



Informe Anual 2005

ESPÍRITU DE GRUPO

TRANSPARENCIA

APERTURA AL CAMBIO

AFÁN DE SUPERACIÓN

AMBICIÓN POR RESULTADOS EXCELENTES

RESPETO Y DESARROLLO CONTINUO DE LAS PERSONAS

RESPONSABILIDAD Y COMPROMISO SOCIAL

Grupo Uralita Cifras Clave

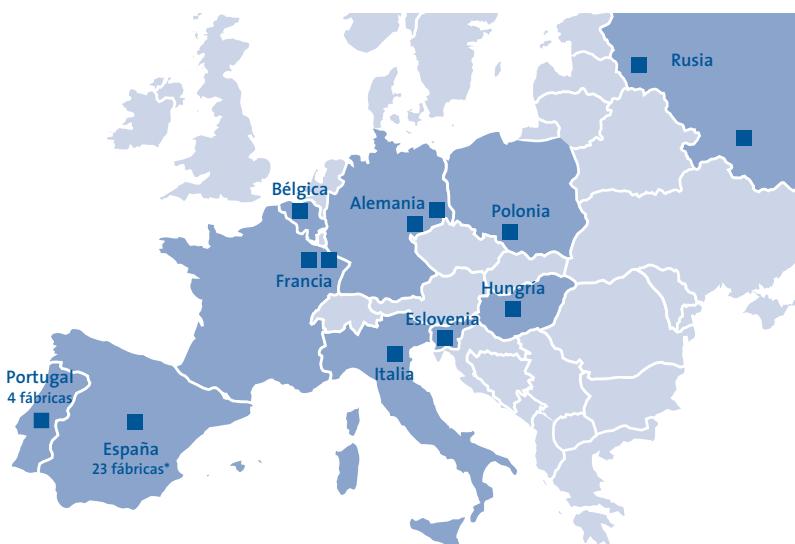
	2001	2002	2003	2004 ⁽¹⁾	2005
Ventas Totales (Millones de euros)	1.120,4	1.172,1	1.314,6	1.314,1	1.104,6
% Ventas fuera de España	37,9%	41,3%	49,4%	47,7%	49,0%
EBITDA (Millones de euros)	142,7	146,3	162,0	189,7	150,5
Margen sobre Ventas	12,7%	12,5%	12,3%	14,4%	13,6%
Resultado Neto Soc. Dominante (Millones de euros)	22,0	16,7	(41,9)	45,2	35,2
Resultado Neto por acción (Euros)	0,14	0,09	(0,22)	0,23	0,18
ROIC⁽²⁾	6,1%	4,8%	4,6%	7,1%	6,5%
Deuda neta a fin de año (Millones de euros)	317,8	472,3	451,1	292,0	140,1
Pagos por Inmovilizado Material (Millones de euros)	125,2	103,3	80,1	79,5	81,7
Dividendos Devengados (Euros/Acción)	0,08	0,04	0,00	0,17	0,11⁽³⁾
Plantilla a fin de año	5.456	7.166	6.326	6.205	4.340

(1) Datos adaptados a Normas Internacionales de Información Financiera

(2) ROIC = NOPLAT/Capital empleado medio

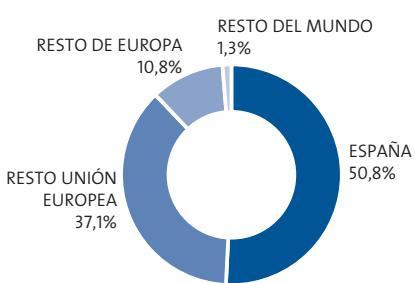
(3) Propuesta de reparto, pendiente de aprobación

Mapa de instalaciones productivas



* No incluye la fábrica de Cubiertas, negocio desinvertido en enero de 2006

Ventas por áreas geográficas⁽¹⁾



Posicionamiento de mercado por Negocio

Península Ibérica Europa

Aislantes

Lana de Vidrio	Segundo	Segundo
XPS	Líder	Segundo

Yeos

Placa de Yeso	Líder
Yeso en Polvo	Segundo

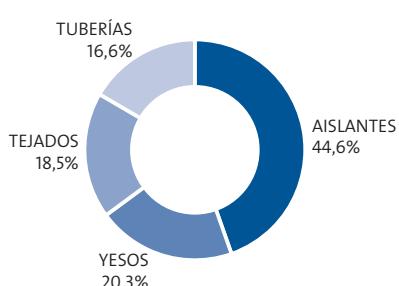
Tejados

Tejas	Líder
-------	-------

Tuberías

Tuberías y Piezas de plástico	Líder
-------------------------------	-------

Ventas por tipo de producto⁽¹⁾



(1) Incluye sólo materiales de construcción

Grupo Uralita

Mejía Lequerica, 10
28004 Madrid
España
Teléfono: +34.91.594.9000

Relación con Analistas Financieros e Inversores: +34.91.594.9039
Relación con Accionistas Individuales: +34.91.594.9036

Web corporativa: www.uralita.com

Índice



Carta del Presidente	2
Descripción General del Grupo Uralita	5
Consejo de Administración	6
Información relevante del Grupo Uralita	8
El Grupo Uralita en 2005	15
Contexto económico y de mercado	16
Ejes de actuación en 2005	18
Finalización del proceso de desinversiones	18
Mejora de la eficiencia de los negocios estratégicos	20
Adecuación del modelo organizativo	21
Avance en la implantación de la cultura del Grupo	22
Resultados del Grupo Uralita en 2005	25
Prioridades estratégicas para 2006	26
Incremento de la eficiencia en los negocios actuales	26
Crecimiento rentable	26
Informe de Gestión de los Negocios	29
Negocio de Aislantes	30
Negocio de Yesos	36
Negocio de Tejados	42
Negocio de Tuberías	48
El Grupo Uralita en Bolsa	55
Informe Anual de Gobierno Corporativo	61
Introducción	62
Estructura de la Propiedad	63
Estructura de la Administración de la Sociedad	65
Operaciones Vinculadas	81
Sistemas de Control de Riesgos	82
Junta General de Accionistas	84
Grado de seguimiento de las Recomendaciones de Gobierno Corporativo	87
Responsabilidad Social Corporativa	97
La Responsabilidad Social Corporativa en Uralita	98
Responsabilidad con la Creación de Valor Económico	98
Responsabilidad con el Medio Ambiente	100
Responsabilidad con la Sociedad	101
Responsabilidad con los Empleados	103
Responsabilidad con el sector de Materiales de Construcción	109
Compromiso con la Comunidad	110
Información Financiera	113
Informe de Auditoría y Cuentas Anuales Grupo Uralita consolidado	114
Informe de Gestión	162

Carta del Presidente



Señoras y Señores accionistas,

El ejercicio 2005 se caracterizó por la culminación del proceso de desinversión de actividades no estratégicas iniciado en 2003, por la consecución del segundo mejor resultado del Grupo en la última década y por una reducción significativa de la deuda que permite plantearnos una nueva etapa de crecimiento.

Resultados de 2005

Los resultados de 2005 han estado condicionados tanto por la desinversión de negocios no estratégicos como por un complejo contexto macroeconómico.

Desinversión de negocios no estratégicos

Con la venta de seis negocios, hemos finalizado el proceso de desinversión de actividades no estratégicas consolidando un portafolio formado por los cuatro negocios –Aislantes, Yesos, Tejados y Tuberías– que definimos como estratégicos en 2003 y que serán plataformas de crecimiento a futuro.

Las desinversiones redujeron los resultados de 2005 –al perderse las ventas y beneficio de los negocios desinvertidos– pero han situado al Grupo en una mejor situación tanto financiera, con una reducción significativa de la deuda, como operativa, enfocando su presencia en los negocios donde puede competir por su escala, capacidades y posición competitiva.

Entre las desinversiones destaca la del Negocio Químico, adquirido por Ercros, que había aportado en 2004 unas Ventas, EBITDA y Resultado Neto de 305, 30 y 10 millones de euros respectivamente.

Hoy el Grupo Uralita está más enfocado y es más rentable que en 2002 cuando asumí la Presidencia del Grupo: el número de negocios ha pasado de 17 a 4 y el número de fábricas de 70 a 38.

Contexto macroeconómico

El Grupo desarrolló su actividad en 2005 en un contexto complejo tanto por la evolución de los mercados en los que está presente como por el incremento del coste del petróleo y sus derivados.

En cuanto a mercados, la parte positiva correspondió a España y a los mercados del Este de Europa mientras que mercados importantes para el Grupo como el alemán o el portugués mostraron una evolución desfavorable con una disminución importante de la actividad de construcción.

En España, donde el Grupo realizó un 51% de su negocio en 2005, el sector de la construcción dio, otro año más, muestras de su fortaleza con un volumen de 730.000 viviendas iniciadas, lo que supone un crecimiento del 6,2% con respecto al año anterior, cifra superior al crecimiento del 3,4% del PIB en 2005.

En cuanto a costes, los resultados del ejercicio 2005 estuvieron condicionados por la subida del precio del petróleo y por el efecto que esta subida tuvo tanto en el precio del gas y de la electricidad utilizados en nuestros procesos productivos, como en el coste de transporte y en el precio de algunas de las principales materias primas de nuestros productos, como es el caso del poliestireno o del PVC.

Esta situación macroeconómica afectó especialmente a Aislantes tanto por la situación de Alemania, mercado que supone alrededor del 20% del negocio, como por la dificultad temporal de trasladar al mercado el incremento de costes de energía y materias primas. Igualmente, Tejados se vio afectado por la situación en Portugal, mercado que supone alrededor de un tercio de su actividad y donde la actividad de construcción decreció por cuarto año consecutivo.

Líneas de actuación

Para responder a este contexto, en el Grupo Uralita implantamos durante 2005 numerosas medidas encaminadas a reforzar la posición competitiva de nuestros negocios:

- Revisión de la estructura industrial y disminución de gastos fijos de estructura en Aislantes y Tejados.
- Profunda reestructuración del Negocio de Tuberías para garantizar una adecuada rentabilidad a futuro.

- Implantación de medidas de mejora de productividad industrial en Yesos y de iniciativas comerciales destinadas al incremento del uso de PLADUR®.
- Simplificación del portafolio de productos y revisión de la política de marcas, con lanzamiento de nuevas marcas en Tejas (COBERT®) y Yeso en Polvo (ALGÍSS®).
- Incremento de capacidad en mercados con elevado crecimiento, principalmente en Europa del Este.

Adicionalmente, procedimos a una revisión organizativa profunda en tres ejes:

- Reducción significativa del centro corporativo, con el objetivo de adaptarlo a la estructura más simple del Grupo y de reducir sus costes.
- Agrupación bajo una misma dirección de los Negocios de Yesos, Tejados y Tuberías con el objetivo de optimizar sus funciones comunes y realizar una gestión comercial e industrial integrada.
- Traslado a Madrid de las oficinas centrales del Negocio de Aislantes.

Todas estas medidas han hecho que el Grupo sea operativamente más eficiente y que esté menos expuesto a la evolución de las variables externas.

Resultados financieros y evolución de la acción

A pesar del menor perímetro de negocio comentado, Uralita obtuvo en 2005 un Resultado Neto atribuido a la Sociedad Dominante de 35,2 millones de euros, el segundo mejor resultado del Grupo en la última década, y consiguió reducir la deuda un 52% hasta 140 millones de euros.

Los resultados fueron desiguales por Negocio: mientras Yesos continuó su evolución favorable tanto en ventas como en rentabilidad, Aislantes y Tejados evolucionaron peor que 2005 por los efectos comentados. Por último, Tuberías mejoró ligeramente su rentabilidad aunque aún lejos de lo esperado.

La acción de Uralita cotizó a una media de 4,10 euros durante 2005 aunque de enero a diciembre tuvo una caída del 8% al alcanzar el 31 de diciembre el valor más bajo del año, 3,42 euros/acción.

En resumen

En 2005, el Grupo alcanzó unos objetivos importantes:

- Consiguió el segundo mejor resultado de la última década con 35,2 millones de euros.

- Redujo un 52% la deuda, lo que permite contemplar la posibilidad de crecer vía adquisiciones.
- Simplificó su portafolio de negocios, culminando la desinversión de negocios no estratégicos.
- Actuó en numerosos frentes operativos en los negocios y a nivel Grupo, para compensar el contexto económico desfavorable y ser más competitivo a futuro.

Retribución al accionista

Siguiendo nuestra política de asegurar una retribución adecuada al accionista, nuestro objetivo es proponer a la Junta General de Accionistas un reparto de dividendo ordinario de 11 céntimos de euro por acción con cargo a los beneficios de 2005. Este dividendo supone un 61% de "pay-out" (porcentaje que supone el dividendo sobre el Resultado Neto atribuido a la Sociedad Dominante), significativamente mayor a la política de dividendos establecida de un "pay-out" del 30-40%.

Con ello queremos asegurar una retribución atractiva al accionista en un año en el que las desinversiones han motivado un menor resultado si bien han permitido mejorar la posición operativa y financiera del Grupo.

Prioridades para 2006

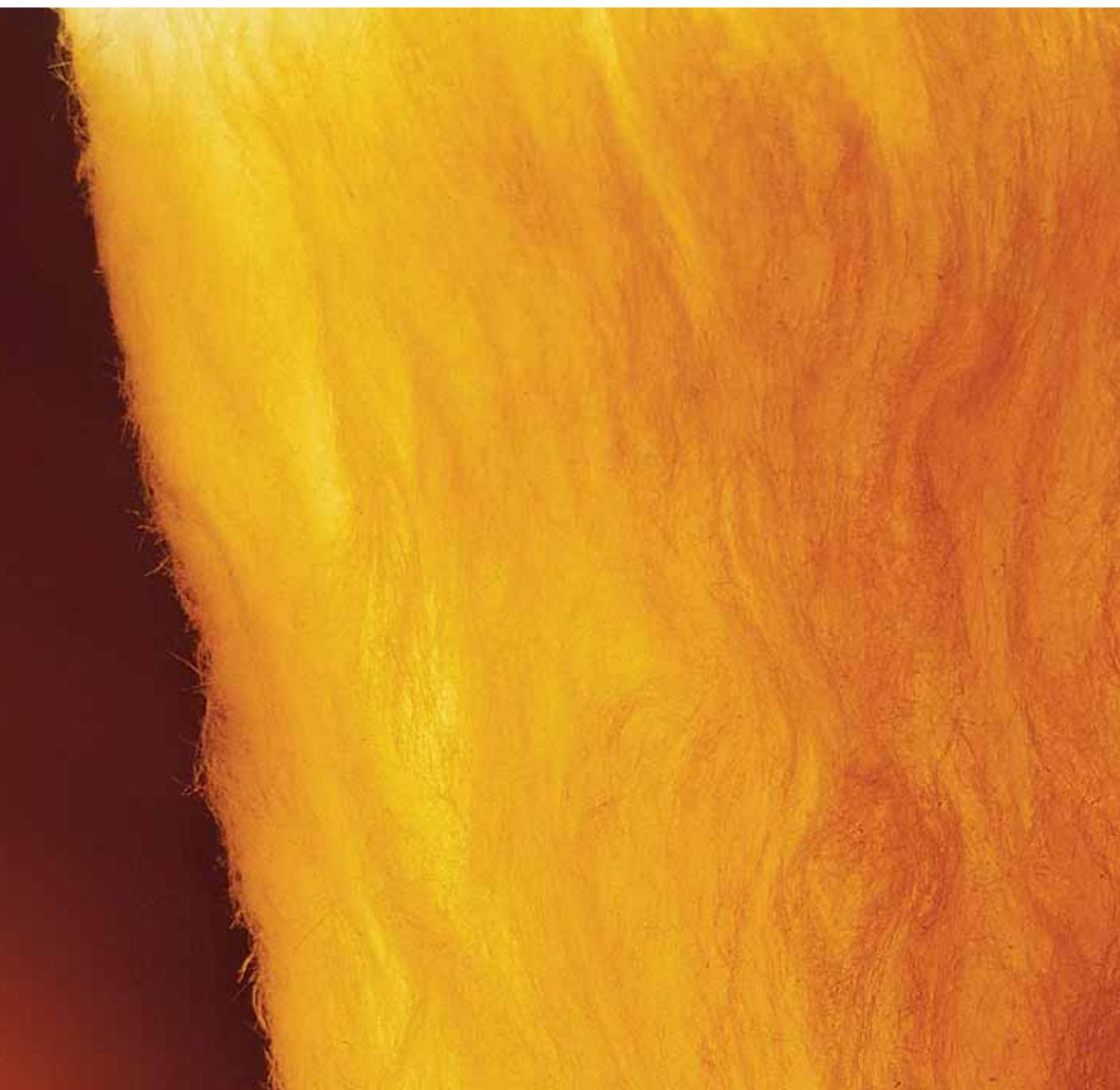
Una vez culminado el proceso de desinversiones, el Grupo aspira en 2006 a incrementar su rentabilidad de tal forma que, con menor volumen de ventas, repitamos, al menos, el Resultado Neto atribuido de 2005. Para ello, si bien será importante la esperada recuperación de algunos mercados (principalmente Alemania), las mejoras vendrán principalmente de la mano de las acciones ejecutadas en 2005.

Adicionalmente, la óptima situación financiera en la que se encuentra el Grupo nos permite considerar un crecimiento adicional vía compras de negocios o incrementos de capacidad.

Quiero, finalmente, agradecerles una vez más en mi nombre y en el del Consejo de Administración su confianza en este proyecto y asegurarles que seguimos comprometidos en hacer de Uralita un grupo europeo de referencia en rentabilidad en el sector de materiales de construcción.



Javier Serratosa Luján
Presidente
Grupo Uralita



Grupo Uralita

**Descripción
General del Grupo
Uralita**



CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

D. Javier Serratosa Luján

(Consejero ejecutivo)

Miembro del Consejo de Administración de Uralita, S.A. desde 2002.

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Valencia y M.B.A. por Boston University (EE.UU.). Es también Consejero Delegado de Nefinsa, S.A., Consejero de Air Nostrum Líneas Aéreas del Mediterráneo, S.A. y Consejero de la Confederación de Organizaciones Empresariales de la Comunidad Valenciana.

D. Pablo Serratosa Luján

(en representación de Nefinsa, S.A.)

Miembro del Consejo de Administración de Uralita, S.A. desde 2002.

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Valencia y M.B.A. por Babson College (EE.UU.). Es, entre otros cargos, Consejero y Director General de Nefinsa, S.A., Vicepresidente de Air Nostrum Líneas Aéreas del Mediterráneo, S.A., y Vocal del Comité Ejecutivo de la Cámara de Comercio y Feria de Valencia.

D. Julio Fermoso García

(en representación de Caja de Ahorros de Salamanca y Soria “Caja Duero”)

Miembro del Consejo de Administración de Uralita, S.A. desde 2004.

Licenciado en Medicina. Presidente Ejecutivo de Caja Duero. Catedrático de la Universidad de Salamanca. Ex-Rector de la Universidad de Salamanca.

D. José María Bueno Lidón

(en representación de Atalaya Inversiones, S.R.L.)

Miembro del Consejo de Administración de Uralita, S.A. desde 2005.

