

RESULTADOS 2012

URALITA

28 de marzo de 2013

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.

Mejora de ventas y resultados en los negocios internacionales y enfocados en la eficiencia energética que no fueron suficientes para compensar la reducción de actividad en España

- En el conjunto del año, Uralita alcanzó unas **ventas totales de 621 M€**, lo que supone una disminución del 8% respecto a 2011. La razón principal fue la **contracción de actividad en España**, donde las ventas se redujeron un 30%, en línea con las caídas del sector de la construcción tanto en actividad residencial como en obra pública.
- Sin embargo, Uralita consiguió **incrementar sus ventas un 2% en mercados internacionales** -que suponen ya el 76% de las ventas del Grupo- gracias tanto a su posicionamiento en el sector de eficiencia energética en edificios a través del **negocio de aislantes** como al impulso a la exportación de los negocios que operan en la Península Ibérica.
- La rentabilidad operativa, **EBITDA, se redujo hasta 56 M€**, con una mejora de rentabilidad del negocio de aislantes que no fue suficiente para compensar los menores resultados de los negocios que operan en España. A pesar de las menores ventas, Uralita consiguió **reducir la caída del EBITDA en la segunda mitad del año** (-6% en el 2º semestre de 2012 frente a -44% en el primero) gracias a las iniciativas de reducción de costes fijos y de personal implantadas.
- El **resultado neto atribuible acumulado de 2012 fue de -43 M€**, frente a -27 M€ de 2011, afectado principalmente por el menor resultado operativo, por las minusvalías en la venta o cierre de negocios no estratégicos, por mayores gastos financieros y por la aplicación de una política más conservadora en el registro de los efectos impositivos.
- Uralita continuó con un **riguroso control de caja**, consiguiendo mejorar su gestión del circulante y optimizando su política de inversiones, lo que le permitió reducir su deuda en 11 M€ en el conjunto del año.
- Para 2013, y con la escasa visibilidad actual de los mercados, prevemos una **ligera recuperación de ventas** apoyada en un crecimiento del negocio de aislantes en Europa y en un mayor impulso a la exportación, efectos que esperamos que compensen la caída adicional de actividad prevista en el mercado español.

AGENDA

- **Uralita en 2012**
- **Prioridades de gestión para 2013**

INCREMENTO DE LAS VENTAS INTERNACIONALES QUE NO HA PODIDO COMPENSAR LA FUERTE CAÍDA EN ESPAÑA



Europa Occidental y Central

- *Crecimiento impulsado por la regulación favorable a la eficiencia energética*
- *Cierta desaceleración en la segunda parte del año por la incertidumbre financiera*



Europa del Este y Rusia

- *Crecimiento de actividad en construcción por necesidad de nuevas viviendas y mejora progresiva de eficiencia energética*
- *Diferencias significativas entre países*



España

- *Fuerte contracción en el sector de la construcción tanto residencial como obra civil*



URALITA

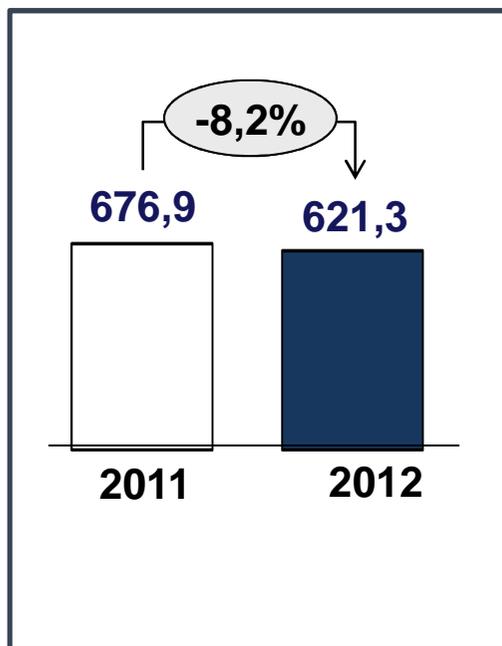
- *Incremento en la actividad internacional del Grupo pero que no ha permitido compensar la caída de ventas en España*



