

# **RESULTADOS 2010 URALITA**

**25 de febrero de 2011**

## **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.**

**Los Estados Financieros de la Sociedad cerrados a 31 de diciembre de 2010 recogidos en este documento se encuentran en proceso de revisión por parte del Auditor Oficial de la sociedad, por lo que, a esta fecha, el correspondiente Informe de Auditoría está pendiente de emisión.**

**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.**

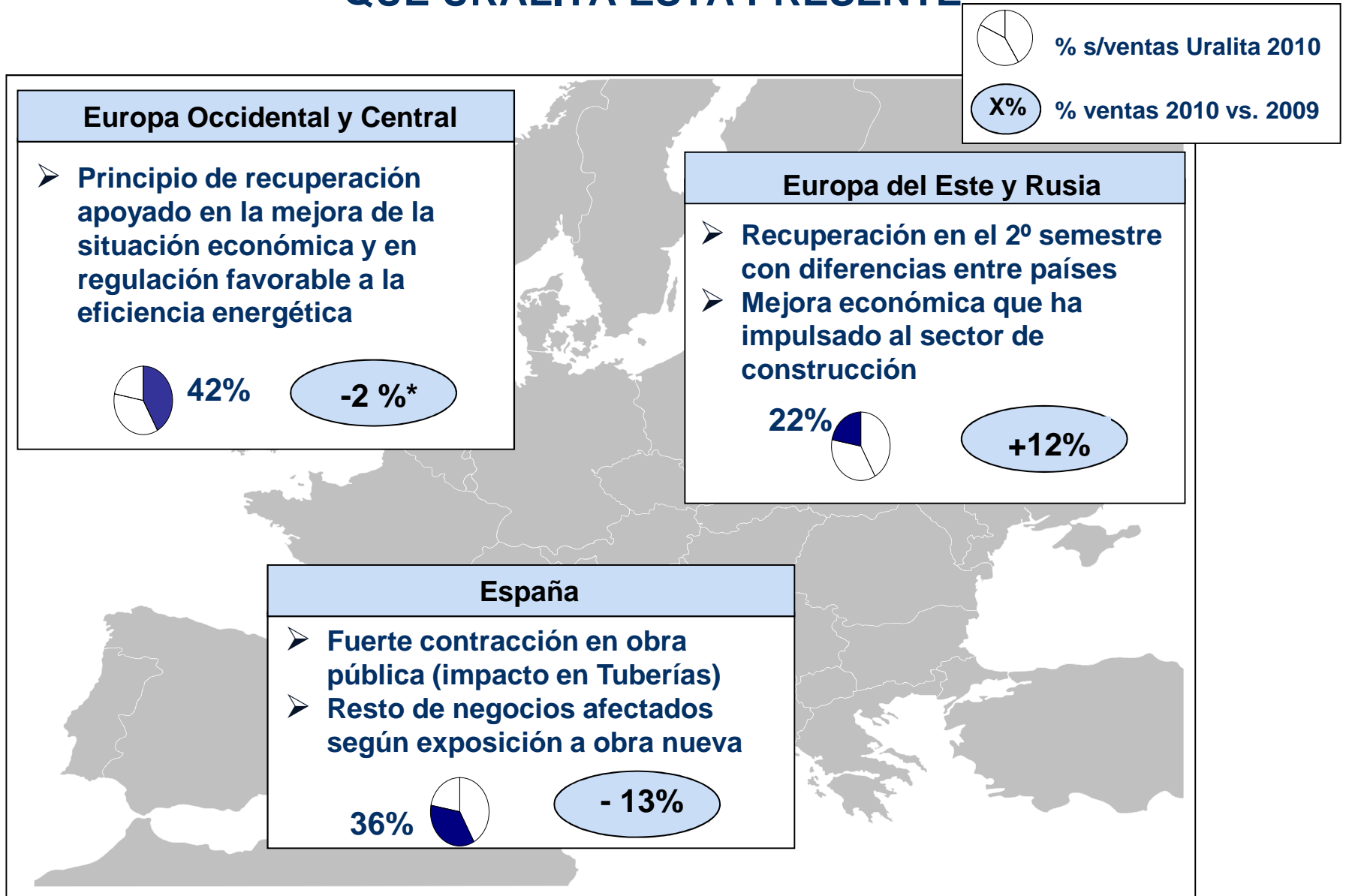
## PRINCIPALES MENSAJES

- **Positiva recuperación de ventas en mercados internacionales (que supusieron un 64% de las ventas totales de Uralita en 2010) mientras que siguió la caída de actividad en España principalmente en el negocio de Tuberías, impactado por los recortes en obra pública.**
- **En el conjunto del año, Uralita generó 683 millones de euros de ventas, reduciendo la caída frente a 2009 a un -3% frente al -8% del primer semestre. El negocio de Soluciones Interiores, que continúa siendo el más relevante para el grupo, incrementó sus ventas un 2% en 2010 gracias a su significativa presencia en mercados internacionales, y especialmente en Europa del Este.**
- **La rentabilidad operativa –EBITDA- se redujo (margen del 12,7% vs. 14,5% en 2009) afectada por el bajo nivel de actividad del negocio de Tuberías y por los altos precios de algunas materias primas, especialmente de poliestireno que afectó a la rentabilidad de una parte del negocio de aislantes.**
- **La disminución del EBITDA, junto con una mayor tasa impositiva y un incremento del peso de los resultados de los negocios con socios minoritarios hizo que el Resultado Neto Atribuible disminuyera hasta 0,6 M€.**
- **Durante 2010 Uralita continuó un riguroso control de caja, habiendo conseguido terminar el año con el mismo nivel de deuda de 2009, lo que sitúa la deuda financiera neta en 234 M€ y el ratio Deuda/EBITDA en 2,7 veces.**
- **Para 2011, prevemos una recuperación de ventas y márgenes impulsada por aislantes, tanto por la consolidación de la recuperación en los mercados de Europa del Este como por una mejora en el ritmo de crecimiento en Europa Occidental y Central**