Doctor Ingeniero Industrial y Catedrático de Universidad de Organización de Empresas. Actualmente es Presidente de El Monte Caja de Ahorros de Huelva y Sevilla. Es Consejero de Persan, Metrovacesa, SOS Cuétara e Isolux. Es también Patrono de FUNCAS (Fundación de Cajas de Ahorro Confederadas para la Investigación Económica y Social) y miembro de la Comisión de Control de CECA (Confederación Española de Cajas de Ahorros).

D. Javier Echenique Landiríbar

(Consejero externo independiente)

Miembro del Consejo de Administración de Uralita, S.A. desde 2003.

Licenciado en Ciencias Económicas. Anteriormente fue Consejero y Director General de Allianz-Ercos y Eurovida, Director General de BBV y Director General del Grupo BBVA en 2001, siendo responsable del Negocio Mayorista que integraba entre otras las áreas de Banca de Inversión y el Grupo Industrial. Actualmente es Consejero en Telefónica Móviles, S.A. y de ACS en representación de Imverlin Patrimonio, S.L. entre otros.

D. José Manuel Serra Peris

(Consejero externo independiente)

Miembro del Consejo de Administración de Uralita, S.A. desde 2003.

Licenciado en Derecho y Abogado del Estado. Anteriormente fue Secretario de Estado del Ministerio de Industria y Energía. Ha sido Presidente de la Oficina Española de Patentes y Marcas, Presidente del CDTI y del Instituto para la Diversificación y Ahorro de Energía (IDAE), así como miembro del Consejo de Administración de SEPI, Iberia y Endesa. Entre otros cargos es Consejero del Grupo Ence, de Red Eléctrica España, S.A. y de Natraceutical, S.A.



De izquierda a derecha: D. Javier Echenique, D. J. Ignacio Olleros, D. Jesús Quintanal, D. Julio Fermoso, D. Javier Serratosa, D. Pablo Serratosa, D. José Antonio Carrascosa, D. José Manuel Serra, D. Javier González, D. Álvaro Rodríguez-Solano, D. José María Bueno.

D. Jesús Quintanal San Emeterio

(Consejero externo independiente)

Miembro del Consejo de Administración de Uralita, S.A. desde 2003.

Licenciado en Ciencias Económicas. Anteriormente fue Director General del Banco de Granada y Consejero Delegado de la Aseguradora Galicia, S.A. Actualmente es Consejero Delegado del Grupo AEGON y miembro del Consejo Internacional de AEGON, NV. Asimismo es Vicepresidente del Consejo de Administración de Mediterráneo Vida (compañía de seguros participada al 50% por AEGON y la Caja de Ahorros del Mediterráneo) y Vicepresidente de CAM-AEGON Holding Financiero. Es también miembro del Consejo Rector de ICEA, del Consejo de Administración Nacional de Reaseguros y del Consejo de Naviera Elcano, S.A.

D. José Antonio Carrascosa Ruiz

(Consejero dominical, designado por Nefinsa, S.A.)

Miembro del Consejo de Administración de Uralita, S.A. desde 2002.

Cursó estudios de Ciencias Empresariales y un Master en Dirección Financiera por la Fundación de Estudios Bursátiles y Financieros de Valencia. Anteriormente fue Director de Administración en el Grupo Valenciana de Cementos y Director General Financiero del Grupo Uralita. Actualmente es el Director Económico-Financiero de Nefinsa, S.A.

D. Javier González Ochoa

(Consejero dominical, designado por Nefinsa, S.A.)

Miembro del Consejo de Administración de Uralita, S.A. desde 2002.

Licenciado en Derecho, Master en Asesoría Jurídica por el Instituto de Empresa de Madrid y Master Bursátil y Financiero por la Fundación de Estudios Bursátiles y Financieros de Valencia. Anteriormente fue Secretario del Consejo de Administración de Uralita, S.A. y Director General de Asesoría Jurídica del Grupo Uralita. Actualmente es el Director de Asesoría Jurídica y Recursos Humanos de Nefinsa, S.A.

D. José Ignacio Olleros Piñero

(Consejero ejecutivo)

Miembro del Consejo de Administración de Uralita, S.A. desde 2002.

Desde el 1 de febrero de 2004 es también Director Corporativo Financiero del Grupo Uralita. Licenciado en Ciencias Económicas y Auditor de Cuentas. Anteriormente fue Socio de Arthur Andersen y desarrolló labores de consultoría empresarial a través de la firma Gestión Alternativa como socio fundador.

D. Álvaro Rodríguez-Solano Romero

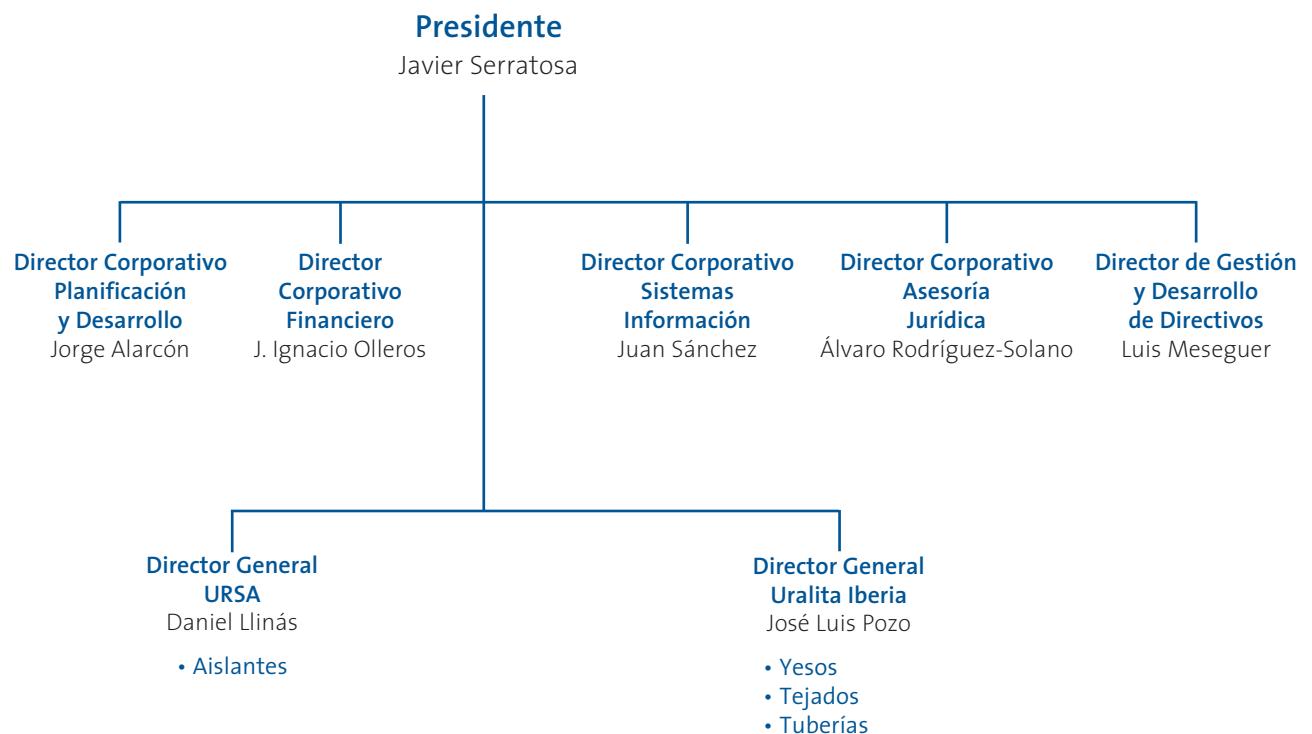
(Consejero ejecutivo)

Miembro y Secretario del Consejo de Administración de Uralita, S.A. desde 2004.

Es también Director Corporativo de Asesoría Jurídica del Grupo Uralita, desde enero de 2004. Abogado y Diplomado en Alta Dirección de Empresas por el IESE-PADE. Anteriormente fue Secretario General y del Consejo de Administración del Grupo Aragonesas.

Información relevante del Grupo Uralita

Comité de Dirección





Descripción general del Grupo Uralita

*El Grupo Uralita
ocupa posiciones
de liderazgo en
el sector de
materiales
de construcción
en la Península
Ibérica*

El Grupo Uralita es una multinacional española de materiales de construcción, con casi 100 años de historia, que mantiene posiciones de liderazgo en los mercados y sectores en los que opera. La visión estratégica de Uralita contempla el desarrollo de negocios de materiales de construcción en Europa, siendo sus actividades estratégicas Aislantes, Yesos, Tejados y Tuberías.

La cifra de negocios de Uralita en el ejercicio 2005 ascendió a 1.104,6 millones de euros, de los cuales un 49% se realizaron fuera de España en más de 75 países. El Grupo Uralita tiene sus oficinas corporativas en Madrid (España) y contaba a 31 de diciembre de 2005 con una plantilla de 4.340 empleados y 39 instalaciones productivas en Europa.

Uralita ocupa posiciones de liderazgo en la Península Ibérica en el sector de materiales de construcción y es el tercer fabricante europeo de Aislantes.

Historia del Grupo Uralita



El Grupo Uralita celebrará en 2007 el centenario de su fundación

Los orígenes del Grupo Uralita se encuentran en los comienzos del siglo XX, cuando en 1907 es una de las primeras empresas en Europa en introducir un nuevo material que revolucionaría el mundo de la construcción, el fibrocemento. La versatilidad del fibrocemento facilitó el desarrollo de una extensísima gama de productos: cubierta ondulada, aplicaciones ornamentales y tuberías.

En la segunda mitad de los cincuenta, el desarrollo masivo de los plásticos condujo a la introducción de este material en las técnicas de construcción. Las tuberías y cubiertas tradicionales de Uralita encontraron nuevas versiones, al tiempo que se desarrolla una excelente red comercial que extiende los productos del Grupo por toda la geografía española.

En los años setenta Uralita empieza a convertirse en un "Grupo" de empresas capaz de suministrar al mercado de la construcción todo lo necesario para llevar una obra a buen puerto.

Así, en 1974, se inició la producción de tejas de hormigón, que sería complementada desde 1985 con la producción de teja cerámica y con acuerdos de asociación con el productor británico REDLAND® (hoy Grupo Lafarge).

En 1977, se decide la introducción en España de un concepto de albañilería interior muy extendido en los Estados Unidos, la placa de cartón-yeso. El Grupo Uralita, a través de su marca PLADUR®, es el líder en la venta de este material. Este período conoció también la presencia del Grupo Uralita en otros sectores que hoy ha abandonado, como las pinturas, la fabricación de contenedores plásticos, los aparatos sanitarios y la cerámica plana.

La entrada de Nefinsa en diciembre de 2002 propicia una nueva etapa de saneamiento y crecimiento rentable

En la segunda mitad de los ochenta y en los noventa, Uralita se caracterizó por su decidida apuesta por la internacionalización. Este proceso se había iniciado con la presencia de los productos más representativos del Grupo en Portugal (tanto a nivel industrial como comercial) y la potenciación de la actividad exportadora, muy activa, en todos los productos de base cerámica (azulejos, tejas).

En 1988 se adquiere Poliglas, Negocio de Aislantes, a través del cual se efectuaron importantes inversiones en países como Alemania, Hungría, Francia e Italia.

En 2002 el Grupo Uralita adquirió el Negocio de Aislantes de la empresa alemana Pfleiderer AG. Esta adquisición aporta una posición de liderazgo en Rusia, Polonia, Hungría y Eslovenia, países estos tres últimos recientemente incorporados a la Unión Europea, convirtiendo a Uralita en el tercer productor europeo de aislantes y abriendo al mismo tiempo una vía de crecimiento en los mercados de Europa del Este.

A finales del año 2002 la familia Serratosa, a través de su corporación empresarial Nefinsa, adquiere el 45,7% de la sociedad. La entrada del nuevo accionista de referencia propició la elaboración de un Plan Estratégico para el periodo 2004-2006. El objetivo de dicho plan era identificar aquellos negocios con mejores perspectivas a futuro en términos de crecimiento y rentabilidad, y en los que el Grupo Uralita debería enfocarse. En este sentido se identificaron cuatro Negocios que son hoy los pilares sobre los que se sustenta el Grupo: Aislantes, Yesos, Tejados y Tuberías. El resto de negocios no incluidos en esta categoría se han desinvertido a lo largo del periodo 2003-2005.



Productos y servicios

Los principales productos y servicios que el Grupo Uralita fabrica y comercializa son los siguientes:



- Aislantes: Lana de Vidrio y Poliestireno Extruido (XPS), bajo la marca Ursa®.



- Yesos: Sistemas de Placa de Yeso Pladur® (soluciones de tabiquería seca) y Yeso en Polvo, Algíss® (soluciones de tabiquería normal o húmeda).



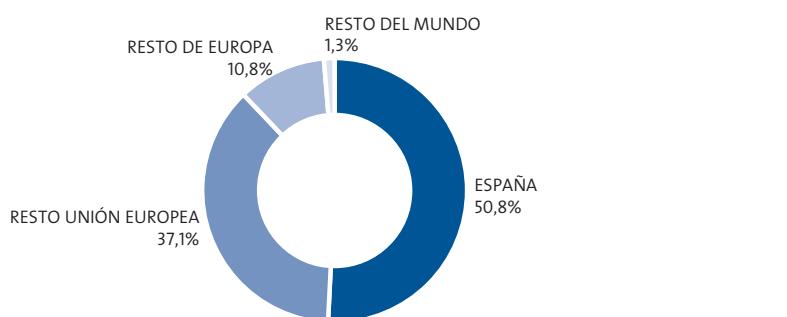
- Tejados: Tejas (hormigón, cerámica mixta y curva) bajo la marca COBERT®, accesorios para tejados y ladrillos.

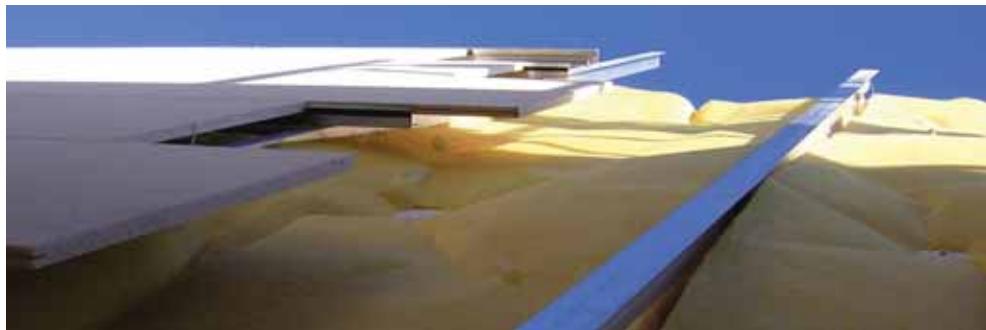


- Tuberías: Fabricación de conducciones y accesorios para los sectores de Edificación y Obra Civil, bajo la marca Uralita Sistemas de Tuberías.

Ventas por áreas geográficas en 2005

Incluye sólo materiales de construcción





Principales Mercados

El Grupo ha apostado por su internacionalización, aumentando las ventas totales fuera de España del 32% en 1998 al 49% en 2005

El Grupo Uralita desarrolla su actividad estratégica de materiales de construcción principalmente en Europa, donde realizó aproximadamente el 99% de sus ventas en 2005. El peso de las ventas del Grupo fuera de España, su mercado original, ha ido creciendo con el tiempo a medida que crecía la internacionalización del Grupo, pasando del 32% en 1998 al 49% en 2005.

Gracias a su diversificación internacional y de productos, el Grupo Uralita tiene diferentes áreas de crecimiento potencial:

- Expansión geográfica en nuevos mercados europeos de los productos y servicios actuales bien a través de la apertura de nuevas líneas productivas o de la adquisición de compañías.
- Aumento de la penetración de las soluciones existentes en los mercados actuales.
- Desarrollo de nuevas soluciones constructivas dentro de las categorías actuales (p.e. entrada en nuevas aplicaciones o productos en Aislantes o Yesos).
- Incorporación a la cartera de negocios de nuevas categorías de materiales de construcción en las que implantar el sistema de gestión del Grupo Uralita.

La creciente diversificación geográfica unida a la posibilidad de aumentar la penetración de los dos principales productos del Grupo, Aislantes y Yesos, permite compensar la previsible desaceleración de la actividad de la edificación de viviendas en España. En este sentido, la implantación en España del recientemente aprobado nuevo Código Técnico de Edificación, potenciará, en línea con la experiencia de otros países europeos más avanzados, el aumento de los niveles de calidad en las nuevas construcciones y por tanto de los requerimientos de aislamiento térmico y acústico, impulsando significativamente la penetración de las soluciones aislantes. Por otra parte, el aumento de la penetración de las soluciones de tabiquería con placa de yeso, como ha sucedido en países europeos de nuestro entorno, permitirá un crecimiento en las ventas del Negocio de Yesos en España, incluso aunque haya descensos de la actividad de construcción en obra nueva.

Por último, la privilegiada situación de la red comercial del Grupo Uralita en España es un activo adicional que permitirá acometer la transición futura, desde una actividad centrada principalmente en la obra nueva hacia una creciente actividad de rehabilitación en línea con la experiencia de otros países europeos, y así mantener el crecimiento de las ventas y de la rentabilidad del Grupo.





Grupo Uralita

El Grupo Uralita
en 2005

El Grupo Uralita en 2005

CONTEXTO ECONÓMICO Y DE MERCADO

El año 2005 continuó representando para la economía española un periodo de crecimiento del PIB por encima de la media de los países de la Unión Europea, lo que le permitió continuar cerrando el diferencial respecto a los países más desarrollados de su entorno. La tasa de crecimiento del Producto Interior Bruto fue del 3,4%, lo que implica una subida de 80 puntos básicos con respecto a la de 2004, si bien es relevante destacar que este crecimiento se basó principalmente en el aumento del consumo privado y público y no tanto en la mejora de la inversión bruta ni de la competitividad, motores de crecimiento de la economía en el largo plazo.

El alto crecimiento del PIB en España generó una tasa de inflación del 3,7%, superior a la de años anteriores y a la media de los países de la Unión Europea, lo que aumentó el diferencial de precios entre nuestro país y la euro-zona minando la competitividad de nuestra industria.

La fortaleza del euro respecto al dólar se atenuó frente a los máximos alcanzados durante el año, terminando el ejercicio en 1,19 euros por dólar. Esta situación, unida a la estabilidad del tipo de cambio favoreció al Grupo Uralita dada su exposición al rublo ruso, cuya cotización está muy ligada a la del dólar norteamericano.

La edificación de viviendas en España continuó siendo muy relevante en 2005, con un incremento frente a 2004 de las viviendas iniciadas y de las certificaciones de fin de obra del 6,2% y del 5,6% respectivamente según el Ministerio de Fomento. Las razones que explican fundamentalmente este crecimiento son el aumento de los flujos migratorios, la demanda de segundas residencias tanto por nacionales como por extranjeros y un entorno socio-cultural español adaptándose a los estándares europeos en los que el número de personas por unidad familiar es inferior al caso español.