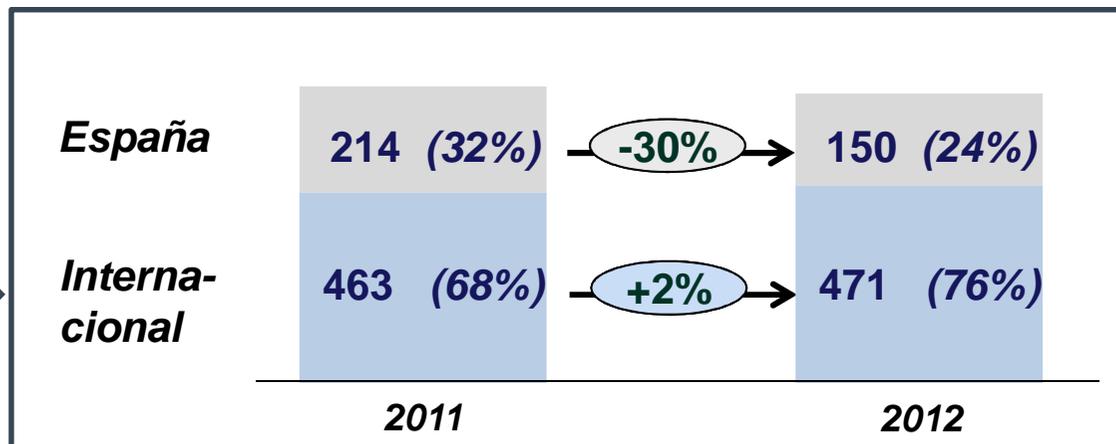
URALITA: CADA VEZ MÁS INTERNACIONAL Y MÁS ENFOCADA EN AISLANTES Y PLADUR®

Datos en M EUR

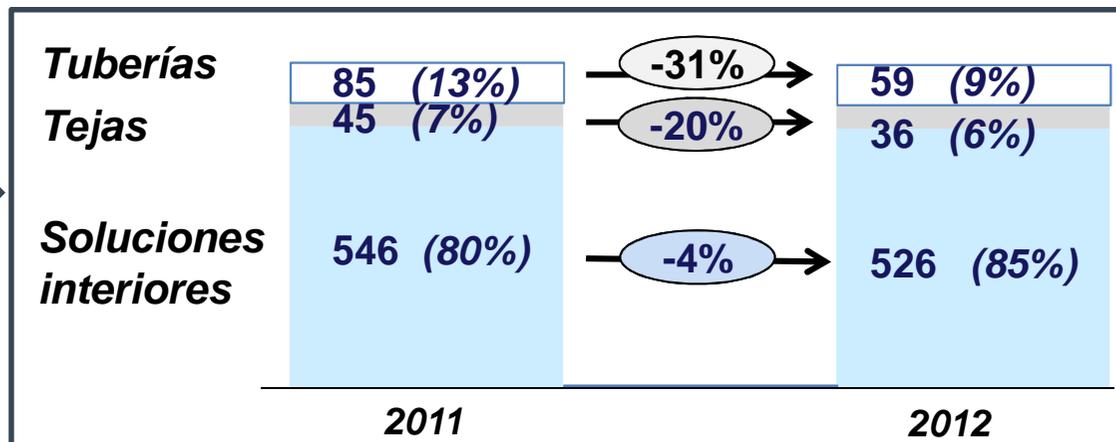
Ventas consolidadas



Por geografía



Por negocio



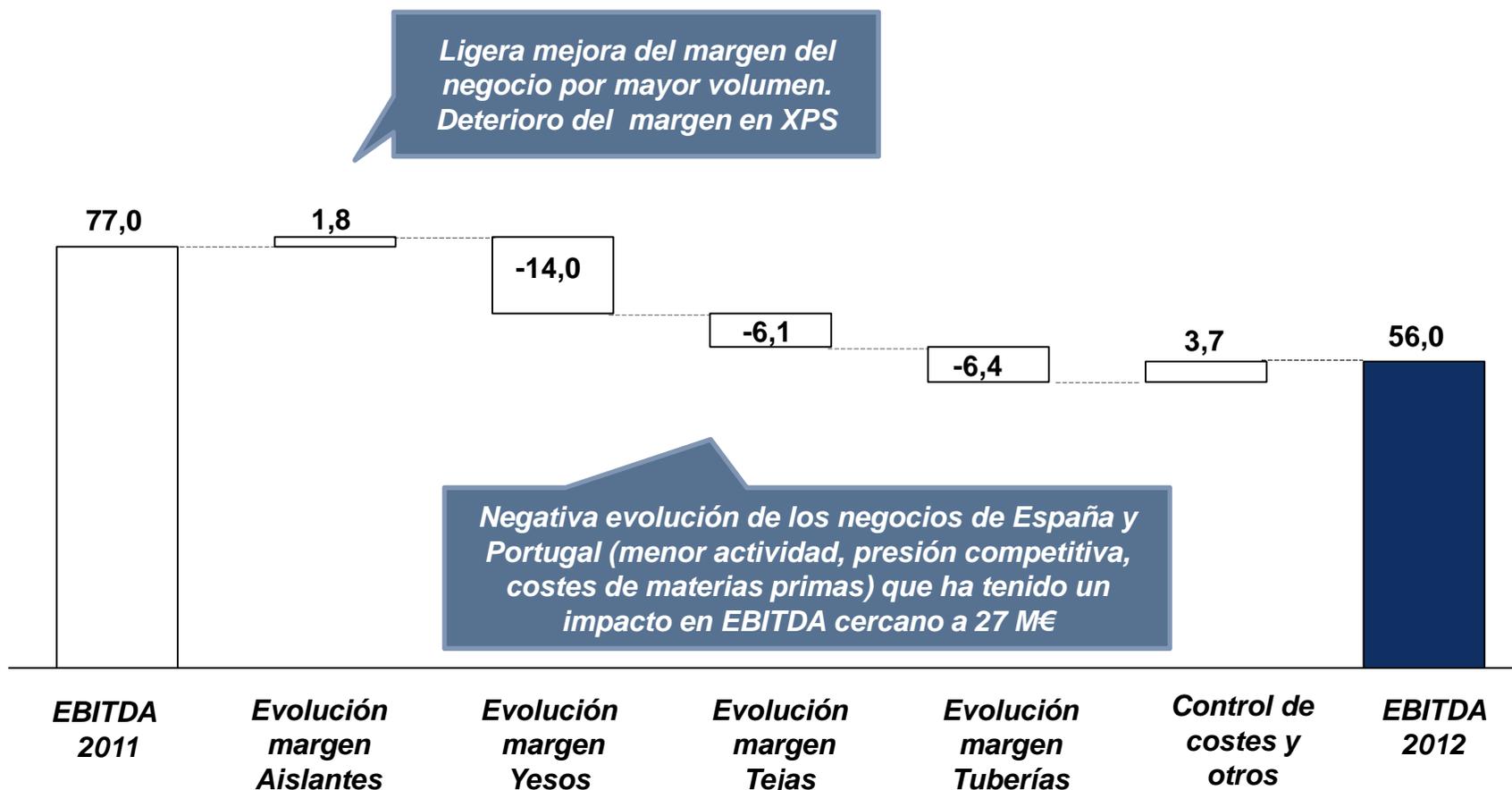
VENTAS Y EBITDA POR LÍNEA DE NEGOCIO

Línea de negocio	Productos	Ventas 2012		EBITDA 2012		
		(M€)	Var 12/11	(M€)	Margen	Var 12/11
Eficiencia energética en edificios						
Soluciones interiores	• Aislantes lana de vidrio 	525,9 (85%)	-4%	68,6	13,0%	-10% (-0,9 pp)
	• Aislantes XPS 					
	• Pladur® (Placa de Yeso) • Yeso en polvo 					
Tejas	• Tejas cerámica • Tejas hormigón • Piezas 	35,9 (6%)	-20%	-1,2	-3,4	n.a.
Gestión eficiente del agua						
Tuberías	• Tuberías para infraestructuras • Tuberías y piezas para edificación 	58,7 (9%)	-31%	-6,2	-10,5%	n.a.
TOTAL URALITA*		621,3 (100%)	-8%	56,0	9,0%	-27% (-2,4 pp)

* Incluye ajustes de consolidación y corporativo

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

Datos en M EUR



URALITA CERRÓ 2012 CON UN RESULTADO NETO ATRIBUIBLE DE -43 M€, DEBIDO PRINCIPALMENTE AL MENOR EBITDA, SANEAMIENTOS Y COSTES FINANCIEROS

Datos en M EUR

	2011	2012	Diferencia
Ventas	676,9	621,3	-8,2%
EBITDA	77,0	56,0	-27,2%
EBIT Operativo ¹	29,3	9,4	-68,1%
Resultado de explotación	-20,4	-4,2	n.a.
Resultado financiero	-19,0	-25,9	36,7%
Resultado antes de impuestos²	-38,9	-29,7	-23,6%
Impuesto sobre sociedades	+11,7	-16,3	n.a.
Resultado neto	-27,2	-45,9	-69,1%
Resultado socios minoritarios	-0,1	-2,9	n.a.
Resultado neto atribuible	-27,1	-43,0	-58,3%

Menor EBIT Operativo afectado por la caída de EBITDA

Resultado de explotación afectado por minusvalías en torno a 8 M€ por cierre y venta de negocios no estratégicos y por provisiones por deterioro de activos