## AGENDA

- **Uralita en 2010**
- **Perspectivas para 2011**

# DIFERENTE CONTEXTO DE MERCADO EN LAS REGIONES EN LAS QUE URALITA ESTÁ PRESENTE

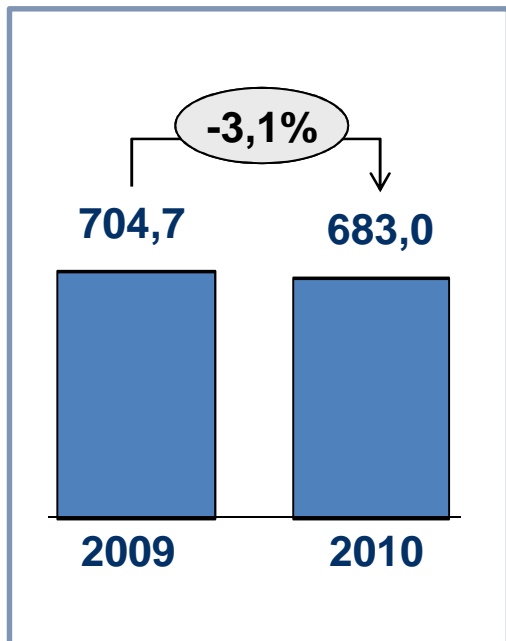


\* Del cual, +1% en aislantes y -18% en el resto de negocios

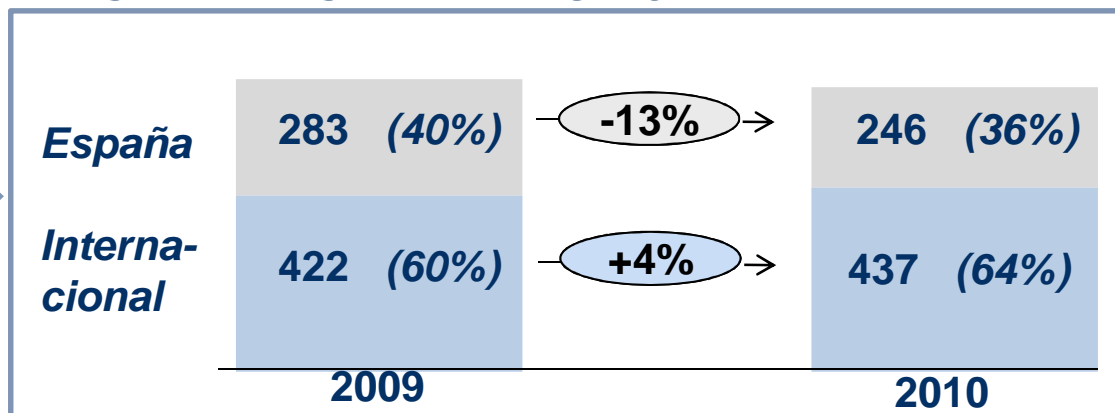
# URALITA: PROGRESIVAMENTE MÁS INTERNACIONAL Y ENFOCADA EN AISLANTES Y PLADUR®

Datos en M EUR

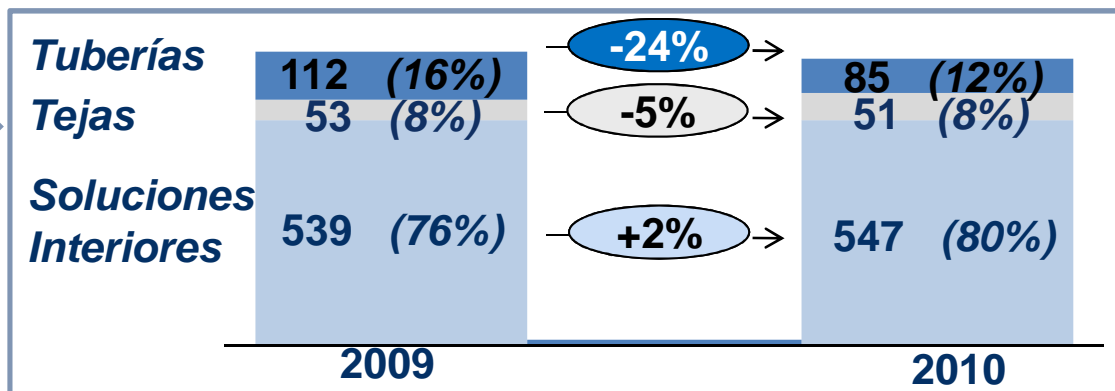
## Ventas consolidadas



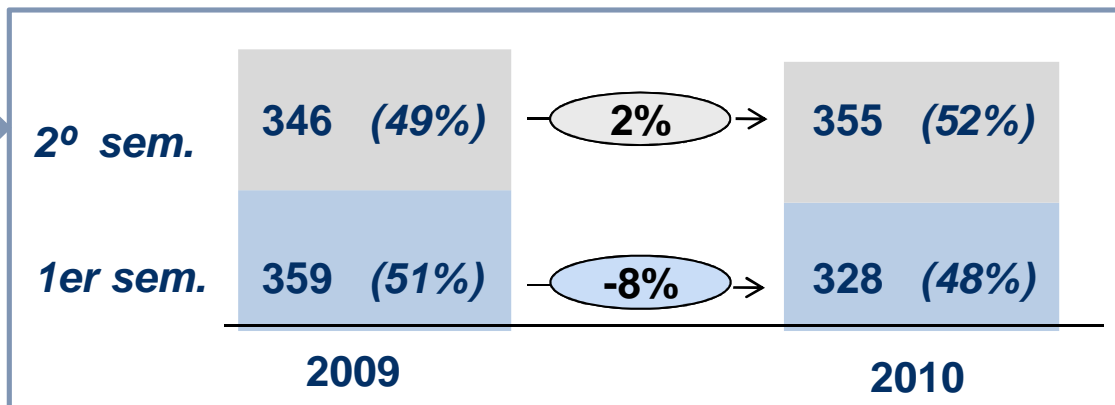
Por geografía









Por negocio