*El sector de
edificación
en España
continuó dando
muestras de
su fortaleza
en 2005*



*La situación
de algunos
mercados y el
incremento del
precio del petróleo
afectaron la
rentabilidad
del Grupo*

El mercado europeo de edificación mostró en 2005 un comportamiento muy dispar. En Alemania el número de viviendas disminuyó por quinto año consecutivo, hasta situarse en aproximadamente 215.000 permisos de edificación al año, lo que supone el mismo número de viviendas que se construían en los años cuarenta. Esta disminución tuvo un efecto importante sobre la venta de aislantes en esta zona y por tanto afectó a la rentabilidad del negocio. Merece también la pena destacar el negativo comportamiento, un año más, del mercado portugués de edificación que siguió sin dar muestras de recuperación a lo largo de 2005 y del que no se espera una recuperación en el futuro inmediato.

Sin embargo, en otros países importantes para el Grupo Uralita, como es el caso de Rusia, las tasas de crecimiento de los permisos de viviendas superaron los dos dígitos lo que permitió que la demanda de aislantes en estos mercados tuviera un desempeño muy satisfactorio.

Junto con la caída del mercado de edificación en Centro Europa, el elemento externo que más afectó al Grupo Uralita fue la subida del precio del petróleo y de las materias primas derivadas del mismo. Esta subida tiene un efecto a corto plazo muy relevante para el Grupo ya que por un lado, es un gran consumidor energético por el tipo de procesos productivos que realiza, y por otro lado, alguna de las principales materias primas empleadas son derivados del petróleo, fundamentalmente plásticos. La subida de dichos materiales encarece los costes unitarios de fabricación sin poder, debido a la dinámica competitiva de los sectores en los que el Grupo está presente, transmitir con la facilidad y rapidez necesaria dicho aumento de costes a sus clientes finales. Dentro de este contexto es especialmente destacable el caso del XPS, producto aislante cuya principal materia prima, el poliestireno, supone más del 50% del total de costes del producto y que en este año ha visto incrementado su precio de forma significativa.

Adicionalmente el alza del precio de los carburantes ha tenido un importante efecto sobre el coste del transporte, elemento relevante si tenemos en cuenta que el Grupo Uralita mueve aproximadamente 900 camiones diarios de producto terminado.

Indicadores macroeconómicos y de actividad de construcción en mercados relevantes para el Grupo Uralita

2005	España	Alemania	Francia	Rusia	Polonia	Portugal
Población (mill.)	43,8	82,5	60,2	142,9	38,2	10,5
PIB (% variación anual)	3,4	0,9	1,4	5,9	3,2	0,3
IPC (% variación anual)	3,7	2,1	1,8	11,0	0,8	2,5
Viviendas iniciadas (miles)	729,7 ⁽¹⁾	215,0 ⁽²⁾	398,0	440,0 ⁽³⁾	100,0	67,5 ⁽²⁾
Edificación (% variación anual)	4,0	-7,9	6,5	15,9	5,5	-5,7
Obra Nueva:	Residencial (% variación anual)	4,8	-9,8	10,3	15,5	2,5
	No Residencial (% variación anual)	2,2	-4,9	1,2	16,0	5,1
Obra Civil (% variación anual)	6,9	-8,0	1,1	13,8	16,4	2,0
Edificación (% variación anual)	3,7	-1,3	1,5	9,6	3,5	1,9
Rehabilitación:	Residencial (% variación anual)	4,4	-1,4	1,5	6,7	4,0
	No Residencial (% variación anual)	2,4	-1,0	1,5	10,1	3,1
	Obra Civil (% variación anual)	4,2	-3,6	1,5	5,1	4,5
						2,0

Fuente: INE; BBVA; Federal Statistical Office Germany; EC; ISTAT; Banco de Portugal; Euroconstruct; CIA

(1) Fuente: Ministerio de Fomento (2) Datos correspondientes a Permisos de Edificación por no existir datos sobre viviendas iniciadas (3) Viviendas terminadas

EJES DE ACTUACIÓN EN 2005

El Grupo trabajó durante 2005 en cuatro ejes de mejora para dar respuesta al contexto macroeconómico

En respuesta al complejo contexto macroeconómico ante el que estuvo expuesto, el Grupo Uralita trabajó en 2005 fundamentalmente en cuatro ejes de actuación: culminación del proceso de desinversiones, mejora de la eficiencia operativa de los negocios, rediseño organizativo y continuación de la implantación de una cultura común de ejecución en el Grupo.

1. Finalización del proceso de desinversiones

El proceso de desinversiones diseñado en el Plan Estratégico 2004-2006, se dividía en dos fases:

- i) Desinversión inmediata de aquellos negocios no estratégicos con rentabilidad negativa y en los que, tras un análisis previo, se identificó que no existía potencial de recuperación de la rentabilidad en el medio plazo. Esta fase del proceso se ejecutó a lo largo del año 2003 con la venta de seis negocios y el cierre de otros dos.



ii) Puesta en valor de aquellos negocios no estratégicos en los que el Grupo veía viable incrementar su rentabilidad y posteriormente venderlos. En esta fase se ha ejecutado la mayoría de desinversiones, ya que en el Plan Estratégico se identificaron una serie de palancas de actuación que permitían al Grupo capturar más valor en la venta de estos activos no estratégicos. Esta fase se ha ejecutado a lo largo de los ejercicios 2004-2005 con la venta de siete negocios (el último de ellos en enero de 2006).

Con la venta de siete negocios no estratégicos, el Grupo culmina el proceso de desinversión de actividades no estratégicas

Dentro de los negocios desinvertidos en 2005, destaca especialmente la venta del Negocio Químico (Grupo Aragonesas) al Grupo Ercros en el mes de mayo de 2005, por un importe de 180 millones de euros libres de deuda.

Los negocios desinvertidos por el Grupo Uralita a lo largo del ejercicio 2005, unidos a los que se desinvirtieron en el periodo 2003-2004 dejan dentro del perímetro del Grupo únicamente a aquellos considerados estratégicos y que serán plataformas de crecimiento a futuro.

Los ingresos obtenidos en la venta de los activos no estratégicos han sido de 263 millones de euros lo que, junto con la caja proveniente de los ingresos operativos, ha permitido reducir significativamente el endeudamiento del Grupo Uralita.

Negocios	Fecha de desinversión
Cerámica Sanitaria	01/03
Aislantes EPS:	
Barberá del Vallés	11/03
Alcalá de Guadaira	12/03
Tapolca (Hungria)	12/03
Lana de Roca	12/03
Cerámica Plana	12/03
Promat	03/04
Cerámicas Estructurales	01/05
Lusofane	04/05
Tejas Brasil	05/05
Uracan	05/05
Aragonesas	06/05
Teczone	11/05
Cubiertas	01/06

**EV/EBITDA
medio**

x6,8

Todos los negocios estratégicos implantaron durante 2005 acciones de mejora de eficiencia

Una vez ejecutadas todas las desinversiones y con un balance saneado, el Grupo Uralita está preparado para acometer la siguiente fase de su Plan Estratégico: crecimiento rentable.

2. Mejora de la eficiencia de los negocios estratégicos

Los negocios estratégicos han continuado durante 2005 la implantación de medidas de mejora de la eficiencia.

Si bien una descripción más detallada de las diferentes iniciativas se realiza en el Informe de Gestión de cada negocio, se resumen aquí las principales acciones acometidas durante 2005:

Negocio de Aislantes

La desfavorable coyuntura a la que se enfrentó el Negocio de Aislantes motivó que en el año 2005 las acciones desarrolladas fueran numerosas y orientadas a devolver al Negocio a los niveles de rentabilidad esperada. Desde el punto de vista industrial, se tomó la decisión del cierre de la planta de Wesel (Alemania) y de la concentración de la producción de aislantes para tuberías en la fábrica de Hungría y comenzó la producción en la segunda línea de nuestra fábrica de Moscú, en un mercado de alto crecimiento como es el ruso. Dentro de las iniciativas comerciales, se abandonó el mercado de aislantes industriales y la comercialización de productos de terceros, que desenfocaban a la fuerza de ventas de nuestros productos principales. En lo referente a la estructura del negocio, merece la pena remarcar la concentración de unidades operativas que implica una simplificación de la estructura y el plan de traslado de las Oficinas Centrales de Frankfurt a Madrid.

Negocio de Yesos

El Negocio de Yesos continúa apostando por un crecimiento rentable. En este sentido, las líneas de acción de Pladur® estuvieron fundamentalmente encaminadas a aumentar la penetración frente a las soluciones de tabiquería seca tradicional, empleando para ello promociones a colectivos prescriptores y el desarrollo de la distribución. Adicionalmente en nuestra fábrica de Pladur® de Valdemoro se trabajó en la mejora de la eficiencia mediante sistemas de gestión industrial y en el aumento de la producción a través de la mejora de coeficientes industriales.

En nuestro negocio de Yeso en Polvo, Algíss®, las medidas de actuación fueron encaminadas a potenciar la oferta a nuestros clientes con productos de mayor valor añadido como los yesos de proyección con perlita y el fomento de la utilización de silos.



Negocio de Tejados

El Negocio de Tejados dirigió sus principales líneas de actuación en 2005 a la simplificación de su estructura lo que permitirá al Grupo Uralita competir a futuro en un mercado maduro como éste. Comercialmente, se consolidaron todas sus marcas en una sola bajo la denominación COBERT® y se simplificó el portafolio de productos, con el objeto de llegar al mercado de una manera más sencilla y eficaz. Esta simplificación también tuvo impacto en las medidas industriales adoptadas, dado que se concentró en España la producción de teja cerámica curva en Alfaro, lo que permitirá reducir los costes de producción, y la de teja cerámica mixta en Alicante, Toledo y Outeiro (Portugal).

Negocio de Tuberías

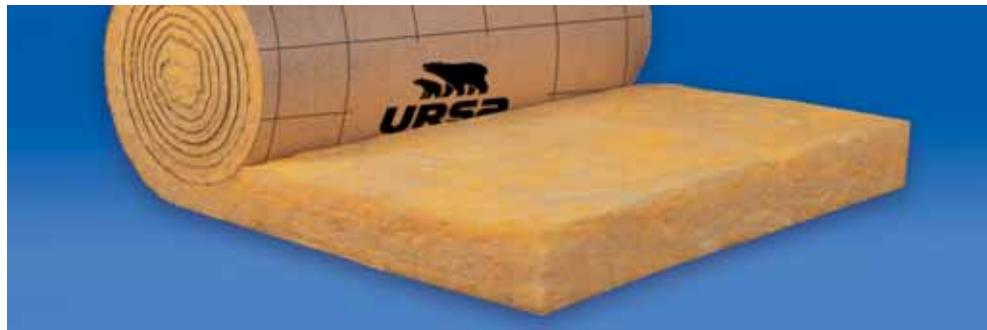
El Negocio de Tuberías implantó a lo largo del ejercicio 2005 una serie de medidas radicales para alcanzar una rentabilidad adecuada. En este sentido, se desinvirtió en aquellos negocios o actividades poco rentables para el Grupo Uralita o en las cuales su posición competitiva era débil, enfocando a la plantilla en la promoción de los productos con más margen. Desde un punto de vista industrial, se procedió a la especialización de las fábricas para optimizar los costes de producción. A nivel de gastos de estructura, se procedió a una reducción de plantilla acorde con la reducción del perímetro del Negocio.

3. Adecuación del modelo organizativo

La simplificación de la estructura del Grupo tras las desinversiones realizadas, motivó un replanteamiento de su modelo organizativo

En la segunda mitad de 2005, se procedió a una revisión profunda de la estructura organizativa del Grupo y de sus negocios. Esta revisión vino motivada por:

- Reducción de la complejidad del Grupo Uralita, después de tres años de mejora de la eficiencia de los negocios estratégicos y de la venta de los negocios no estratégicos.
- Intención de reducir los recursos que el centro corporativo dedica al apoyo de los negocios al haber arraigado ya en éstos la cultura y los procesos comunes de gestión.
- Búsqueda de sinergias operativas entre negocios, una vez que se habían conseguido las propias en las plataformas comunes como Grupo.
- Enfoque del centro corporativo en el desarrollo estratégico del Grupo, especialmente vía adquisiciones.



Como consecuencia de ello, el cambio organizativo consistió en las siguientes líneas de actuación:

- Reducción del tamaño del centro corporativo, ajustando su coste a un sector que exige ser cada vez más competitivo, y enfoque del mismo en el crecimiento vía adquisiciones.
- Traslado a los Negocios de las funciones desarrolladas o tuteladas por el centro corporativo durante los tres últimos años, especialmente en aquellas áreas mas operativas (Compras, Sistemas de Información, Recursos Humanos, Legal, etc.).
- Establecimiento de dos Direcciones Generales del Grupo Uralita, una para el Negocio de Aislantes (Ursa) y otra que agrupa los Negocios de Yesos, Tejados y Tuberías (Uralita Iberia).
- En Ursa se llevó a cabo la reorganización de las unidades operativas, disminuyendo el número de las mismas con la consiguiente reducción de costes fijos de estructura. Adicionalmente se decidió el traslado de las oficinas centrales de Frankfurt a Madrid para asegurar que los valores y la cultura del Grupo estén sólidamente implantados y lograr el mayor grado posible de sinergias entre los diversos negocios de Uralita.
- En Uralita Iberia se consiguió una reducción de costes fijos de estructura por la consolidación de las organizaciones de los tres negocios que lo componen; Yesos, Tejados y Tuberías. Esta nueva situación permitirá también una captura de mejores prácticas industriales y el análisis continuo de oportunidades comerciales conjuntas.

4. Avance en la implantación de la Cultura del Grupo

La cultura del Grupo Uralita está conformada por siete valores que constituyen la base sobre la cual se asienta el crecimiento de nuestro proyecto

La cultura del Grupo Uralita está conformada por siete valores que constituyen la base sobre la cual se asienta el crecimiento de nuestro proyecto tanto a nivel empresarial como personal. Durante 2005, el Grupo trabajó en el desarrollo de cada uno de los valores.

Espíritu de Grupo

En línea con el objetivo de ser un Grupo más sólido cada día, la creación de la Dirección General de Uralita Iberia, que agrupa los esfuerzos de los negocios de Yesos, Tejados y Tuberías y el traslado de las oficinas centrales de Ursa de Frankfurt a Madrid, impulsarán sin duda el Espíritu y Cultura de Grupo y la consolidación de nuestros valores.

Transparencia

El aumento de la transparencia es un objetivo continuo en el Grupo Uralita. En este sentido, el Consejo de Administración incorporó durante 2005 todas aquellas mejores prácticas en materia de Gobierno Corporativo susceptibles de generar valor en la medida que suponen un aumento de la transparencia y mejora de la información disponible para todos los grupos de interés: accionistas, trabajadores, proveedores, clientes, mercados y la comunidad financiera en general. Por otro lado, el Grupo impulsó la comunicación bidireccional y directa con sus accionistas e inversores institucionales a través del Departamento de Relación con Inversores y a través de la página Web corporativa y potenció, también, canales de comunicación interna a través de espacios comunes de información y la intranet corporativa.

Apertura al Cambio

El Grupo Uralita está abierto a cuestionar en todo momento el modelo de negocio para ser capaz de liderar los cambios de nuestro entorno. Durante 2005, Aislantes y Tejados implantaron una revisión profunda de su estructura industrial y Tuberías procedió a una completa reestructuración de su negocio.

Afán de Superación

Este valor, motor de cualquier proyecto profesional o personal que se emprenda, está representado en el Grupo Uralita por todas las personas que constituyen su capital humano y que con su motivación en el trabajo que día a día desempeñan, fomentan el crecimiento de nuestra empresa. Durante 2005, Uralita implantó políticas de mejora en el ámbito de recursos humanos, calidad, medio ambiente y tecnología, con el objetivo de ser cada día más eficientes en cada uno de los procesos que llevamos a cabo.

Ambición por Resultados Excelentes

Una de las prioridades del Grupo Uralita es conseguir un crecimiento rentable y sostenible que permita maximizar el valor de nuestros accionistas a largo plazo. En 2005 el Grupo finalizó su proceso de desinversión de negocios no estratégicos consolidando un portafolio con los cuatro negocios definidos estratégicos en 2003 - Aislantes, Yesos, Tejados y Tuberías -. Estas desinversiones permitieron colocar al Grupo en una mejor situación tanto financiera, con una significativa reducción de la deuda, como operativa, enfocándose en los negocios donde el Grupo puede competir por su escala, capacidades y posición competitiva.

El Grupo sigue trabajando para asegurar la completa implantación de los valores en la organización

Respeto y Desarrollo Continuo de las Personas

El equipo humano es la pieza clave para hacer de Uralita un Grupo líder. Durante el ejercicio 2005 Uralita desarrolló acciones enfocadas en la mejora de la calidad del empleo, de las condiciones laborales y de la salud de todos los profesionales que componen el Grupo. Durante este año se ha dado continuidad a los planes de Formación y Desarrollo de Habilidades iniciados en años anteriores y cuyo objetivo es proporcionar las herramientas y aptitudes de gestión que faciliten un mejor desempeño en el puesto de trabajo y permitan el alcance de los objetivos personales y profesionales, impactando positivamente en los resultados del Grupo.

Responsabilidad y Compromiso Social

En colaboración con todo el equipo que conforma el Grupo Uralita, a lo largo de 2005 se promovieron diversas acciones para hacer realidad este valor y en el que todos creemos. Entre dichas acciones destacan: Proyecto “Uralita Ayuda” (colaboración con las víctimas del tsunami asiático), Campaña “Dona tu Móvil” (con los ingresos obtenidos se llevaron a cabo proyectos de educación e integración de colectivos más desfavorecidos), Colaboración con Intermón Oxfam, ONG “Tierra de Hombres”, etc.



RESULTADOS DEL GRUPO URALITA EN 2005

Las principales magnitudes de resultados del año 2005 son las siguientes:

<i>En 2005 se consiguió el segundo mejor resultado del Grupo en los últimos diez años y se redujo significativamente la deuda</i>	Millones de euros	2005	2004	2003
Cifra de Negocios	1.104,6	1.314,1	1.314,6	
EBITDA	150,5	189,7	162,0	
Margen sobre ventas	13,6%	14,4%	12,3%	
Resultado Neto	53,6	60,8	-26,4	
Margen sobre ventas	4,9%	4,6%	-2,0%	
Resultado Neto atr. Soc. Dom.	35,2	45,2	-41,9	
Flujo de Caja Libre	188,4	185,6	83,8	
Deuda Financiera Neta a fin de año	140,1	292,0	451,1	

La Cifra de Negocios consolidada ascendió a 1.104,6 millones de euros, representando las ventas realizadas fuera de España el 49% del total. Esta cifra incluye los cinco primeros meses del año del Negocio Químico. Considerando sólo los negocios estratégicos, las Ventas crecieron un 0,6% frente a 2004.

El EBITDA consolidado de 2005 fue de 150,5 millones de euros. El descenso con respecto a 2004 se debe principalmente al menor resultado proveniente de negocios no estratégicos desinvertidos y al menor EBITDA de Aislantes, provocado por la negativa coyuntura en Alemania y por el aumento del precio de las materias primas. El margen EBITDA del Grupo Uralita fue del 13,6% en 2005, frente al 14,4% en 2004.

A pesar de los resultados de Aislantes y la reducción del perímetro del Grupo, el Resultado Neto fue de 53,6 millones de euros, con un margen sobre ventas del 4,9%, 0,3 p.p. mayor que el de 2004.

