

Mensaje a los accionistas

Estamos transformando continuamente Air Products para convertirla en una compañía más focalizada, menos cíclica, de mayor crecimiento y mayor rentabilidad. El ejercicio fiscal 2006 ha sido nuestro tercer año consecutivo con un crecimiento de dos dígitos en las ventas y beneficios, además de una mejora significativa de la rentabilidad sobre el capital. Además del sólido rendimiento de nuestra personal, hemos superado los retos que plantearon los huracanes del año pasado; hemos tomado la decisión de estudiar la venta y la reestructuración de una parte importante de nuestro negocio de Chemicals; hemos vendido nuestras empresas de aminas y nuestra planta de dinitrotolueno (DNT) en Geismar, Louisiana; hemos adquirido Tomah³ Products para el crecimiento de nuestros negocios de materiales de alto rendimiento; hemos reorganizado la compañía para ser consecuentes con nuestra estrategia de desarrollo, y hemos completado los primeros 500 millones de dólares de nuestro programa de recompra de acciones de 1.500 millones de dólares. Ha sido un año notable en cuanto a cambios y progreso. Nuestro personal ha demostrado una vez más su capacidad de gestión del cambio y, al mismo tiempo, de trasladar el crecimiento y la productividad al balance final.

Ciertas cantidades y comparaciones de esta carta con respecto al año anterior se consideran mediciones no conformes con PCGA. Por favor, vea cantidades y conciliaciones PCGA comparables en la página 17.

Las ventas, de 8.900 millones de dólares, han aumentado un 14%; los ingresos del funcionamiento continuo, de 795 millones de dólares, han aumentado un 17%, y las ganancias por acción diluidas del funcionamiento continuo, de 3,50 dólares, han aumentado un 19% con respecto al año anterior. Las cantidades del año 2006 excluyen los cargos por la reorganización corporativa, mientras que las cantidades del 2005 incluyen el impacto pro forma de los gastos de las opciones de acciones. Este sólido rendimiento se vio impulsado por volúmenes más altos en gran parte de nuestros negocios, en particular los de Gases industriales, Gases por tubería, y Electrónica y Materiales de alto rendimiento, así como por una mayor actividad en el sector de Equipos y Energía. A pesar de la presión continua de los precios en los materiales electrónicos especializados, los importantes aumentos de volúmenes en esta área han superado a las disminuciones de precios. El rendimiento de nuestro segmento Médico no ha estado a la altura de las expectativas, pero se están tomando medidas para lograr mejoras significativas en este sector durante el próximo año.

Reorganización para crecimiento y rentabilidad

Para establecer un fuerte liderazgo que asegure nuestra evolución continua hacia una compañía de mayor rentabilidad y orientada al crecimiento, nuestro Consejo de Administración ha designado a John McGlade como Presidente y Director de Operaciones. Y con la venta, en septiembre, de nuestro negocio de aminas a Taminco N.V. por 211 millones de dólares y la comercialización de nuestro negocio de polímeros, hemos completado una reorganización que alinea claramente nuestra estructura organizativa con nuestra dirección estratégica. Al final del ejercicio fiscal, empezamos a informar de los resultados de los seis nuevos segmentos de negocios.



John P. Jones III
Presidente y Director General



John E. McGlade
Presidente y Director de Operaciones

Mensaje a los accionistas

- En nuestro sector de **Gases industriales**, hemos visto un sólido rendimiento de volúmenes en todas las regiones, respaldado por la firma de contratos con nuevos clientes y las subidas de precios, para recuperar los costes más altos pese al impacto de los huracanes. Las ventas, de 2.700 millones de dólares, han aumentado un 10% mientras que los ingresos de explotación, de 470 millones de dólares, han aumentado un 18% con respecto al año anterior. Hemos observado especial solidez en Asia, donde las ventas de nitrógeno/oxígeno líquidos aumentaron un 23%.
- El segmento de **Gases por tubería** ha aportado volúmenes importantes en nuestras seis nuevas plantas de hidrógeno de refinería y el crecimiento del negocio base. Las ventas, de 2.200 millones de dólares, han aumentado un 28% con respecto al año anterior, crecimiento que se ha visto afectado por el cierre de las instalaciones de clientes y demoras como consecuencia de los huracanes Katrina y Rita. Los ingresos de explotación, de 341 millones de dólares, han aumentado un 39% con respecto al año anterior, gracias a volúmenes más altos, las recuperaciones de aseguradoras y un cambio favorable en la eficiencia y en nuestra cartera de clientes.
- Nuestro segmento de **Electrónica y Materiales de alto rendimiento** ha tenido otro año de fuerte crecimiento, principalmente en volúmenes de materiales electrónicos especializados, que se ha visto impulsado por la demanda del mercado de semiconductores y monitores de pantalla plana. Las ventas, de 1.900 millones de dólares, aumentaron un 12% y los ingresos de explotación, de 195 millones de dólares, aumentaron un 48% con respecto al año anterior, gracias a estos fuertes volúmenes y a la adquisición de Tomah³.
- Las ventas del segmento de **Equipos y Energía**, de 537 millones de dólares, aumentaron un 45% al tiempo que los ingresos de exploración, de 69 millones de dólares, aumentaron significativamente, impulsados principalmente por los pedidos de nuestras unidades de separación de aire y nuestros intercambiadores de calor de gas natural licuado (liquefied natural gas, LNG). Al final del año, teníamos 10 intercambiadores de calor de LNG en pedidos pendientes de surtir. Nuestra tecnología AP-X[®] LNG continúa marcando un nuevo estándar internacional en el sector, ya que permite producir 50% más a partir de una sola planta de licuefacción.
- Nuestro segmento **Médico** ha tenido un 2006 desalentador, debido a problemas operativos de nuestro negocio en Estados Unidos y a los costes iniciales mayores de lo previsto de nuestro nuevo contrato de oxígeno domiciliario en Reino Unido. Las ventas, de 571 millones de dólares, aumentaron un 5% con respecto al año anterior en los nuevos volúmenes europeos, lo que incluye una pequeña adquisición y el efecto de todo el año de nuestras adquisiciones en Estados Unidos en el 2005, esto compensado por disminuciones en el volumen de nuestros negocios en Estados Unidos. Los ingresos de explotación, de 8 millones de dólares, han disminuido 71 millones de dólares sobre costes más altos, incluido un ajuste de existencias en Estados Unidos en el cuarto trimestre de 17 millones de dólares. Invertir la situación de este segmento de negocios es una de las prioridades máximas y vemos en esto una ganancia futura.
- El segmento de **Productos químicos** incluye nuestro negocio restante de polímeros, que actualmente se orienta a compradores potenciales, y nuestro negocio de productos de poliuretano intermediario (polyurethane intermediates, PUI), que está siendo reestructurado. Las ventas, de 908 millones de dólares, disminuyeron un 4% y los ingresos de explotación, de 64 millones de dólares, disminuyeron un 21% con respecto al año anterior, principalmente por cierres de clientes y la venta de nuestra planta de DNT en el negocio de PUI.