Por semestre



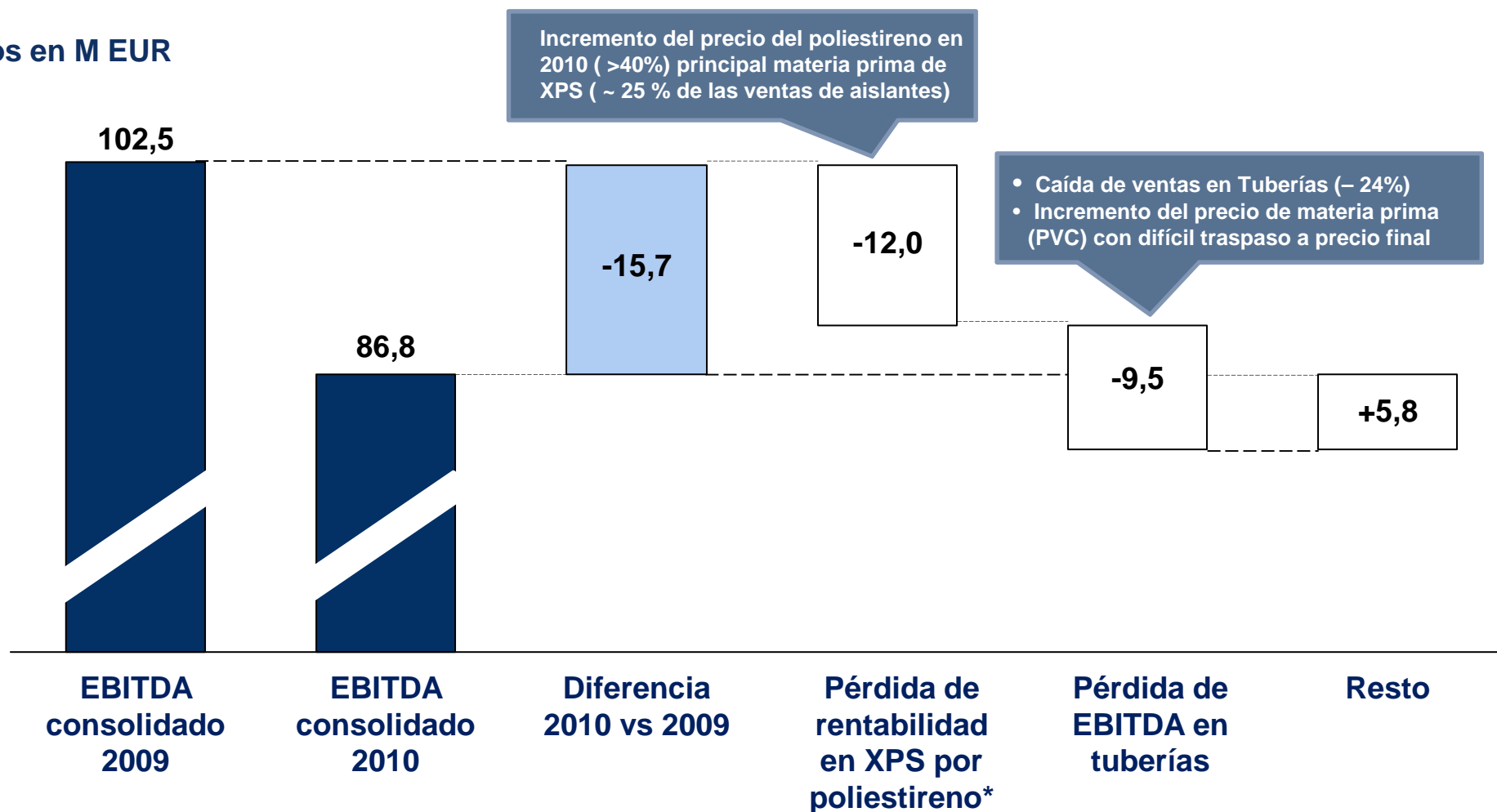
## VENTAS Y EBITDA POR LÍNEA DE NEGOCIO

Línea de negocio	Productos	Ventas 2010		EBITDA 2010		
		(M€)	Var 10/09	(M€)	Margen	Var 10/09
<b>Eficiencia energética en edificios</b>						
Soluciones interiores	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aislantes lana de vidrio </li> <li>• Aislantes XPS </li> <li>• Pladur® (Placa de Yeso) </li> <li>• Yeso en polvo</li> </ul>	547,2 (80%)	+2%	81,5 (90%)	14,9%	-11% (-2,2 pp)
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aisl +5%</li> <li>• Yesos -9%</li> </ul>					
Tejas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tejas cerámica</li> <li>• Tejas hormigón</li> <li>• Piezas</li> </ul> 	50,7 (8%)	-5%	7,1 (8%)	14,0%	+45% (+4,8 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>	84,6 (12%)	-24%	1,5 (2%)	1,8%	-86% (-8,0 pp)
<b>TOTAL URALITA*</b>		<b>683,0</b> <b>(100%)</b>	<b>-3%</b>	<b>86,8</b> <b>(100%)</b>	<b>12,7%</b>	<b>-15%</b> <b>(-1,8 pp)</b>

\* Incluye ajustes de consolidación y corporativo (-3,3 M € de EBITDA en 2010)