El Resultado Neto atribuido a la Sociedad Dominante en 2005 fue de 35,2 millones de euros, el segundo mejor resultado del Grupo en los últimos diez años.

Los resultados operativos obtenidos unidos a las desinversiones realizadas han permitido mantener el esfuerzo inversor del Grupo y generar un Flujo de Caja Libre de 188,4 millones de euros, reduciendo el endeudamiento neto del Grupo hasta los 140,1 millones de euros desde los 292,0 millones de euros de finales de 2004.

El Grupo se beneficiará de las mejoras implantadas en 2005 y de otras a ejecutar en 2006

PRIORIDADES ESTRATÉGICAS PARA 2006

Incremento de la eficiencia en los negocios actuales

El incremento de la rentabilidad de sus negocios es una de las prioridades del Grupo Uralita para el año 2006. Para ello, el Grupo se beneficiará de las mejoras ya implantadas en 2005 (cuyo fruto en muchos casos se verá en 2006) y de otras iniciativas de mejora a ejecutar en 2006.

El Negocio de Aislantes continúa desarrollando un agresivo plan de reducción de costes a todos los niveles, optimizando su capacidad productiva e implantando iniciativas de aumento de precios para trasladar al cliente final los incrementos de costes de materias primas y energía.

El negocio de Pladur® continúa trabajando en la reducción del coste unitario de fabricación, mientras que el negocio de Yeso en Polvo, Algíss®, en el desarrollo de productos con mayor valor añadido al cliente, medidas ambas que tienen como objetivo el aumento de la rentabilidad.

Tejados ha implantado una importante reestructuración industrial y está invirtiendo en mejorar la tecnología empleada en sus procesos productivos, de cara a ofrecer al mercado un producto de mayor calidad.

Por último, el Negocio de Tuberías ha rediseñado su modelo de negocio y con ello su estructura industrial para convertirse en un productor eficiente en el mercado en el que desarrolla su actividad, de cara a recuperar los márgenes perdidos por el aumento de los precios de las materias primas, la presión de la competencia y la ralentización de la contratación de Obra Civil.

Adicionalmente y a nivel de centro corporativo, a lo largo del año 2005 se ha simplificado la estructura de las oficinas centrales para adaptarla al nuevo portafolio de negocios. Esta reducción también permitirá mejorar la rentabilidad del Grupo Uralita en su conjunto.

Crecimiento rentable

El Grupo Uralita ha culminado ya su proceso de reestructuración del portafolio de negocios con la desinversión de los negocios no estratégicos. Tras la finalización de dicho proceso, el Grupo está preparado para afrontar la siguiente etapa del Plan Estratégico: Crecimiento. Para ello dispone de los activos necesarios y de las prioridades definidas que dirigirán ese crecimiento.

El Grupo dispone de los activos y ha definido las prioridades que dirigirán su crecimiento

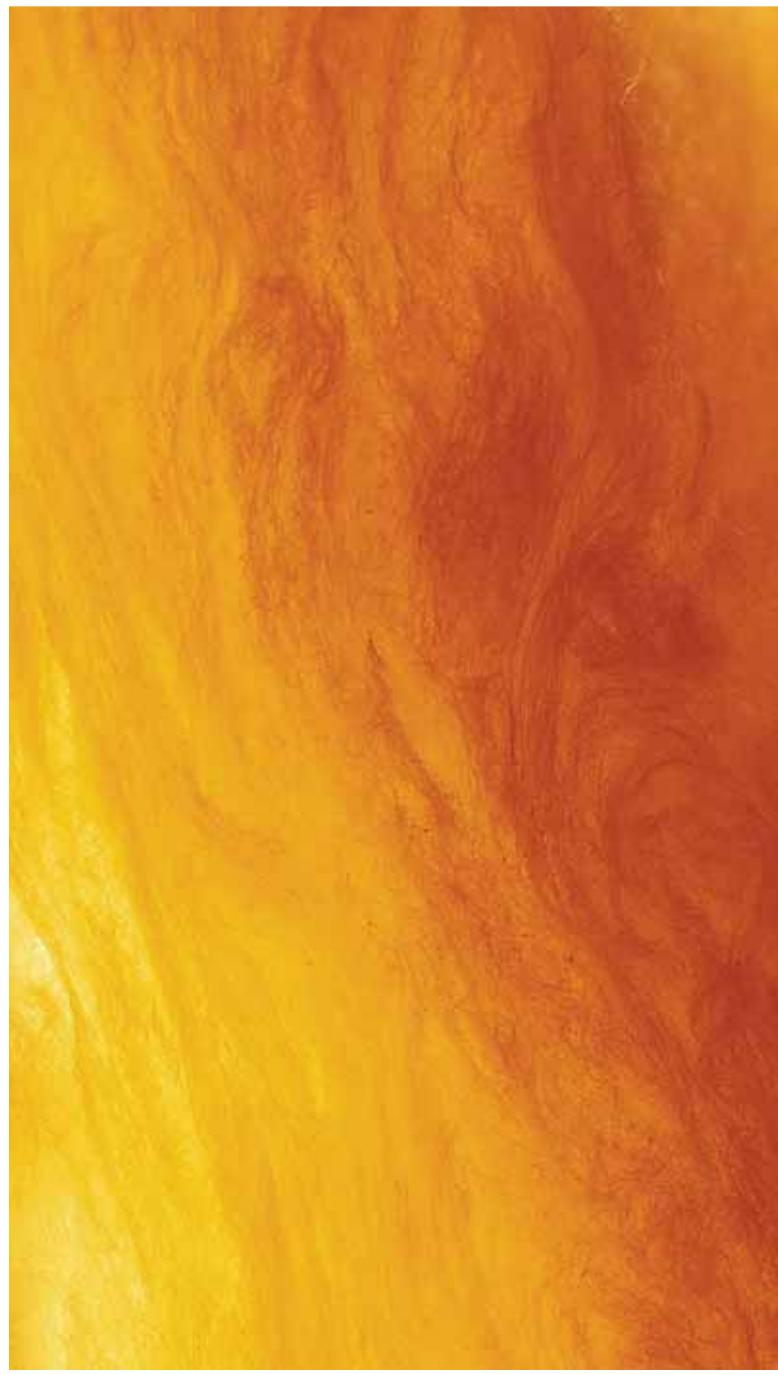
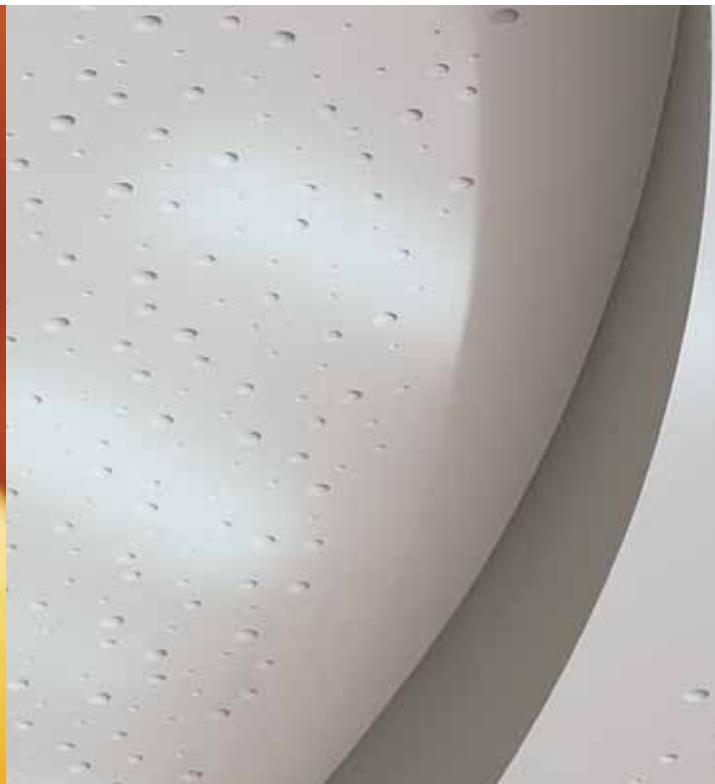
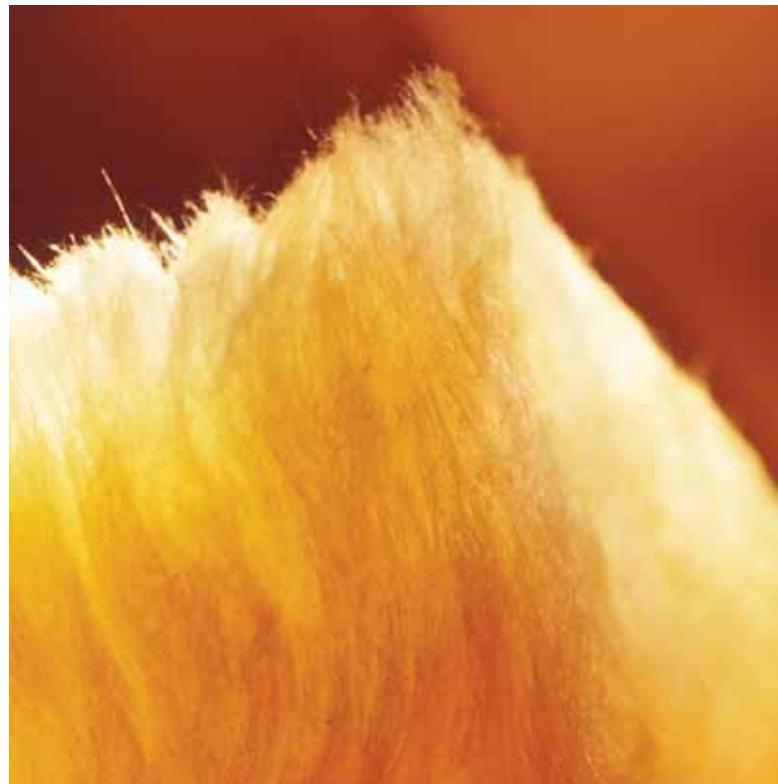
En cuanto a activos, el Grupo dispone de:

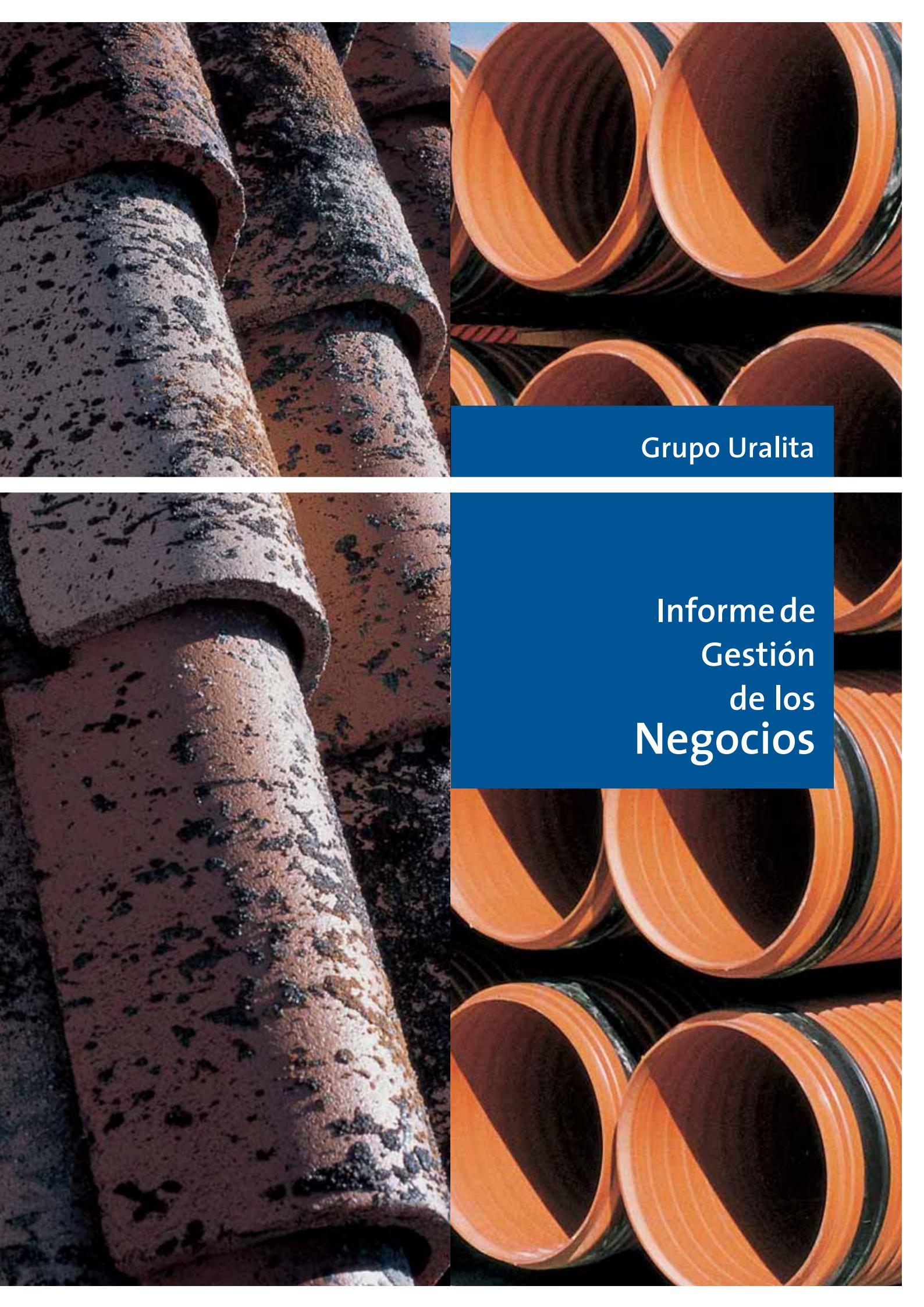
- Una estructura financiera saneada con un ratio Deuda/EBITDA que a finales de 2005 era de 0,9. Asumiendo niveles normales de deuda en el sector (3-4 veces EBITDA) el Grupo tiene una importante capacidad de endeudamiento adicional para inversiones significativas.
- Un centro corporativo que, después de la reducción y traslado de funciones operativas a los negocios, está orientado hacia el crecimiento.
- Una organización enfocada y simplificada, gracias a la nueva estructura con Ursia y Uralita Iberia, lo que permite la liberación de recursos para integrar nuevas adquisiciones.
- Unos procesos de gestión y de integración probados.

En cuanto a prioridades de crecimiento, éstas se definen para cada negocio en función de una serie de características internas (posicionamiento estratégico del negocio, capacidad interna de gestión) y externas (comportamiento previsto del mercado, capacidad instalada y grado de utilización, dinámica competitiva, etc.).

Así, para cada negocio las prioridades son las siguientes:

- En Aislantes el objetivo es reforzar nuestra cuota de mercado en aquellos países en los que ya estamos presentes y explorar nuevas oportunidades en otros mercados europeos.
- En Pladur®, nuestro propósito es mantener la posición de liderazgo de Placa de Yeso, lo que implicará que nuestra estructura productiva deberá estar en condiciones de atender los crecimientos de demanda prevista a futuro.
- En Yeso en Polvo, Algíss®, nuestra intención es reforzar nuestra cuota de mercado en la Península Ibérica, consolidando nuestra posición entre los líderes del mercado.
- En Tejados el Grupo Uralita tiene su empeño en consolidar su posición como líder del mercado ibérico de tejas a través de su marca COBERT®.
- Por último, el negocio de Tuberías prevé mantener su liderazgo en España. Una vez alcanzada la rentabilidad esperada del negocio pueden plantearse oportunidades de crecimiento en nuevos mercados internacionales.





Grupo Uralita

Informe de
Gestión
de los
Negocios



URSA GLASSWOOL®



URSA

Grupo Uralita



URSA GLASSWOOL®



URSA

Grupo Uralita



ISO 9001



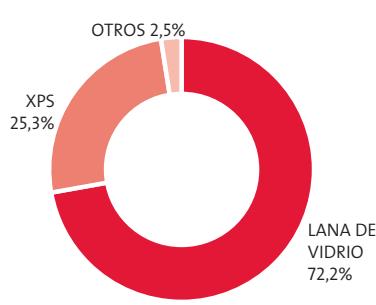
Situación macroeconómica
compleja en un negocio
de alto potencial

Aislantes

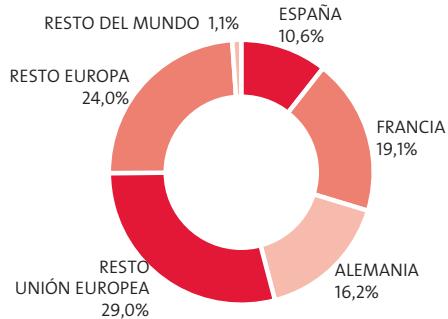
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD

El Negocio de Aislantes del Grupo Uralita (Ursa), fabrica y vende soluciones de aislantes, principalmente para el sector de la construcción. El Negocio fabrica dos tipos de materiales: Lana de Vidrio y XPS (poliestireno extruido). Adicionalmente también fabrica productos técnicos de Lana de Vidrio para el aislamiento de tuberías.

Ventas por tipo de producto



Ventas por áreas geográficas



Posición competitiva y estructura del mercado

El Grupo Uralita es el tercer fabricante europeo de aislantes. El material que compite más directamente con la Lana de Vidrio es otra lana mineral, la Lana de Roca. En el caso de XPS (poliestireno extruido), los principales competidores son el EPS (poliestireno expandido) y el PUR/PIR (poliuretano/poliisocianurato).

El Grupo Uralita es el tercer fabricante europeo de aislantes

El perímetro de negocio de Ursa abarca Europa y Rusia, siendo el segundo fabricante tanto de Lana de Vidrio como de XPS y tercero en el conjunto de todos los aislantes. Ursa es líder en numerosos países del Este y en Rusia.

Ursa tiene actualmente nueve plantas de Lana de Vidrio y cuatro de XPS, localizadas en España (2), Francia (2), Bélgica, Italia, Alemania (2), Eslovenia, Hungría, Polonia y Rusia (2).

Debido a las altas barreras de entrada, el mercado europeo de lanas minerales está fuertemente concentrado, con cinco actores principales presentes en la mayoría de los mercados. El mercado del XPS y de los plásticos espumados en general está bastante más fragmentado, especialmente en el sur de Europa, donde hay un número creciente de fabricantes.



Ursa vende a una parte significativa de sus clientes tanto Lana de Vidrio como XPS

Los canales de comercialización de materiales aislantes son esencialmente cuatro:

- Distribuidores generalistas de materiales de construcción.
- Distribuidores especialistas en un segmento determinado, donde los aislantes son parte de su oferta.
- Grandes superficies de bricolaje.
- Venta directa a fabricantes.

Ursa vende a una parte significativa de sus clientes tanto Lana de Vidrio como XPS, siendo esta oferta combinada de aislantes complementarios una de sus fortalezas competitivas. Ursa es el único actor que produce y comercializa ambos materiales y que mantiene posiciones de liderazgo en ambos.