Mayores gastos financieros por el incremento del tipo de interés medio aplicable

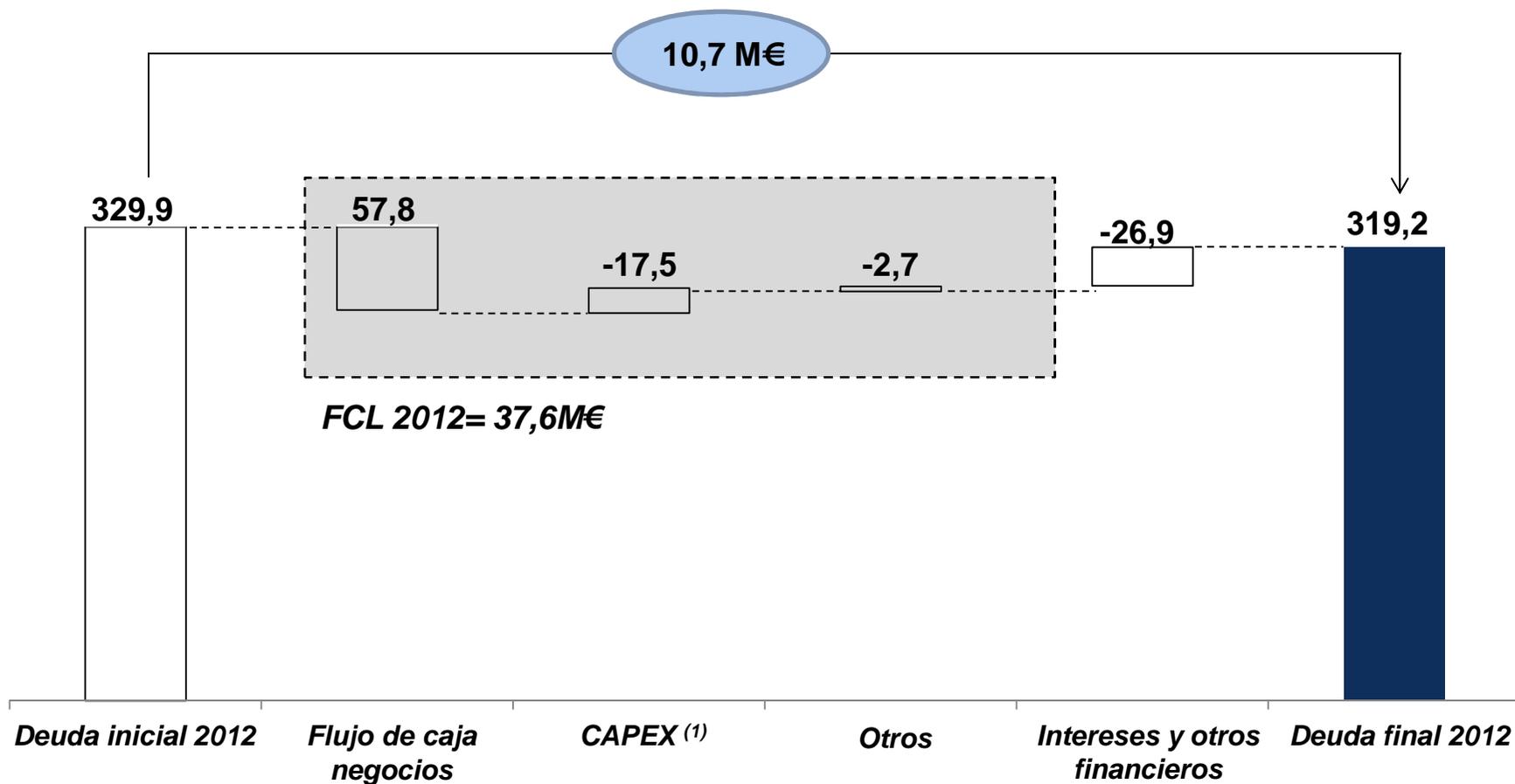
Política más conservadora en registro de efectos impositivos

1. EBITDA – Amortizaciones

2. Incluye resultado de entidades valoradas por participación (0,5M € en 2011 y 0,4 M € en 2012)

EL ESTRICTO CONTROL DE CAJA PERMITIÓ REDUCIR LA DEUDA EN 11 M€

Datos en M EUR



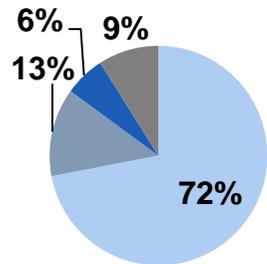
(1) 12,6 M€ de mantenimiento y 4,9 M€ de crecimiento/mejora

AGENDA

- **Uralita en 2012**
- **Prioridades de gestión para 2013**

Posicionamiento actual de URALITA

Ventas por negocio

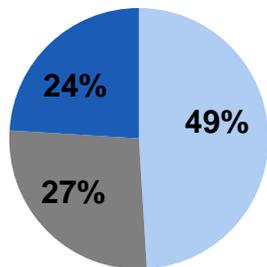


■ Aislantes ■ Yesos
■ Tejas ■ Tuberías

Drivers de crecimiento

- **Incremento del uso de aislantes**
 - Impulso regulatorio a la eficiencia energética
 - Mayor coste energía

Ventas por región



■ E. Occidental
■ E. Este y Rusia
■ España

- **Desarrollo urbanístico en países de Europa del Este**
- **Mayor peso segmento renovación (regulación) en Europa Occidental**

Prioridades de gestión 2013

Ingresos

- **Apalancamiento en la fuerte posición internacional para crecer en países con incremento de actividad**
- **Impulso decidido a la exportación de los negocios con mayor peso actual en España**

Eficiencia

- **Planes de mejora de eficiencia industrial**
- **Adaptación de costes de negocios con menor volumen de actividad**
- **Foco en la generación de caja**



Muchas gracias por su atención