## FUERTE IMPACTO DEL PRECIO DEL POLIESTIRENO Y DE LA RENTABILIDAD DE TUBERÍAS EN EL EBITDA DEL GRUPO

Datos en M EUR



\* Calculado como margen variable (ventas-coste variable de poliestireno) de XPS



# IMPACTO EN EL RESULTADO NETO ATRIBUIBLE DEL MENOR RESULTADO OPERATIVO, MAYOR TASA IMPOSITIVA Y MAYORES MINORITARIOS

Datos en M EUR

	2010	2009	Diferencia
Ventas	683,0	704,7	-3,1%
EBITDA	86,8	102,5	-15,3%
EBIT operativo <sup>1</sup>	38,0	55,4	-31,5%
Resultado de explotación	24,9	39,5	-37,1%
Gastos financieros <sup>2</sup>	12,6	14,1	-10,6%
Resultado antes de impuestos	13,0	25,9	-49,8%
Impuesto sobre sociedades	5,1	6,3	-19,0%
Resultado neto <sup>3</sup>	7,8	15,9	-50,7%
Resultado socios minoritarios	7,2	5,8	24,2%
Resultado neto atribuible	0,6	10,1	-94,0%

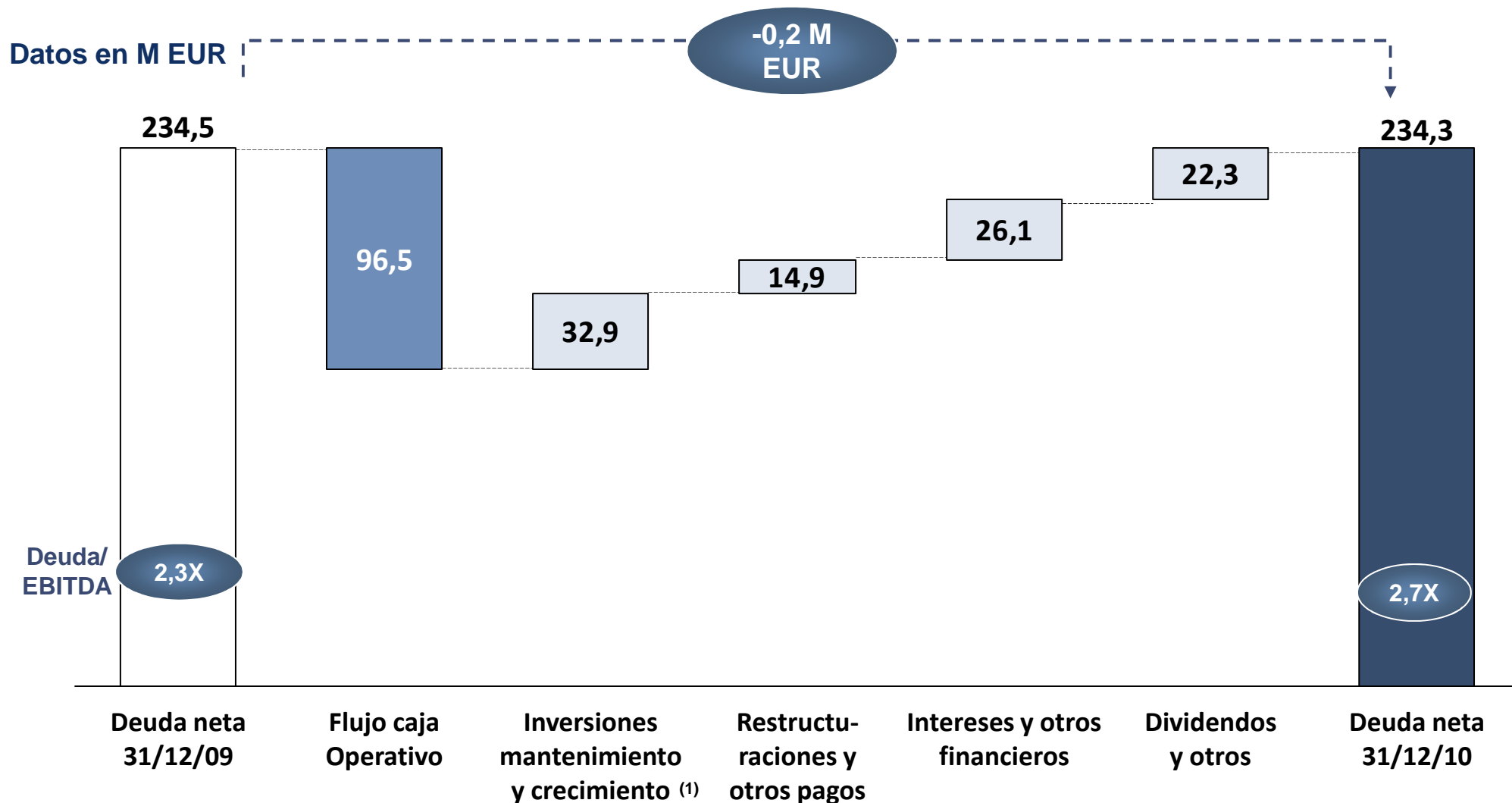
Reducción del resultado de explotación por el menor EBITDA