Mapa de instalaciones productivas





EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO EN 2005

Evolución del mercado

En Europa Occidental y Central, los distintos mercados han tenido evoluciones bastante dispares. Entre los mercados con crecimiento, merece la pena destacar España, Reino Unido y Francia. Entre los mercados que han tenido un desarrollo negativo, destacar especialmente Polonia y Alemania estando en este último país el consumo de aislantes muy relacionado con la negativa evolución general del sector de la construcción. Por lo que se refiere a los países del Este y Rusia, el desarrollo ha seguido siendo fuertemente positivo tanto por el incremento de la construcción como por la penetración de aislantes.

Principales acciones desarrolladas por Uralita

Dada la coyuntura del mercado, Ursa revisó su Plan Estratégico en 2005

Dada la coyuntura del mercado, cuya evolución no cumplió con las expectativas previstas en el plan de negocio, Ursa revisó su Plan Estratégico en 2005. Así en agosto se puso en marcha un ambicioso proyecto de reestructuración cuyos objetivos estratégicos fueron primero, enfocar la actividad hacia el negocio principal de construcción; segundo, ajustar las capacidades de producción existentes a la demanda, especialmente en Europa Occidental y tercero, implantar un ambicioso plan de reducción de costes y de complejidad del negocio para incrementar la rentabilidad del mismo. Las acciones que se llevaron a cabo fueron las siguientes:

- Cierre de la fábrica de Lana de Vidrio de Wesel (Alemania).
- Reducción significativa de las actividades de aislamiento industrial.
- Abandono de la comercialización de productos de terceros.

- Cierre de la línea de aislamiento para tuberías de Novo Mesto (Eslovenia), concentración de la producción en la fábrica de Salgotarjan (Hungria) y concentración de ventas en mercados más rentables.
- Racionalización del portafolio de productos.
- Reducción de plantilla a todos los niveles y reducción de costes de estructura.
- Diseño de un plan de reducción de unidades operativas (a implantar en el año 2006).

Finalmente, se tomó la decisión de trasladar las oficinas centrales del Negocio de Frankfurt a Madrid para consolidar la cultura del Grupo e incrementar las sinergias con el centro corporativo y con el resto de negocios del Grupo.

Resultados conseguidos en 2005

Las Ventas del Negocio crecieron hasta los 440 millones de euros en 2005, +1,1%, comparado con 2004 gracias al crecimiento de los mercados de Europa del Este que compensaron la caída de la actividad en Alemania.

El EBITDA alcanzó 55,4 millones de euros, lo que representa un 25,3% menos respecto al mismo periodo de 2004. El margen EBITDA sobre ventas disminuyó desde el 17,1% de 2004 al 12,6% de 2005. Esta disminución de la rentabilidad se debió en primer lugar, a la situación de los mercados de construcción en Centro Europa, principalmente en Alemania y en segundo lugar, al aumento del coste de energía y de materias primas relacionadas con el petróleo, con la dificultad temporal de trasladar al mercado la totalidad del aumento de dichos costes.





Evolución de las Cifras Clave

Millones de euros

	2001	2002	2003	2004	2005
Ventas*	195,2	258,4	434,5	434,4	440,0
EBITDA	18,5	27,1	72,1	74,2	55,4
Margen s/ventas	9,5%	10,5%	16,6%	17,1%	12,6%
Pagos por Inmovilizado	23,3	14,1	36,0	43,9	54,8
Plantilla a final de año	827	2.275	2.239	2.239	2.188

* Las Ventas del Negocio incluyen las Ventas Intragrupo

PRINCIPALES HITOS PARA 2006

El ejercicio 2006 se centrará en la estabilización y mejora de rentabilidad de los negocios estratégicos existentes y la búsqueda de oportunidades de crecimiento.

- Continuar la reducción de costes y mejora de eficiencias industriales y logísticas.
- Finalizar la reducción de unidades operativas y ejecutar el traslado de la sede central a Madrid.
- Identificar y evaluar nuevos proyectos de crecimiento, especialmente en Europa del Este.



El crecimiento de la penetración de Placa de Yeso y de los yesos de mayor valor añadido, permiten mantener una elevada rentabilidad



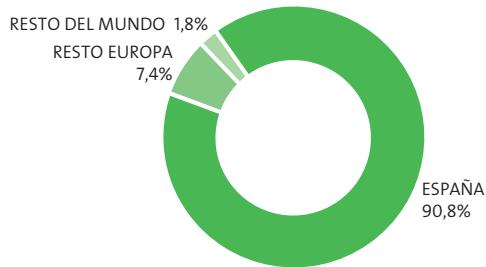
Yesos

DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD

El Negocio de Yesos comprende la fabricación y comercialización de productos y soluciones constructivas para tabiquería interior centradas en el sector de la edificación, en todos sus segmentos de actividad (residencial, no residencial, rehabilitación y reforma). Tiene dos líneas de negocio:

- *Sistemas de Placa de Yeso Pladur®: soluciones de tabiquería seca*
- *Yeo en Polvo bajo la marca Algíss®: soluciones de tabiquería tradicional o húmeda*

Ventas por áreas geográficas



Posición competitiva y estructura del mercado

PLADUR®

Pladur® se ha convertido prácticamente en el genérico para denominar la Placa de Yeso en la Península Ibérica

Los sistemas constructivos Pladur®, basados en la Placa de Yeso y en los elementos auxiliares para su montaje, son líderes en el mercado ibérico, habiéndose convertido la marca Pladur® prácticamente en el genérico para denominar la Placa de Yeso en la Península Ibérica. Frente a la tabiquería tradicional las soluciones de Pladur® aportan una mayor rapidez y facilidad en el montaje, y por tanto una reducción en el coste de mano de obra de instalación, mejores acabados y mejor aislamiento acústico y térmico. Además, el sistema de Placa de Yeso, en algunos productos de la gama, aporta propiedades adicionales como la repelencia al agua y la resistencia al fuego.

La fabricación de Pladur® está concentrada en la fábrica de Valdemoro desde donde se abastecen los distintos mercados, tanto de la Península Ibérica como de exportación.

El mercado ibérico de la Placa de Yeso es un mercado consolidado, con tres empresas multinacionales como competidores principales y está caracterizado por unas elevadas tasas de crecimiento en los últimos años.

*La placa de yeso
responde
perfectamente a
las necesidades
del segmento de
rehabilitación y
reforma, el cual
crecerá según
descienda la
obra nueva*

La distribución de las ventas de Pladur®, en cuanto a canales, se caracteriza porque una parte importante de las mismas se desarrolla a través de distribuidores, sector que ha crecido de forma significativa en los últimos años. El segundo canal en importancia es la instalación directa, con un crecimiento inferior. Otros canales con menor peso son las grandes superficies y los fabricantes de otros productos, que utilizan la placa como materia prima o semiterminado.

En cuanto a aplicaciones, los sistemas Pladur® se utilizan tanto en obras nuevas (residenciales y no residenciales) como en rehabilitación y reformas. Pladur® ha centrado en los últimos años gran parte de su esfuerzo comercial en la obra nueva residencial ya que este segmento supone aproximadamente el 60% del total de paramentos (tabiques, trasdosados y techos) que se construyen en España y presenta actualmente el menor nivel de penetración de Placa. Las campañas han ido dirigidas a promotores y constructores con el fin de dar a conocer las ventajas del sistema Pladur® frente a la tabiquería tradicional. Por otra parte, si bien es el segmento con menor peso en el mercado de paramentos, rehabilitación y reforma presenta unas magníficas perspectivas de futuro ya que será el segmento que más crezca cuando vaya descendiendo la obra nueva y la Placa de Yeso responde perfectamente a las necesidades constructivas de este segmento.

ALGÍSS®

Durante 2005 se ha producido el lanzamiento de la nueva marca de Yeso en Polvo del Grupo Uralita: Algíss®. La elección de esta marca está inspirada en la denominación mozárabe del Yeso y el logotipo está inspirado en la “rosa del desierto”, que es una forma en la que cristaliza el mineral del yeso.

Si bien Algíss® es el segundo competidor del mercado ibérico por volumen, es el líder tanto por amplitud de gama como por calidad de producto. Frente a los productos tradicionales de yeso manual, Algíss® continúa desarrollando el mercado en lo que a productos de mayor valor añadido se refiere, los cuales ofrecen al cliente ventajas en su aplicación tanto en eficiencia como en calidad. Además, Algíss® es el productor del mercado con un mayor enfoque en el servicio al cliente, impulsando el sistema de Yeso en Silos y desarrollando nuevos servicios como el aviso de expedición por SMS.

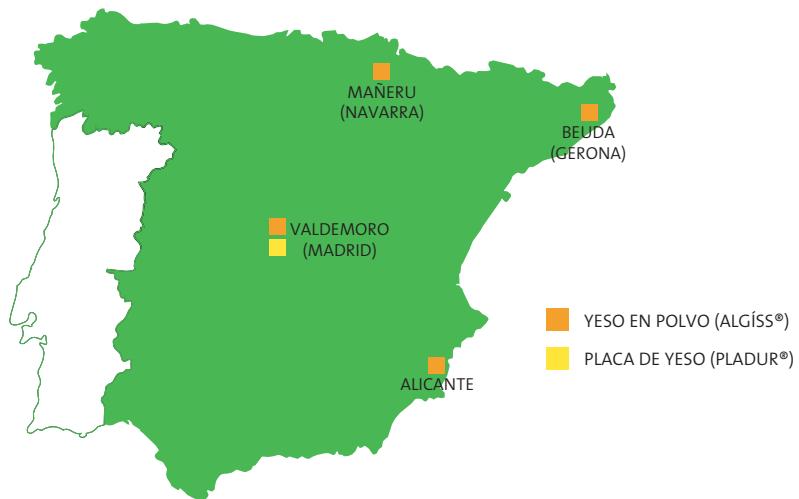
Los diferentes mercados peninsulares de Algíss® son atendidos desde las cuatro fábricas ubicadas en España.



A diferencia del mercado de la Placa, el mercado del Yeso en Polvo tiene un marcado carácter regional motivado por los diferentes hábitos de construcción en cada región y por el elevado coste de transporte. Así, el peso relativo de los dos canales de distribución principales, aplicador y distribuidor generalista, varían por mercado regional.

Igualmente, las preferencias de cada mercado en cuanto a productos son distintas, existiendo mercados con un importante consumo de productos de yeso de valor añadido, como el Norte, y mercados como el Noreste, donde todavía el yeso tradicional manual tiene la principal cuota de mercado.

Mapa de instalaciones productivas



EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO EN 2005

Evolución del mercado

El crecimiento en el uso de Placa de Yeso se basa en sus ventajas frente a la tabiquería tradicional y a la política comercial de Pladur®

El sector de la edificación en España, donde el Negocio de Yesos concentra la mayor parte de su actividad, continuó su evolución favorable iniciándose 730.000 viviendas en 2005. Por otro lado, la penetración de la placa de yeso en España, medida como el número de m² de tabiquería interior en Placa de Yeso sobre el total de tabiquería construido, ha continuado avanzando, aunque aún con mucho potencial en comparación a otros países de nuestro entorno, situándose ya en España por encima del 15% en 2005. Esto es debido a las ventajas del sistema de tabiquería seca frente a la tabiquería tradicional y a la política comercial llevada a cabo por Pladur®.

El mercado del Yeso en Polvo ha mostrado también un buen comportamiento, debido al progresivo cambio de mix de producto, liderado por Algíss® y a un elevado nivel de actividad de la construcción.

Principales acciones desarrolladas por Uralita

PLADUR®

Pladur® incrementó su rentabilidad en 2005 tanto por mejoras comerciales (desarrollo del mercado y gama de productos) como industriales.



Pladur® mejoró su rentabilidad gracias al desarrollo del mercado, al lanzamiento de nuevos productos y a mejoras de la eficiencia industrial

En cuanto a desarrollo del mercado, el objetivo del Negocio se enfocó en incrementar la penetración de los sistemas Pladur® frente a la tabiquería tradicional, mediante:

- Programas de promoción con colectivos decisores: promotores (campañas de marketing directo), arquitectos (premio Pladur®), instaladores (referencias de obra en la Web) y usuario final del sistema (posibilidad de contratar un instalador a través de la Web).
- Desarrollo de la distribución mediante la captación de nuevos clientes: extensión del uso de e-commerce, publicidad mancomunada.

- Programas de fidelización de clientes indirectos.

En cuanto a desarrollo de la gama de productos, destacó el lanzamiento de una nueva gama de Placa Fon® para techos acústicos.

Por último, en cuanto a planes industriales, destacó la ejecución del Plan Director de Valdemoro que permitió alcanzar un nivel récord de producción de placa de yeso y reducir los costes unitarios de producción con medidas como:

- Mejora de la eficiencia de la planta, implantado sistemas de gestión industrial tales como TPM (Total Productive Maintenance), OOL (Organización, Orden y Limpieza), etc.
- Incremento de la producción a través de acciones de mejora de los coeficientes industriales, que influyen en la máxima capacidad disponible.
- Reducción del coste industrial: reducción del peso de la placa, mejoras en dosificación, adecuación de la plantilla, etc.

ALGÍSS®

El negocio de Yeso en Polvo también mejoró su eficiencia gracias a:

- Mejora del mix, mediante acciones de promoción del yeso de proyección con perlita y fomento de la utilización del sistema de silos que aporta ventajas en términos de productividad, rapidez y calidad de la aplicación.
- Mejoras del proceso industrial tanto tecnológicas como por implantación de un sistema único de gestión de Calidad Total, lo que ha servido como plataforma de transferencia de conocimientos y mejores prácticas.

Resultados conseguidos en 2005

El Negocio de Yesos consiguió en 2005 un margen EBITDA récord del 29,3%

El Negocio de Yesos ha conseguido durante 2005 unos resultados excelentes, con una facturación muy cercana a los 200 millones de euros y un EBITDA de 58,5 millones de euros.

En lo que respecta a las Ventas, ambos negocios han contribuido al crecimiento del 9,5% sobre 2004, incremento superior al de la actividad de la edificación en España.

El negocio ha conseguido en su conjunto un margen EBITDA récord del 29,3%, mejorando +0,7 puntos porcentuales el de 2004, gracias a los programas de mejora de eficiencia industrial, compensando con creces el incremento de la subida de costes de energía y transporte.

Evolución de las Cifras Clave

Millones de euros

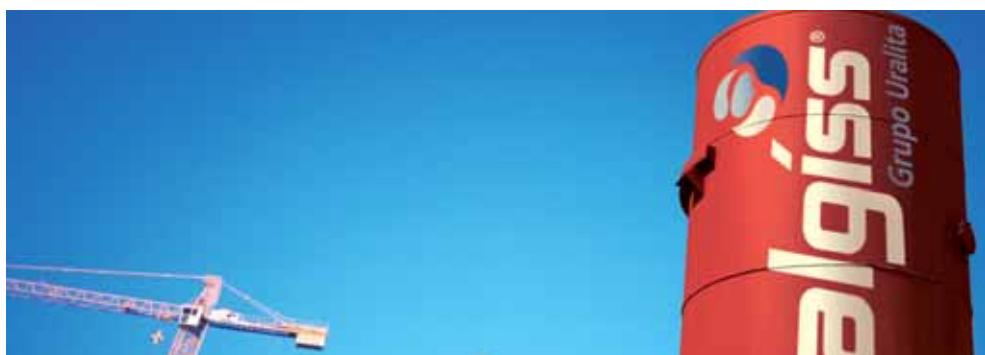
	2001	2002	2003	2004	2005
Ventas*	136,0	146,5	164,7	182,2	199,6
EBITDA	30,7	35,8	45,6	52,2	58,5
Margen s/ventas	22,6%	24,4%	27,7%	28,6%	29,3%
Pagos por Inmovilizado	17,8	20,8	7,1	11,0	12,9
Plantilla a final de año	494	525	531	509	492

* Las Ventas del Negocio incluyen las Ventas Intragrupo

PRINCIPALES HITOS PARA 2006

El ejercicio 2006 se centrará en continuar con las mejoras en ventas y rentabilidad, manteniendo la posición de liderazgo del negocio.

- Continuar con el programa de acciones destinadas a aumentar la penetración de los sistemas Pladur®.
- Consolidar la marca Algíss® como referencia en Yeso en Polvo.
- Consolidar la implantación industrial y comercial de Algíss® en la Península Ibérica.
- Desarrollar nuevos sistemas de gestión para mejorar la relación con clientes.
- Implantar mejoras en la cadena de suministro que permitan aumentar aún más el nivel de servicio así como reducir costes logísticos e industriales.





Desinversión de actividades
no estratégicas e implantación
de mejoras en los negocios
estratégicos de Tejas España
y Portugal

Tejados

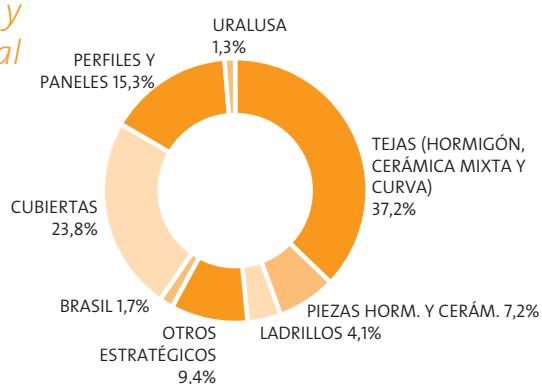
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD

El Negocio de Tejados realiza su actividad en España y Portugal. En España, Uralita produce y vende tejas de hormigón, tejas cerámicas mixtas y curvas, piezas especiales y soluciones integrales para tejados. En Portugal, Uralita centra su actividad en tejas cerámicas mixtas, piezas especiales cerámicas y ladrillos.

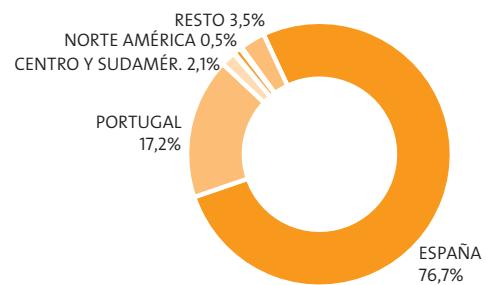
Con las desinversiones realizadas, el Negocio queda constituido por las actividades estratégicas de Tejas España y Tejas Portugal

Dentro del proceso de desinversión de negocios no estratégicos fijado en el Plan Estratégico 2004-2006, durante 2005 y el primer trimestre de 2006 se procedió a la venta de los negocios no estratégicos que todavía se integraban en el Negocio de Tejados: el negocio de Brasil (tejas y ladrillos), Caolita y Uralusa (obras), Perfiles y Paneles en 2005 y Cubiertas en enero de 2006.

Ventas por tipo de producto



Ventas por áreas geográficas



Posición competitiva y estructura del mercado

Uralita continúa con una posición líder en el mercado ibérico en producción y comercialización de tejas, ocupando una posición muy destacada en tejas de hormigón y siendo igualmente líder en tejas cerámicas. El mercado ibérico está fragmentado. La puesta en marcha en los últimos años de nuevas instalaciones de teja cerámica ha dado lugar a un exceso de oferta que marca la dinámica del sector. Uralita ha focalizado sus esfuerzos en la consolidación de su capacidad industrial y en la promoción de productos con mejor posición competitiva y expectativas de margen.