Nuestra posición financiera es fuerte. Los márgenes brutos de autofinanciación del funcionamiento continuo alcanzaron los 1.300 millones de dólares, lo que incluye las contribuciones a pensiones de 130 millones de dólares. Nuestro coeficiente de endeudamiento (relación deuda-capital) se situó en un 35,8% al final del ejercicio, por encima de las expectativas, lo que nos situó con holgura dentro de la categoría "A" de límite de crédito. El gasto de capital del funcionamiento continuo, incluidas las adquisiciones, resultó en 1.400 millones de dólares, con un gasto en plantas y equipos de 1.300 millones de dólares, que incluyen 297 millones de dólares por la recompra de equipos de recipientes criogénicos. Al igual que en 2005, las mejoras plantas y en el equipamiento en 2006 se han realizado principalmente para respaldar nuestros segmentos de Gases industriales, Gases por tubería, y Electrónica y Materiales de alto rendimiento. También

se ha producido un avance significativo en nuestra recompra de acciones, al completar los primeros 500 millones de dólares de nuestro programa de 1.500 millones de dólares para el ejercicio fiscal 2006. Además, aumentamos nuevamente nuestros dividendos, siendo nuestro 24º año consecutivo de aumentos.

Logro de nuestra máxima prioridad: Mejorar la rentabilidad

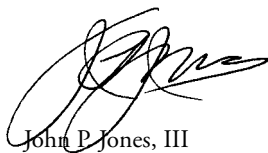
Quizás lo más importante es que, una vez más, hemos mejorado la rentabilidad sobre el capital (ORONA), aumentándolo 130 puntos básicos hasta el 11,3% para este año. Esto ha constituido un avance significativo sobre nuestro coste de capital del 10% y un avance hacia nuestro objetivo establecido del 12,5% ORONA al final del ejercicio fiscal 2007. También continuamos impulsando la productividad y en la actualidad, usamos la funcionalidad SAP en aproximadamente el 80% de nuestras operaciones, lo que agiliza nuestra cadena de suministro global y hace que a nuestros clientes les resulte más fácil hacer negocio con nosotros.

Nuestro compromiso: Volver a ofrecer resultados en el ejercicio fiscal 2007

Iniciamos nuestro ejercicio fiscal partiendo del fuerte impulso que hemos experimentado en nuestro cuarto trimestre. Aunque esperamos que el crecimiento económico sea más lento en 2007, preveemos un crecimiento saludable que generará ganancias y rentabilidades más altas. Continuaremos impulsando la mejora de la productividad al centrarnos en lograr nuestro objetivo de rentabilidad sobre el capital para el 2007 del 12,5% ORONA. Nuestros segmentos de Gases industrial y Gases por tubería deberían beneficiarse de las nuevas plantas que hemos incorporado, así como del impulso operativo y del aumento de la productividad. Nuestro segmento de Electrónica y Materiales de alto rendimiento también debería obtener mejores resultados, impulsados por la demanda del mercado final y nuevas innovaciones de productos, así como la simplificación de la cartera. Mientras tanto, esperamos que nuestro sector Médico empiece a mostrar una mejoría significativa por los mayores volúmenes en Estados Unidos y los costes operativos más bajos tanto en Europa como en Estados Unidos.

En conclusión, durante los últimos seis años de “Marcando la diferencia” (Deliver the difference), nuestros más de 20.000 empleados han generado cambios increíbles en la compañía y han superado muchos retos en la búsqueda de transformar a Air Products en una compañía de mayor crecimiento y rentabilidad más alta. Me siento muy orgulloso de ellos por el duro trabajo realizado y su atención incansable. Ahora hemos empezado a vivir esa transformación y, de hecho, es gracias a su pasión, integridad y entendimiento que decimos a nuestros clientes y al mundo que “Somos Air Products”.

Atentamente,



John P. Jones, III
Presidente y Director General