Mayor tasa impositiva por consecución de mayores resultados en negocios sin crédito fiscal

Consecución de mejores resultados en negocios con socios minoritarios principalmente en Tejas

1. EBIT operativo = EBITDA – Amortizaciones
2. Incluye resultado de entidades valoradas por participación (0,7 M € en 2010 y 0,4 M € en 2009)
3. Incluye resultado de operaciones interrumpidas (-0.1 M € en 2010 Y -3,7 M € en 2009)

# EN 2010 SE CONSIGUIÓ MANTENER CONTROLADA LA DEUDA



(1) 16 M € de mantenimiento y 17 M € de crecimiento ya comprometidos

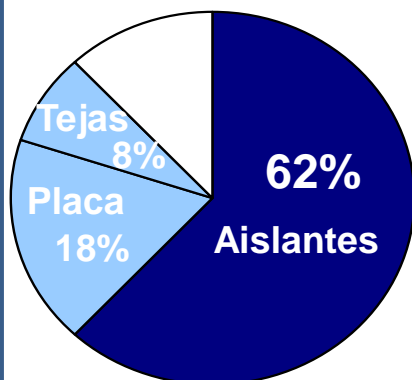
## AGENDA

- **Uralita en 2010**

- **Perspectivas para 2011**

# URALITA: BIEN POSICIONADA PARA CRECER

## Enfocada en eficiencia energética



- Mejora de la eficiencia energética
- Variables de crecimiento
  - Regulación: eficiencia energética y cambio climático
  - Precio de la energía
  - Mayor uso de aislantes

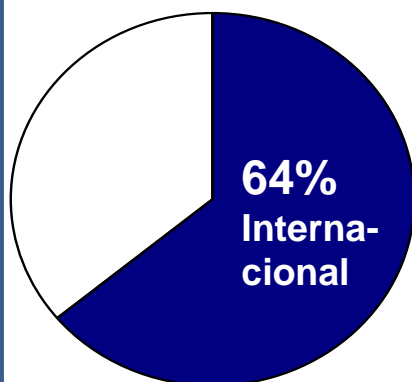
“[Las compañías de aislantes son] negocios de mejora de eficiencia energética más que de materiales de construcción” (1)

“ La regulación más estricta sobre eficiencia energética en edificios puede provocar un super-ciclo de demanda” (2)

“ Estimamos un efecto multiplicador entre 1,5 y 2 veces mayor para productos [como aislantes] enfocados en de eficiencia energética” (2)

“Las tendencias de mejora energética en edificios potenciarán la demanda y precio de aislantes” (3)

## Posiciones líderes en mercados con crecimiento



- Europa del Este y Rusia (22%)**
- Fuerte crecimiento
  - Variables: nueva construcción y mejora de eficiencia
  - Uralita: líder en aislantes\* con 6 fábricas en la región
- Europa Occidental y Central (42%)**
- Crecimiento más moderado pero estable
  - Regulación y reforma
  - Uralita: # 2 en aislantes\*

## Estimaciones 2010 – 2012 (CAGR)

	<u>PIB</u> (4)	<u>Aislantes</u> (3)
Rusia	4,4%	11,0%
Polonia	2,7%	10,5%
Ucrania	10,8%	6,0%
Francia	1,7%	7,5%
Alemania	2,1%	9,5%
Reino U.	2,1%	5,5%
España	1,0%	1,5%

\* En aislante lana de vidrio

Fuentes: (1) Carnegie. Rockwool analysis. Febrero 2011. (2) Morgan Stanley. Saint Gobain analysis. Febrero 2011. (3) Exane BNP. Enero 2011. (4) FMI.

## PERSPECTIVAS PARA 2011

	<u>Soluciones interiores</u>	<u>Tejas</u>	<u>Tuberías</u>
Europa Occidental	+	n.a.	=
Europa del Este	++	n.a.	n.a.
Iberia *	=	= / +	= / -

### Objetivos 2011

- Incremento de las ventas principalmente en Europa del Este y en menor medida en Europa Occidental
- Apalancamiento en la estructura actual para que los incrementos de actividad se traduzcan en mejoría de resultados

\* Incluye España y Portugal



**Muchas gracias por su atención**