Los principales canales de distribución de Uralita son almacenistas e instaladores, siendo este último el canal que está cobrando más fuerza y en el que Uralita participa con desarrollos conjuntos de soluciones completas para tejados. Se mantiene la presencia en grandes superficies y centrales de compras, si bien actualmente aportan una parte reducida del negocio.

Para atender a sus clientes, Uralita cuenta con una amplia y experimentada fuerza de ventas, líder en la Península Ibérica en cobertura y capilaridad. El equipo comercial enfoca sus esfuerzos tanto en promoción, actuando sobre los agentes clave en la prescripción, como en colaboración con los clientes, participando en el diseño de soluciones a medida, con un centro dedicado a formación y exposición de nuestros productos.

Asimismo, cuenta con un amplio número de instalaciones industriales, focalizadas por producto, a lo largo de la geografía de España y Portugal.

Mapa de instalaciones productivas



EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO EN 2005

Evolución del mercado

En lo que respecta a la evolución de los negocios estratégicos de España y Portugal, cabe destacar un desigual comportamiento fruto de una situación bien distinta del mercado de la construcción en ambos países. En España continuó la tendencia positiva de los últimos años. Una vez más se ha batido el récord en número de viviendas visadas. En Portugal, continuó la difícil situación del mercado interno que no ha dado síntomas de recuperación durante 2005. Con éste se alcanza el cuarto año de caída de la actividad.

Principales acciones desarrolladas por Uralita

El lanzamiento de la marca única Cobert® permitirá llegar al mercado de una forma más clara y eficaz

En este contexto de mercado, y en línea con el Plan Estratégico 2004-2006 que incluía un proceso de desinversión de negocios no estratégicos, las principales actuaciones durante el ejercicio 2005 fueron las siguientes:

- Desinversión del negocio de Brasil, Caolita y Uralusa y los negocios de Perfiles y Paneles, considerados como no estratégicos. Con la venta del negocio de Cubiertas (placa de fibrocemento) en enero de 2006, el perímetro de Tejados ha quedado compuesto únicamente por dos negocios estratégicos: Tejas España y Tejas Portugal.
- Lanzamiento en el mes de abril de una nueva marca en España (COBERT®), lo que permite una llegada al mercado de una forma más clara y eficaz al unir en una las cuatro marcas anteriores.
- Avance en la simplificación de gama de productos unificando los que antes existían.



- Cese de la fabricación de ladrillos en el norte de Portugal que no alcanzaba los objetivos de rentabilidad esperados y concentración de la producción del sur en la fábrica de Outeiro.
- Concentración de la producción de tejas cerámicas curvas en la fábrica de Alfaro, abandonando esta actividad en el resto de plantas (Cervelló y Alicante), liberando capacidad para teja cerámica mixta en Alicante.
- Continuación de la implantación de un sistema de gestión en calidad total homogéneo para todas las plantas de España y Portugal, lo cual servirá de plataforma para compartir mejores prácticas y conocimientos específicos del negocio.



Resultados conseguidos en 2005

La reducción de ventas frente a 2004 se explica principalmente por las desinversiones realizadas

En el ejercicio 2005 la Cifra de Ventas alcanzó los 182,6 millones de euros lo que supone una reducción del 21% respecto a 2004. Esta disminución se debe principalmente a la reducción del perímetro de consolidación debido a las desinversiones realizadas.

Si se tienen en cuenta sólo los negocios estratégicos de Tejas España y Portugal, en 2005 realizaron unas Ventas de 108,2 millones de euros, un 6,0% inferior al año anterior. El margen EBITDA de los negocios estratégicos fue del 14,8%, con dinámicas muy diferenciadas en ambos países: en España, donde continuó la tendencia de años anteriores de crecimiento de la edificación, las Ventas fueron un 2% superiores a las de 2004, mientras que en Portugal, donde la actividad de construcción ha decrecido por cuarto año consecutivo, las Ventas fueron un 20% inferiores.

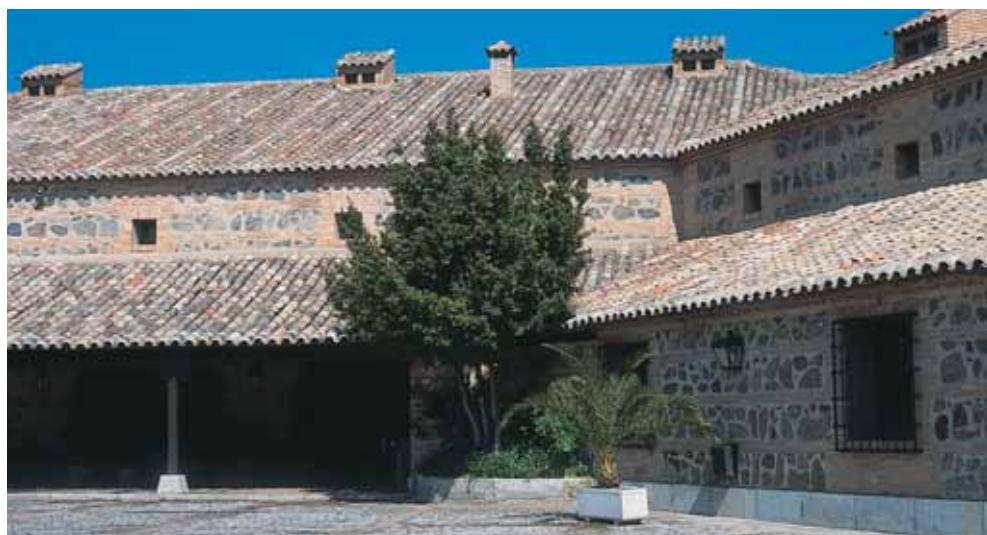


Evolución de las Cifras Clave

Millones de euros

	2001	2002	2003	2004	2005
Ventas*	305,6	274,6	260,8	230,3	182,6
EBITDA	54,6	38,6	33,3	32,3	21,8
Margen s/ventas	17,9%	14,1%	12,8%	14,0%	11,9%
Pagos por Inmovilizado	29,6	23,8	10,5	7,0	6,8
Plantilla a final de año	1.730	1.807	1.568	1.529	921

* Las Ventas del Negocio incluyen las Ventas Intragrupo



PRINCIPALES HITOS PARA 2006

El objetivo para 2006 es mejorar la rentabilidad gracias a incrementar la eficiencia industrial y de procesos y a afianzar el sólido posicionamiento comercial

El objetivo fundamental para el año 2006 es la mejora de la rentabilidad de nuestros negocios gracias a un incremento de la eficiencia industrial y a una mejor operativa de nuestros procesos internos, y el mantenimiento de un sólido posicionamiento comercial en España y Portugal.

- Apostar por la innovación mediante el lanzamiento de nuevos productos y servicios que permitan afianzar nuestra imagen de liderazgo.
- Realizar un esfuerzo de inversión importante para asegurar la competitividad tecnológica de nuestras instalaciones industriales, así como la eficiencia en costes.
- Continuar con el progresivo incremento de las ventas de componentes para tejados.



Reestructuración del Negocio
para alcanzar una rentabilidad
adecuada y sostenible

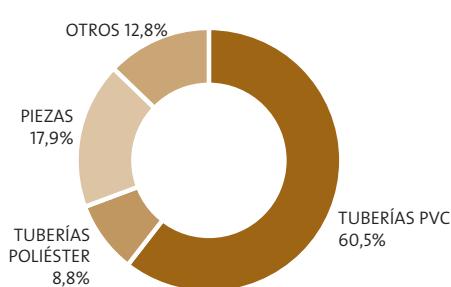


Tuberías

DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD

El Negocio de Tuberías se dedica a la producción y venta de conducciones y accesorios en materiales plásticos (fundamentalmente PVC y poliéster reforzado con fibra de vidrio) para infraestructuras y edificación en España, Portugal y Francia. En Infraestructuras cuenta con soluciones integrales para redes de abastecimiento de agua a presión para consumo humano y para uso agrícola, así como para redes de saneamiento y drenaje de terrenos. En Edificación dispone de una amplia gama de productos para evacuación de aguas.

Ventas por tipo de producto



Ventas por áreas geográficas



Posición competitiva y estructura del mercado

Uralita está presente en los mercados de infraestructuras y de edificación

Se estima que el Negocio de Tuberías opera en un mercado total de 1.520 millones de euros de los cuales un 60% corresponden a Infraestructuras y un 40% a Edificación. Uralita tiene una cuota aproximada del 9% del mercado general y del 21% del mercado de tuberías de PVC.

Infraestructuras, segmento en el que Uralita está presente en España y Portugal, distribuye sus ventas en dos segmentos de mercado, Infraestructuras de presión e Infraestructuras de saneamiento, con siete tipos de productos, de los cuales, tres (Tuberías Corrugadas, Tubos de PVC presión y Tubos de Poliéster) alcanzan cerca del 80% de las ventas. Por su parte, Edificación reparte su actividad en los segmentos de evacuación tanto en España, Portugal y Francia y en una pequeña parte de saneamiento en Francia. Para ello, cuenta con seis tipos de productos, de los cuales, dos (Tubería de Evacuación Coextrusiónada y Accesorios) acaparan el 84% del total.

La distribución de las ventas por clientes en cada negocio es muy diferente. Mientras que en Infraestructura los clientes más importantes son las constructoras (tanto nacionales como locales) y los instaladores de Obra Hidráulica, en Edificación las ventas se concentran en la Distribución.

Desde un punto de vista comercial, Uralita Tuberías goza de un alto grado de confianza y una sólida presencia en la prescripción en Infraestructura. Adicionalmente, en el mercado de la Edificación, se mantiene una sólida posición competitiva y un fuerte posicionamiento en el canal, tanto en España como en Francia.

Mapa de instalaciones productivas



EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO EN 2005

Evolución del mercado

El mercado de las Infraestructuras en España y Portugal ha mantenido, con respecto al año anterior, una tasa de crecimiento cercana al 5%¹. En Edificación, los crecimientos han sido muy dispares dependiendo del país: en España y Francia los mercados han crecido un 5% y un 10% respectivamente, mientras que en Portugal el mercado ha experimentado un decrecimiento cercano al 7,5%².



Principales acciones desarrolladas

Desinversión de negocios no estratégicos, especialización de fábricas y reducción de personal

El Negocio de Tuberías continuó durante 2005 la implantación de un ambicioso plan de reestructuración:

- Abandono de actividades poco rentables: comercialización de filtros, fabricación y comercialización de tuberías para conducción de cables o de gas.
- Desinversión en negocios cuya posición competitiva era débil: Lusofane (Portugal); Uracan (Canarias); Aquatecnic (España) y joint venture con STF.
- Finalización del proceso de especialización de todas las fábricas con el objetivo de optimizar los costes de producción y maximizar la capacidad productiva: Getafe (PVC para saneamiento), Alcázar (Poliéster), Antequera (PVC para presión), Cerdanyola (PVC para evacuación) y Alovera y San Vicente (Piezas).
- Por último, durante 2005 se redujo la plantilla en 76 personas (sin incluir la plantilla de los negocios vendidos), lo cual, obedece a la adecuación al nuevo perímetro del Negocio de Tuberías.



¹ Datos Euroconstruct incluyendo Energía y Trabajos Hidráulicos

² Datos referentes a la Obra Nueva Residencial de Euroconstruct



Resultados conseguidos en 2005

Mejora del EBITDA a pesar de la significativa reducción de las ventas por la desinversión de negocios

Las Ventas del Negocio de Tuberías en el año 2005 ascendieron a 163,7 millones de euros, cifra un 23,1% por debajo de la de 2004. Sin embargo, el EBITDA ha experimentado un ascenso, obteniéndose 3,6 millones de euros.

La desinversión en negocios no estratégicos es el factor que explica el significativo descenso de la Cifra de Ventas, mientras que el abandono de productos no rentables y la implantación de medidas de reestructuración y reorganización han hecho que la rentabilidad haya mejorado. La difícil situación del mercado de las tuberías de poliéster, donde la presión competitiva ha provocado una significativa bajada de precios, ha hecho que la rentabilidad no haya sido la esperada.

Evolución de las Cifras Clave

Millones de euros

	2001	2002	2003	2004	2005
Ventas*	206,8	214,5	227,6	212,7	163,7
EBITDA	16,2	21,4	7,4	2,2	3,6
Margen s/ventas	7,8%	10,0%	3,2%	1,0%	2,2%
Pagos por Inmovilizado	4,9	4,8	6,7	7,3	5,0
Plantilla a final de año	835	849	970	793	585

* Las Ventas del Negocio incluyen las Ventas Intragrupo



PRINCIPALES HITOS PARA 2006

El objetivo fundamental es incrementar de forma sostenible la rentabilidad hasta niveles del sector, a través de la focalización en actividades en las que el Negocio tiene una sólida posición competitiva.

Para ello las prioridades son:

- Optimizar los costes industriales, a través de la especialización de fábricas con objeto de incrementar la capacidad de producción con su correspondiente reducción de costes fijos unitarios.
- Mejorar la eficiencia de los almacenes logísticos mediante el aumento de su actividad de venta tanto de productos fabricados como, sobre todo, productos comercializados.
- Revisar el modelo comercial para optimizar las actuales redes comerciales de Infraestructura y Edificación.





Grupo Uralita

El Grupo Uralita
en Bolsa

El Grupo Uralita en Bolsa

Evolución de la Acción en 2005

Uralita, S.A. (sociedad matriz del Grupo Uralita) cotiza en el mercado continuo de las Bolsas españolas (Madrid, Barcelona y Valencia) con un capital social que a 31 de diciembre de 2005 estaba compuesto por 197.499.807 acciones de 0,72 euros de nominal cada una.

La acción de Uralita comenzó el ejercicio con una tendencia alcista, comportamiento que se mantuvo durante los tres primeros trimestres, revalorizándose por encima del Ibex 35 y alcanzando su valor máximo el 11 de agosto, día en que cerró en 4,70 euros. Sin embargo, en el último trimestre, el valor sufrió una importante bajada fruto de las noticias sobre resultados de algunas empresas del sector y de la propia evolución de resultados del Grupo, muy condicionados por la situación coyuntural del Negocio de Aislantes. Así, a 31 de diciembre de 2005 la acción se situó en 3,42 euros, cotización mínima del año lo que hizo que el valor de la acción se depreciara un 8% durante 2005.

La capitalización bursátil de Uralita a 31 de diciembre de 2005 era de 675,4 millones de euros.



Evolución de la acción de Uralita comparada con el Ibex 35 desde 2003



Evolución de la acción de Uralita en relación con otros grupos de materiales de construcción



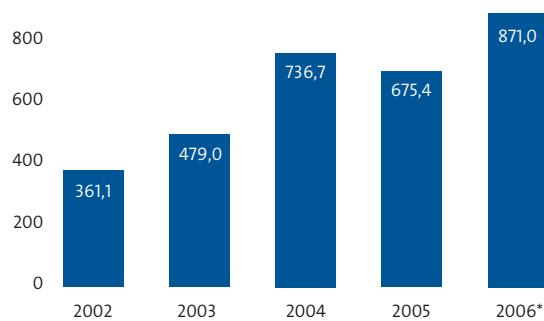
Detalle de Cotizaciones máximas, mínimas y cierre anual

Tabla de cotizaciones (euros por acción)

	Máx.	Mín.	Cierre
2002	2,41	1,76	1,96
2003	2,49	1,66	2,46
2004	3,73	2,44	3,73
2005 1er T.	4,38	3,65	4,22
2005 2do T.	4,5	3,94	4,31
2005 3er T.	4,7	4,03	4,47
2005 4to T.	4,58	3,42	3,42
2006 1er T.	4,39	3,48	4,34

Evolución Histórica de la Capitalización

Capitalización Bursátil a final de año (millones de euros)



* A 28 de abril de 2006 (fecha de cierre de este Informe Anual)

Principales Accionistas

Según la última información disponible el accionariado del Grupo Uralita está compuesto por tres accionistas principales tal y como se detalla en el siguiente cuadro:

Nombre o denominación social del accionista	Número de acciones directas	% Total sobre el capital social
Nefinsa, S.A.	85.649.040	43,367
Caja de Ahorros de Salamanca y Soria (Caja Duero)	10.355.751	5,243
Atalaya Inversiones, S.R.L.	9.877.083	5,001
Capital flotante	91.617.933	46,389

Autocartera y Planes de opciones sobre Acciones

A 31 de diciembre de 2005 no existe autocartera.

En la actualidad, el Grupo Uralita no cuenta con planes de remuneración para sus empleados y directivos ligados a opciones sobre acciones.



Retribución al Accionista

La retribución al accionista es una política clave del Grupo Uralita para materializar la creación de valor para sus accionistas teniendo establecido un “pay-out” (*) objetivo del 30-40% con carácter general.

Sin embargo, un ejercicio como 2005, en el que la generación de flujos de caja de las operaciones y las desinversiones realizadas permitieron reducir la deuda significativamente, permite al Grupo contemplar la posibilidad de dar una retribución incluso más atractiva a los accionistas.

De esta manera, el Consejo de Administración propondrá a la Junta General de Accionistas y con cargo a los resultados de 2005, un dividendo de 0,11 euros por acción, lo que supondría un “pay-out” del 61%.

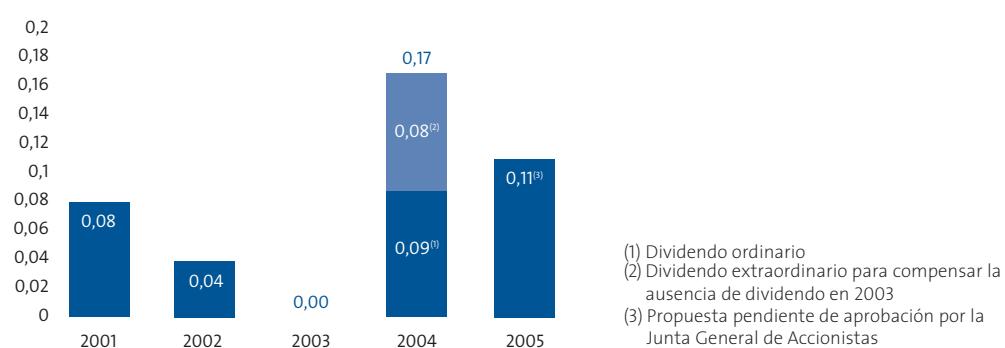
Gracias al bajo nivel actual de endeudamiento el pago de este dividendo no compromete la estructura financiera actual ni las opciones de crecimiento a futuro.

Ratios Bursátiles

	2001	2002	2003	2004	2005
Precio acción a 31/12 (euros/acción)	1,96	1,96	2,46	3,73	3,42
Variación anual del precio acción (%)	-3,4%	-0,3%	25,7%	51,6%	-8,3%
PER	13,6	21,7	N/A	17,0	19,2
EV/EBITDA	5,5	6,5	6,3	5,9	5,2
BPA	0,14	0,09	-0,22	0,23	0,18
P/V. Contable	0,96	0,98	1,40	2,08	1,76

Fuente: Uralita, JCF y Bloomberg

Evolución del dividendo pagado por acción



(*) Porcentaje de dividendo sobre el Resultado Neto atribuido a la Sociedad Dominante





Grupo Uralita

Informe Anual
de Gobierno
Corporativo

Uralita, S.A.

