</u>	510	492	+3,7%

- Revisión del modelo comercial de llegada a determinados mercados (p.ej. Reforma)
- Promoción de productos de Yeso en Polvo de mayor valor añadido
- Incremento de eficiencia de las fábricas
- Optimización de los costes de logística del negocio de Pladur®
- Inicio de la construcción de una fábrica de Pladur® en Zaragoza
- Análisis de nueva capacidad en Algíss®

INCREMENTO DE RENTABILIDAD EN TEJAS A PESAR DEL CONTEXTO NEGATIVO EN PORTUGAL

2006 (M EUR)	2005 (M EUR)	Variación 05/06
-----------------	-----------------	--------------------

Principales ejes de actuación

<u>VENTAS</u>	102,9	105,7	-2,7%
<u>EBITDA</u>	17,0	15,5	+9,7%
% s/Ventas	16,5%	14,7%	+1,8 p.p.
<u>PAGOS</u>			
<u>INVERSIONES</u>	4,6	6,5	-29,2%
<u>PLANTILLA</u>	640	675	-5,2%

- Implantación de un modelo más eficiente de llegada al mercado
- Optimización de costes industriales por alto grado de utilización de fábricas
- Reducción de costes de estructura, fundamentalmente en Portugal
- Desarrollo de nuevos modelos de tejas
- Lanzamiento de nuevos negocios complementarios (p.ej. placas solares para tejados)

Nota: Las magnitudes financieras incluyen las cifras de los Negocios Estratégicos

INCREMENTO DE RENTABILIDAD EN TUBERÍAS FRUTO DEL PLAN ESTRATÉGICO EN EJECUCIÓN

2006 (M EUR)	2005 (M EUR)	Variación 05/06
-----------------	-----------------	--------------------

Principales ejes de actuación

<u>VENTAS</u>	168,6	153,8	+9,6%
<u>EBITDA</u>	11,0	3,7	+198,9%
% s/Ventas	6,5%	2,4%	+4,1 p.p.
<u>PAGOS</u>			
<u>INVERSIONES</u>	3,5	5,9	-40,7%
<u>PLANTILLA</u>	571	585	-2,4%

- Creación de una identidad propia bajo la marca Adequa®
- Especialización e incremento de utilización de fábricas
- Reducción de costes comerciales y de estructura
- Acercamiento a las fábricas de los centros de atención a clientes
- Ampliación de capacidad en productos de mayor valor añadido

Nota: Las magnitudes financieras incluyen las cifras de los Negocios Estratégicos

AGENDA

- Principales hitos de 2006
- Resultados del Grupo en 2006
- **Expectativas para 2007**

PERSPECTIVAS PARA 2007

Perspectivas para 2007

Comparativa con 2006

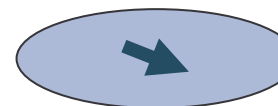
Evolución de la demanda

- España: suave caída de obra nueva parcialmente compensada por reforma y obra civil
- Moderado crecimiento en Europa Central
- Altas tasas de crecimiento en el Este
- Sin cambios significativos en Portugal



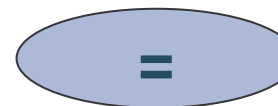
Situación de la oferta

- Mayor presión competitiva por incrementos de capacidad: Aislantes en Europa y Placa en España
- Reducido potencial de crecimiento en volumen por alto grado de utilización actual de nuestras fábricas



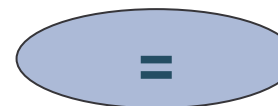
Coste de energía y materias primas

- Mantenimiento de los altos precios de energía y materias primas
- Menor capacidad de actuación comercial



Base de costes internos

- Base de costes actual eficiente
- Arranque de nuevos planes de mejora en 2007



A pesar del contexto menos favorable, el objetivo de Uralita para 2007 es superar el alto nivel de actividad y rentabilidad de un excelente año 2006

OBJETIVOS PARA 2007

Datos en M EUR	Real 2005	Real 2006	Variación 06/05	Objetivos 2007	Variación 07/06		Previsión 2009
Ventas	1.105	1.005	-9%	1.055	+5%	Resultados coherentes con el Plan de Negocio 2007-2009	1.140
EBITDA	151	178	+18%	190	+7%		210
Margen s/ventas	13,6%	17,7%	+4,1 p.p.	18,0%	+0,3 p.p.		18,4%
Resultado neto atribuible	35	47	+34%	54	+15%		58

Nota: Estas cifras no incluyen Ventas, EBITDA y Resultado Neto provenientes de potenciales adquisiciones



Muchas gracias por su atención