Informe Anual de Gobierno Corporativo 2005

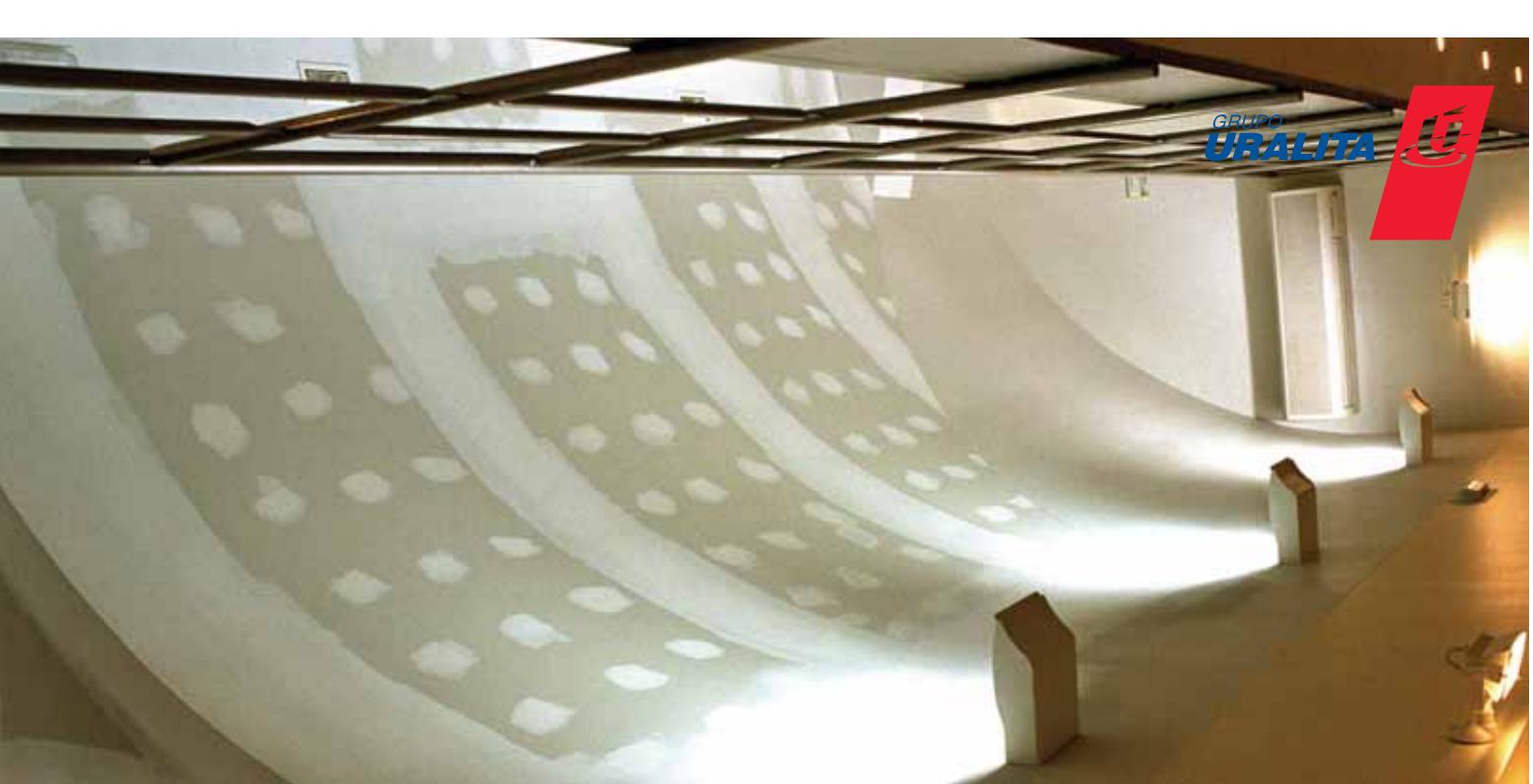
Aprobado por el Consejo de Administración en su sesión de fecha 27 de marzo de 2006

INTRODUCCIÓN

El presente Informe Anual de Gobierno Corporativo aprobado por el Consejo de Administración de Uralita, S.A. (en adelante Uralita), en su sesión de 27 de marzo de 2006 se ha elaborado de conformidad con la Ley 26/2003, de 17 de julio, la Orden ECO 3722/2003, de 26 de diciembre y la Circular 1/2004, de 17 de marzo de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, normativa dictada a lo largo de los últimos años con el fin de reforzar la transparencia de las sociedades cotizadas.

El presente Informe será presentado a los accionistas en la próxima Junta General Ordinaria de la Sociedad y será objeto de comunicación a la CNMV como Hecho Relevante por Uralita. Asimismo, el texto del mismo se pondrá a disposición de los accionistas siendo accesible a través de su página Web, atendiendo así al ejercicio del derecho de información de los accionistas establecido en los artículos 112 del Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas y 117 de la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores, y permitiendo que cualquier interesado pueda tener conocimiento de las prácticas de Gobierno Corporativo adoptadas por el Grupo Uralita.

El contenido y la estructura del presente Informe se ha adaptado a la Circular 1/2004 de 17 marzo de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, sobre el Informe Anual de Gobierno Corporativo de las sociedades anónimas cotizadas y otras entidades emisoras de valores admitidos a negociación en mercados secundarios oficiales de valores, y otros instrumentos de información de las sociedades anónimas cotizadas.



A. ESTRUCTURA DE LA PROPIEDAD

A.1. Capital social

Fecha última de modificación	Capital Social	Número de Acciones
26 de mayo de 2004	142.199.861,04€	197.499.807

Todas las acciones son de la misma clase y serie e incorporan los mismos derechos políticos y económicos.

Dichas acciones, están representadas por medio de anotaciones en cuenta y se hallan inscritas en los correspondientes registros contables a cargo de IBERCLEAR.

La totalidad de las acciones que integran el capital social de Uralita se encuentran admitidas a negociación en las Bolsas de Valores de Madrid, Barcelona y Valencia, negociándose a través del SIBE.

A.2. Detalle de los titulares directos e indirectos de participaciones significativas a la fecha de cierre del ejercicio, excluidos los Consejeros.

NIF o CIF	Nombre o denominación social del accionista	Número de acciones directas	Número de acciones indirectas	% Total sobre el capital social
	Cycladic Catalyst Master Fund	2.050.868	0	1,038

Movimientos en la estructura accionarial más significativos acaecidos durante el ejercicio.

Durante el ejercicio 2005 no han existido movimientos en la estructura accionarial significativos.

A.3. A la fecha de elaboración del presente Informe, los miembros del Consejo de Administración de URALITA tienen las siguientes participaciones en el capital social.

NIF o CIF	Nombre o denominación social del Consejero	Fecha 1er nombramiento	Fecha último nombramiento	Número de acciones directas	Número de acciones indirectas	% Total sobre capital social
A-48.069.181	NEFINSA, S.A.	10/12/2002	10/12/2002	85.649.040	0	43,366
G-37.244.191	Caja de Ahorros de Salamanca y Soria (Caja Duero)	15/07/2002	15/07/2002	10.355.751	0	5,243
B-82.718.206	Atalaya Inversiones, S.R.L.	19/06/2001	19/06/2001	9.877.083	0	5,001
15.768.843-C	D. Javier Echenique Landiríbar	8/01/2003	8/01/2003	75.000	0	0,038

% TOTAL DEL CAPITAL EN PODER DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN 53,65

Miembros del Consejo de Administración de la Sociedad que posean derechos sobre acciones de la sociedad.

Ningún Consejero posee derechos sobre acciones de la Sociedad.

A.4. Relaciones de índole familiar, comercial, contractual o societaria que existen entre los titulares de participaciones significativas.

La Sociedad no tiene conocimiento de que existan relaciones de índole comercial, contractual o societaria entre los accionistas titulares de participaciones significativas.

A.5. Relaciones de índole comercial, contractual o societarias que existan entre los titulares de participaciones significativas y la sociedad, salvo que sean escasamente relevantes o deriven del giro o tráfico comercial ordinario.

No existen relaciones de índole comercial, contractual o societaria con los accionistas titulares de participaciones significativas y la sociedad, excepto las mencionadas en el apartado C.1. del presente Informe, relativo a las operaciones vinculadas.

A.6. Pactos parasociales celebrados entre accionistas que hayan sido comunicados a la Sociedad.

La Sociedad no tiene conocimiento de la existencia de pacto parasocial alguno entre sus accionistas.

Acciones concertadas existentes entre accionistas:

La Sociedad no tiene conocimiento de la existencia de acciones concertadas entre sus accionistas.

A.7. Persona física o jurídica que ejerza o pueda ejercer control sobre la Sociedad de acuerdo con el artículo 4 de la Ley del Mercado de Valores.

No existe ningún tipo de acuerdo entre los accionistas de Uralita, ni entre los Consejeros de la Sociedad, que implique que cualquiera de ellos ostente un control superior a su participación efectiva en la

Sociedad. En consecuencia, ninguna persona ostenta en Uralita, control a los efectos previstos en el artículo 4 de la Ley de Mercado de Valores.

A.8. Autocartera de la Sociedad.

Durante el ejercicio 2005 Uralita no ha realizado operaciones sobre acciones propias.

A.9. Detalle de las condiciones y plazos de la autorización de la Junta al Consejo de Administración para llevar a cabo las adquisiciones o transmisiones de acciones propias.

La Junta General de Accionistas de fecha 18 de Mayo de 2005 adoptó, entre otros, el siguiente acuerdo: Sexto: Autorizar a los efectos del artículo 75 de la Ley de Sociedades Anónimas, la adquisición derivativa, mediante compraventa y con sujeción a lo requerido por las disposiciones aplicables, de acciones de Uralita, S.A. hasta el límite permitido por la Ley. La autorización se extiende a las adquisiciones que, dentro del límite indicado, lleven a cabo las Sociedades Filiales de Uralita, S.A.

A.10. Restricciones legales y estatutarias al ejercicio de los derechos de voto, así como las restricciones legales a la adquisición o transmisión de participaciones en el capital social.

El artículo 17 de los Estatutos Sociales establece el derecho de asistencia a la Junta General de los titulares de quince o más acciones que, con cinco días de anticipación por lo menos a aquél en que haya de celebrarse la Junta, las tengan inscritas en el correspondiente registro contable. Cada quince acciones darán derecho a un voto.

No existe restricción alguna a la adquisición y trasmisibilidad de las acciones.

B. ESTRUCTURA DE LA ADMINISTRACIÓN DE LA SOCIEDAD

B.1. Consejo de Administración

B.1.1. Número máximo y mínimo de Consejeros previstos en los Estatutos.

Número máximo de Consejeros	20
Número mínimo de Consejeros	3

B.1.2. Miembros del Consejo de Administración

NIF o CIF	Nombre o denominación social del Consejero	Representante	Cargo en el Consejo	Fecha 1er nombramiento	Fecha último nombramiento	Procedimiento de Elección
22.540.252-E	D. Javier Serratosa Luján		Presidente	10/12/2002	10/12/2002	Cooptación y ratificación por Junta General
A-48.069.181	NEFINSA, S.A.	D. Pablo Serratosa Luján	Consejero	10/12/2002	10/12/2002	Cooptación y ratificación por Junta General
G-37.244.191	Caja de Ahorros de Salamanca y Soria (Caja Duero)	D. Julio Fermoso García	Consejero	15/07/2002	15/07/2002	Junta General
B-82.718.206	Atalaya Inversiones, S.R.L.	D. José María Bueno Lidón *	Consejero	19/06/2001	19/06/2001	Junta General
15.768.843-C	D. Javier Echenique Landiríbar		Consejero	8/01/2003	8/01/2003	Junta General
22.674.311-Z	D. José Manuel Serra Peris		Consejero	8/01/2003	8/01/2003	Junta General
27.808.279-Z	D. Jesús Quintanal San Emeterio		Consejero	8/01/2003	8/01/2003	Junta General
19.831.991-B	D. José Antonio Carrascosa Ruiz		Consejero	10/12/2002	10/12/2002	Cooptación y ratificación por Junta General
29.159.722-T	D. Javier González Ochoa		Consejero	10/12/2002	10/12/2002	Cooptación y ratificación por Junta General
8.098.784-R	D. José Ignacio Olleros Piñero		Consejero	8/01/2003	8/01/2003	Junta General
1.342.266-D	D. Álvaro Rodríguez-Solano Romero		Consejero Secretario	26/05/2004	26/05/2004	Junta General

* D. José María Bueno Lidón fue nombrado representante persona física del Consejero Atalaya Inversiones, S.R.L. el día 2 de septiembre de 2005, en sustitución de D. Juan Pedro Álvarez Giménez.

NÚMERO TOTAL DE CONSEJEROS 11

Ceses producidos en el Consejo de Administración en el año 2005

NIF o CIF	Nombre o denominación social del Consejero	Fecha de Baja
03.093.587-H	D. Íñigo Jodra Uriarte	23/11/2005
4025728945D ⁽¹⁾	D. Frank Wojtalewicz *	11/10/2005

(1) Número de Pasaporte

(*) D. Frank Wojtalewicz fue nombrado Consejero de la Sociedad mediante acuerdo de la Junta General de Accionistas celebrada el 18 de mayo de 2005.

B.1.3. Miembros del Consejo de Administración

CONSEJEROS EJECUTIVOS

NIF o CIF	Nombre o denominación social	Comisión que ha propuesto su nombramiento	Cargo en el organigrama de la Sociedad
22.540.252-E	D. Javier Serratosa Luján	Nombramientos y Retribuciones 10/12/2002	Presidente
8.098.784-R	D. José Ignacio Olleros Piñero	Nombramientos y Retribuciones 27/01/2002	Director Corporativo Financiero
1.342.266-D	D. Álvaro Rodríguez-Solano Romero	Nombramientos y Retribuciones 10/05/2004	Director Corporativo Asesoría Jurídica

CONSEJEROS EXTERNOS DOMINICALES

NIF o CIF	Nombre o denominación social	Representante	Comisión que ha propuesto el nombramiento	Nombre o denominación del accionista significativo a quien representa
A-48.069.181	NEFINSA, S.A.	D. Pablo Serratosa Luján	Consejo de Administración 10/12/2002	NEFINSA, S.A.
G-37.244.191	Caja de Ahorros de Salamanca y Soria (Caja Duero)	D. Julio Fermoso García	Nombramientos y Retribuciones 31/05/2002	Caja de Ahorros de Salamanca y Soria (Caja Duero)
B-82.718.206	Atalaya Inversiones, S.R.L.	D. José María Bueno Lidón	Nombramientos y Retribuciones 18/06/2001	Atalaya Inversiones, S.R.L.
19.831.991-B	D. José Antonio Carrascosa Ruiz		Consejo de Administración 10/12/2002	NEFINSA, S.A.
29.159.722-T	D. Javier González Ochoa		Consejo de Administración 10/12/2002	NEFINSA, S.A.

CONSEJEROS EXTERNOS INDEPENDIENTES

NIF o CIF	Nombre o denominación social	Perfil*	Comisión que ha propuesto su nombramiento
15.768.843-C	D. Javier Echenique Landiríbar		Consejo de Administración 8/01/2003
22.674.311-Z	D. José Manuel Serra Peris		Consejo de Administración 8/01/2003
27.808.279-Z	D. Jesús Quintanal San Emeterio		Consejo de Administración 8/01/2003

*Perfil de los Consejeros Independientes

A continuación se realiza un breve resumen de la formación académica y experiencia profesional de los Consejeros Independientes que forman parte del Consejo de Administración de Uralita. Como puede observarse todos ellos cuentan con un gran bagaje profesional:

D. Javier Echenique Landiríbar

Miembro del Consejo de Administración de Uralita, S.A. desde enero de 2003.

Licenciado en Ciencias Económicas. Anteriormente fue Consejero y Director General de Allianz-Ercos y Eurovida, Director General de BBV y Director General de BBVA en el 2001, siendo responsable del negocio

mayorista que integraba entre otras, las áreas de Banca de Inversión y el Grupo Industrial. Actualmente es Consejero de Telefónica Móviles, S.A. y de ACS en representación de Imverlin Patrimonio, S.L. entre otros.

D. José Manuel Serra Peris

Miembro del Consejo de Administración de Uralita, S.A. desde enero de 2003.

Licenciado en Derecho y Abogado del Estado. Anteriormente fue Secretario de Estado del Ministerio de Industria y Energía. Ha sido Presidente de la Oficina Española de Patentes y Marcas. Presidente del CDTI y del Instituto para la Diversificación y Ahorro de Energía (IDAE), así como miembro del Consejo de Administración de SEPI, Iberia y Endesa. Entre otros cargos, es actualmente Consejero del Grupo Ence, de Red Eléctrica de España, S.A. y de Natraceutical, S.A.

D. Jesús Quintanal San Emeterio

Miembro del Consejo de Administración de Uralita, S.A. desde enero de 2003.

Licenciado en Ciencias Económicas. Anteriormente fue Director General del Banco de Granada y Consejero Delegado de la Aseguradora Galicia, S.A. Actualmente es Consejero Delegado de AEGON y miembro del Consejo Internacional AEGON, NV. Es también miembro del Consejo Rector de ICEA, del Consejo Directivo de UNESPA, del Consejo de Administración Nacional de Reaseguros y del Consejo de Naviera Elcano, S.A.

OTROS CONSEJEROS EXTERNOS

No existen otros Consejeros externos.

Variaciones que se han producido en el año 2005 en la tipología de los Consejeros.

No se han producido variaciones en la tipología de los Consejeros durante el ejercicio 2005.

B.1.4. La calificación de los Consejeros se corresponde con la distribución prevista en el Reglamento del Consejo

El Consejo de Administración en el ejercicio de sus facultades de propuesta a la Junta General y de cooptación para la cobertura de vacantes, de conformidad con el artículo 6.1º del Reglamento del Consejo de Administración, está compuesto por 8 Consejeros externos no ejecutivos, siendo mayoría sobre los 3 Consejeros ejecutivos.

B.1.5. Facultades en caso que exista Consejero Delegado

En la actualidad no existe Consejero Delegado.

B.1.6. Miembros del Consejo que asumen cargo de administradores o directivos en otras sociedades que forman parte del Grupo Uralita.

NIF o CIF	Nombre o denominación social de Consejero	Denominación entidad del Grupo	NIF o CIF Entidad	Cargo
22.540.252-E	D. Javier Serratosa Luján	Ursa Ibérica Aislantes, S.A.	A-28042679	Presidente
22.540.252-E	D. Javier Serratosa Luján	Ursa International, GmbH	DE-813551197	Administrador
8.098.784-R	D. José Ignacio Olleros Piñero	Uralita Holding, BV	8137.29.300	Administrador
8.098.784-R	D. José Ignacio Olleros Piñero	Uralita, BV	8137.29.269	Administrador
1.342.266-D	D. Álvaro Rodríguez-Solano			
	Romero	Uralita Holding, BV	8137.29.300	Administrador
1.342.266-D	D. Álvaro Rodríguez-Solano			
	Romero	Uralita, BV	8137.29.269	Administrador

B.1.7. Consejeros de Uralita que son miembros del Consejo de Administración de otras entidades cotizadas en mercados oficiales de valores en España distintas del grupo, que hayan sido comunicadas a la sociedad.

NIF/CIF Consejero	Nombre o denominación social Consejero	Entidad Cotizada	Cargo
G-37.244.191	Caja de Ahorros de Salamanca y Soria (Caja Duero)	Ebro Puleva, S.A.	Vocal
15.768.843-C	D. Javier Echenique Landiríbar	Telefónica Móviles, S.A. ACS (en representación de Imverlin Patrimonio, S.L.)	Vocal
22.674.311-Z	D. José Manuel Serra Peris	Red Eléctrica de España, S.A. Grupo Empresarial Ence, S.A. Natraceutical, S.A.	Vocal

B.1.8. Remuneración agregada de los Consejeros devengada durante el ejercicio.

a) En la sociedad objeto del presente Informe:

Concepto retributivo	Datos en miles de euros
Retribución Fija	1.034
Retribución Variable	0
Dietas	648
Atenciones Estatutarias	0
Opciones sobre acciones	0
Otros	0
TOTAL	1.682

Otros Beneficios	Datos en miles de euros
Anticipos	0
Créditos Concedidos	0
Fondos y Planes de Pensiones Aportaciones	0
Fondos o Planes de Pensiones Obligaciones	0
Primas de seguros de vida	0
Garantías a favor de Consejeros	0

b) Por la pertenencia de los Consejeros de la Sociedad a otros Consejos de Administración y/o a la Alta Dirección de sociedades del grupo:

Concepto retributivo	Datos en miles de euros
Retribución Fija	0
Retribución Variable	0
Dietas	0
Atenciones Estatutarias	0
Opciones sobre acciones	0
Otros	0
TOTAL	0

Otros Beneficios	Datos en miles de euros
Anticipos	0
Créditos Concedidos	0
Fondos y Planes de Pensiones Aportaciones	0
Fondos o Planes de Pensiones Obligaciones	0
Primas de seguros de vida	0
Garantías a favor de Consejeros	0

c) Remuneración total por tipología de Consejero (en miles de euros):

Tipología de Consejero	Por Sociedad	Por Grupo
Ejecutivos	1.226	0
Externos Dominicales	276	0
Externos independientes	180	0
Otros externos		
TOTAL	1.682	0

d) Respecto al Beneficio Atribuido a la Sociedad:

Remuneración total Consejeros (en miles de euros) 1.682

Remuneración total Consejeros/
Beneficio Atribuido a la Sociedad 4,78% *

*La retribución del Consejo, excluidos los sueldos de los Consejeros ejecutivos supone el 1,84% de los Beneficios Atribuidos a la Sociedad.

B.1.9. Miembros de la Alta Dirección que no sean a su vez Consejeros Ejecutivos y retribución de los mismos.

NIF o CIF	Nombre o denominación social	Cargo
5.277.406-X	D. Jorge Alarcón Alejandre	Director Corporativo Planificación y Desarrollo
5.238.187-Y	D. Juan Sánchez Espinosa de los Monteros	Director Corporativo Sistemas de Información
40.514.835-J	D. Daniel Llinás Sala	Director General Ursula International, GmbH
6.194.928-Q	D. José Luis Pozo Palomares	Director General Uralita Iberia, S.L.
2.492.906-M	D. Gonzalo Valdés Dal-Re	Director Corporativo de Recursos Humanos

Remuneración total Alta Dirección en miles de euros 1.044

B.1.10. Cláusulas de garantía o blindaje, para casos de despido o cambios de control a favor de los miembros de Alta Dirección incluyendo Consejeros Ejecutivos.

No aplica.

B.1.11. Proceso para establecer la remuneración de los miembros del Consejo de Administración y las cláusulas estatutarias relevantes al respecto.

El artículo 27 de los Estatutos Sociales relativo a la retribución del Consejo, establece el procedimiento y la forma de retribución de los miembros del mismo.

El mencionado artículo dispone que los miembros del Consejo recibirán una cantidad fija cuya cuantía máxima total será fijada para cada ejercicio social por la Junta General de Accionistas. Si en cualquier ejercicio la Junta General no fijara esta cantidad, se entenderá que su cuantía máxima será la misma que la que hubiera sido de aplicación en el ejercicio inmediatamente anterior.

En este sentido, el Consejo de Administración decide sobre la cantidad anual dentro de los límites fijados por la Junta General y sobre su forma de distribución pudiendo ser ésta desigual entre los distintos Consejeros.

Se prevé expresamente que, con carácter adicional a lo anterior, los miembros del Consejo de Administración puedan ser retribuidos mediante entrega de acciones, derechos de opción sobre éstas u otro sistema referenciado al valor de las mismas. La aplicación de estos sistemas de retribución requerirá un acuerdo de la Junta General de Accionistas, de conformidad con el artículo 130 de la Ley de Sociedades Anónimas.

Asimismo, el artículo 27 del Reglamento del Consejo establece que el Consejero tendrá derecho a obtener la retribución que se fije por el Consejo de Administración con arreglo a las previsiones estatutarias, a las decisiones que la Junta de Accionistas adopte al respecto, y de acuerdo con las indicaciones del Comité de Retribuciones y Nombramientos.

B.1.12. Miembros del Consejo de Administración que son a su vez, miembros del Consejo de Administración o directivos de sociedades que ostenten participaciones significativas en la sociedad o en entidades de su grupo.

NIF o CIF Consejero	Nombre o denominación social del Consejero	NIF o CIF del accionista significativo	Nombre o denominación social del accionista significativo	Cargo
22.540.252-E	D. Javier Serratosa Luján	A-48.069.181	NEFINSA, S.A.	Consejero Delegado
22.648.681-Y	D. Pablo Serratosa Luján	A-48.069.181	NEFINSA, S.A.	Consejero
9.668.354-M	D. Julio Fermoso García	G-37.244.191	Caja de Ahorros de Salamanca y Soria (Caja Duero)	Director General Presidente de Caja Duero
27.832.280-A	D. José María Bueno Lidón	B-82.718.206	Atalaya Inversiones, S.R.L.	Representante de Atalaya Inversiones, S.R.L.
19.831.991-B	D. José Antonio Carrascosa Ruiz	A-48.069.181	NEFINSA, S.A.	Director Financiero
29.159.722-T	D. Javier González Ochoa	A-48.069.181	NEFINSA, S.A.	Secretario no Consejero Director Asesoría Jurídica y RRHH

Relaciones relevantes distintas de las contempladas en el epígrafe anterior, de los miembros del Consejo de Administración que les vinculen con los accionistas significativos y/o entidades de su grupo.

No existen relaciones relevantes distintas que vinculen a los miembros del Consejo de Administración con accionistas significativos o entidades del grupo.

B.1.13. Modificaciones en el Reglamento del Consejo durante el ejercicio 2005.

Durante el ejercicio 2005 no se han realizado modificaciones al Reglamento del Consejo de Administración, si bien está prevista su modificación durante el presente año 2006 por el Consejo de Administración para su adaptación a la Ley 19/2005, una vez la Junta General apruebe modificar los Estatutos Sociales en lo que a la duración del mandato de los miembros del Consejo de Administración se refiere.

B.1.14. Procedimiento de nombramiento, reelección, evaluación y remoción de los Consejeros. Órganos competentes, los trámites a seguir y los criterios a emplear en cada uno de los procedimientos.

Los Consejeros son nombrados por la Junta General de Accionistas o por el Consejo de Administración en el ejercicio de su facultad de cooptación, de conformidad con lo establecido por la ley de Sociedades Anónimas.

Las propuestas de nombramiento o reelección de Consejeros que el Consejo de Administración somete a la Junta General de Accionistas, así como los acuerdos de nombramiento adoptados por el propio Consejo, deben ser precedidas de la oportuna propuesta del Comité de Retribuciones y Nombramientos, quien realiza una valoración previa de la aptitud de los candidatos, analizando su historial académico y profesional, honorabilidad, la existencia de posibles incompatibilidades, conflictos de interés o la posibilidad de estar incurso en alguna de las prohibiciones legales o estatutarias.

Tanto el mencionado Comité como el Consejo velan para que el nombramiento de los Consejeros recaiga en personas que, además de cumplir los requisitos legales y estatutarios, tengan la competencia, la experiencia y el prestigio profesional adecuado al ejercicio de sus funciones.

La remoción de los Consejeros forma parte de las competencias atribuidas a la Junta General. No obstante, al igual que en los procedimientos establecidos para el nombramiento y reelección de Consejeros, el Comité de Retribuciones y Nombramientos puede proponer al Consejo la remoción de un Consejero por entender que ha incumplido con sus obligaciones, y éste a su vez, una vez aprobada la propuesta de remoción, elevarla a la Junta General para su aprobación.

B.1.15. Supuestos en los que están obligados a dimitir los Consejeros.

Según establece el artículo 8.2 del Reglamento del Consejo, los Consejeros deberán poner su cargo a disposición del Consejo de Administración y formalizar la correspondiente dimisión en los siguientes casos:

- a) Cuando cumplan la edad de setenta años.
- b) Cuando incurran en alguno de los supuestos de incompatibilidad o prohibición legalmente establecidos.
- c) Cuando resulten gravemente amonestados por el Comité de Retribuciones y Nombramientos por haber infringido sus obligaciones como Consejeros.

B.1.16. La función de primer ejecutivo de la sociedad recae en el cargo de Presidente del Consejo de Administración.

SI

Actualmente, el Presidente del Consejo desarrolla la función de primer ejecutivo de la sociedad. El Consejo de Administración de Uralita se configura como el máximo órgano de decisión de la sociedad, sin perjuicio de que éste delegue la gestión ordinaria en los órganos ejecutivos y en el equipo de dirección. El Consejo asume en todo caso, la función general de supervisión y control de la gestión desarrollada por el equipo ejecutivo.

Asimismo, el Reglamento reserva al Consejo las decisiones sobre inversiones y desinversiones significativas, así como las relativas al inicio de nuevas líneas de negocios o cesación de las existentes. Asimismo, los planes estratégicos y los presupuestos anuales del Grupo Uralita son aprobados por el Consejo de Administración, por lo que el primer ejecutivo de la compañía, sigue las directrices del negocio aprobadas por el Consejo. A su vez, las inversiones o enajenaciones de activos que supongan un importe individual superior a 20 millones de euros necesitan acuerdo del Consejo.

Por otro lado, dentro del Consejo existe el Comité de Auditoría y el Comité de Retribuciones y Nombramientos, Comités que poseen competencias específicas y exclusivas que se hallan reguladas en el Reglamento del Consejo y que posteriormente serán expuestas. En este sentido, la propia existencia de estos Comités operan como un límite explícito a la acumulación de poderes, configurándose como cautelas ante posibles riesgos. A modo de ejemplo, podemos señalar que entre las funciones encomendadas al Comité de Retribuciones y Nombramientos se encuentra la aprobación de la retribución anual del equipo directivo, constituido por el Presidente y demás miembros del Comité de Dirección del Grupo Uralita.

B.1.17. ¿Se exigen mayorías reforzadas, distintas a las legales, en algún tipo de decisión?

SI

La revocación del mandato como miembro del Comité de Auditoría, estando en vigor el mandato del interesado como Consejero, requiere para su validez el voto favorable de las dos terceras partes de los componentes del Consejo.

Forma de adopción de los acuerdos en el Consejo de Administración:

Descripción del acuerdo	Quórum	Tipo de Mayoría
	Mitad más uno en primera convocatoria	Absoluta de los presentes
	No se exige quórum en segunda convocatoria	Absoluta de los presentes

B.1.18. Existen requisitos específicos distintos de los relativos a los Consejeros, para ser nombrado Presidente.

NO

B.1.19. Tiene el Presidente voto de calidad.

SI

Materias en las que existe voto de calidad

Todas las materias

B.1.20. Los Estatutos o el Reglamento del Consejo establecen algún límite a la edad de los Consejeros.

70 años para todos los Consejeros incluido el Presidente del Consejo

B.1.21. Establece el Reglamento del Consejo un mandato limitado para los Consejeros independientes.

NO

B.1.22. Procesos Formales para la delegación de votos en el Consejo de Administración.

Según el artículo 24 de los Estatutos de la Sociedad cualquier miembro del Consejo de Administración puede delegar por escrito su representación y voto en otro Consejero. En la práctica dicha delegación es realizada por los Consejeros por escrito y para cada sesión del Consejo, de forma singular.

B.1.23. Número de reuniones que ha mantenido el Consejo de Administración durante el ejercicio, y número de veces que se ha reunido el Consejo sin la asistencia del Presidente.

Número de reuniones del Consejo	5
Número de reuniones del Consejo sin la asistencia del Presidente	Ninguna

Número de reuniones que han mantenido en el ejercicio las distintas Comisiones del Consejo

Número de reuniones del Comité de Auditoría	4
Número de reuniones del Comité de Nombramientos y Retribuciones	6

B.1.24. Certificación previa de las Cuentas Anuales individuales y consolidadas que se presentan para su aprobación al Consejo.

NO

Las Cuentas Anuales que se proponen al Consejo para su formulación no cuentan con el certificado del Presidente y del Director Financiero. Sin embargo, éstas cuentan previamente con el informe favorable del Comité de Auditoría.

B.1.25. Mecanismos establecidos por el Consejo de Administración para evitar que las Cuentas individuales y consolidadas por él formuladas se presenten en la Junta General con salvedades en el informe de auditoría.

Los mecanismos establecidos por Uralita para evitar salvedades en los informes de auditoría se basan principalmente en las reuniones previas mantenidas por los auditores externos con el Comité de Auditoría y con el departamento de auditoría interna de la sociedad, para las que se cuenta asimismo con toda la información necesaria facilitada tanto por el Director Financiero como por cualquier otro directivo requerido para ello. En ellas se persigue formular definitivamente las cuentas de manera tal que no haya lugar a salvedades por parte del Auditor de Cuentas.

B.1.26. Medidas adoptadas para que la información difundida a los mercados de valores sea transmitida de forma equitativa y simétrica.

De conformidad con lo establecido en el artículo 30 1º del Reglamento del Consejo de Administración, el Consejo informará al público de manera inmediata sobre:

- Los hechos relevantes capaces de influir de forma sensible en la formación de los precios bursátiles.
- Los cambios en la estructura de la compañía, tales como variaciones en las participaciones significativas, pactos de sindicación y otras formas de coalición, de las que haya tenido conocimiento.
- Las modificaciones sustanciales en las reglas de gobierno de la compañía.

Asimismo en su apartado 2º establece que el Consejo adoptará las medidas necesarias para asegurar que la información financiera semestral, trimestral, y cualquier otra que la prudencia exija poner a disposición de los mercados, se elabore con arreglo a los principios, criterios y prácticas profesionales con que se elaboran las cuentas anuales y que goce de la misma fiabilidad que estas últimas.

La información que se difunde a los mercados de valores es remitida previamente a la Comisión Nacional del Mercado de Valores, previa aprobación por el Comité de Auditoría y publicada en la página Web de la Sociedad.

B.1.27. Condición de Consejero del Secretario del Consejo.

SI

B.1.28. Mecanismos, si los hubiera, establecidos por la sociedad para preservar la independencia del auditor, de los analistas financieros, de los bancos de inversión y de las agencias de calificación.

El Comité de Auditoría, tiene como una de sus funciones, la de supervisar y mantener la relación con los auditores externos para recibir información sobre aquellas cuestiones que puedan poner en riesgo la independencia de éstos.

Uralita garantiza la transparencia y la independencia de las opiniones y recomendaciones de los profesionales. El auditor externo de la sociedad es DELOITTE & TOUCHE, ESPAÑA, S.L., firma con gran implantación, por lo que la remuneración satisfecha por Uralita a esta firma representa un pequeño porcentaje en relación a su cifra de negocios.

Asimismo, se fija la necesidad de que cada siete años el socio de la firma auditora responsable del equipo de trabajo sea sustituido.

En relación a los analistas financieros, Uralita mantiene contactos periódicos con los analistas que hacen seguimiento del valor. Estos profesionales son convocados a una misma reunión y la información impresa que se les facilita es remitida el mismo día a la CNMV y se encuentra disponible en la página Web de Uralita.

Por lo que a las agencias de calificación se refiere, Uralita no ha realizado ninguna emisión de valores que haya sido objeto de calificación por alguna agencia de rating.

B.1.29. La firma de auditoría realiza otros trabajos para la sociedad y/o su grupo distintos de los de auditoría.

SI

	Sociedad	Grupo	Total
Importe de otros trabajos distintos de los de auditoría (en miles euros)	243,1	160,9	404,0
Importe trabajos distintos de los de auditoría/Importe total facturado por la firma auditora %	22,32%	14,77%	37,09%

B.1.30. Número de años que la firma actual de auditoría lleva de forma ininterrumpida realizando la auditoría de las cuentas anuales de la sociedad y/o grupo. Porcentaje que representa el número de años auditados por la actual firma de auditoría sobre el número total de años en los que las cuentas anuales han sido auditadas.

	Sociedad	Grupo
Número de años ininterrumpidos	15	15

	Sociedad	Grupo
Nº de años auditados por la firma actual de auditoría/número de años que la sociedad ha sido auditada (%)	100%	100%

B.1.31. Participaciones de los miembros del Consejo de Administración de la sociedad en el capital de entidades que tengan el mismo, análogo o complementario género de actividad del que constituya el objeto social, tanto de la sociedad como su grupo y que hayan sido comunicadas a la Sociedad, cargo y funciones que en estas sociedades ejerzan.

La sociedad no ha recibido ninguna comunicación de sus Consejeros en la que se indique que alguno de éstos posea participaciones relevantes en sociedades que tengan el mismo, análogo o complementario género de actividad del que constituye el objeto social, tanto de Uralita, S.A. como de su grupo.

B.1.32. Procedimiento para que los Consejeros puedan contar con asesoramiento externo.

SI

Detalle el procedimiento

El artículo 26 del Reglamento del Consejo de Administración de Uralita establece que con el fin de ser auxiliados en el ejercicio de sus funciones, los Consejeros externos pueden solicitar la contratación con cargo a la sociedad de asesores, legales contables, financieros u otros expertos.

B.1.33. Procedimiento para que los Consejeros puedan contar con la información necesaria para preparar las reuniones de los órganos de administración.

SI

Detalle el procedimiento

El artículo 25 del Reglamento del Consejo de Administración de Uralita establece que el Consejero se halla investido de las más amplias facultades para informarse sobre cualquier aspecto de la Sociedad, para examinar sus libros registros, documentos y demás antecedentes de las operaciones sociales y para inspeccionar todas sus instalaciones. El derecho de información se extiende a las sociedades filiales, sean nacionales o extranjeras.

El ejercicio de las facultades de información se canalizará a través del Presidente o del Secretario del Consejo de Administración, quienes atenderán las solicitudes del Consejero facilitándole directamente la información, ofreciéndole los interlocutores apropiados en el estrato de la organización que proceda arbitrando las medidas para que pueda practicar in situ las diligencias de examen e inspección deseadas.

B.1.34. Indique si existe un seguro de responsabilidad a favor de los Consejeros de la Sociedad.

SI

B.2. Comisiones del Consejo de Administración

B.2.1. Órganos de Administración

Nombre del Órgano	Nº de miembros	Funciones
Comité de Auditoría	3	Ver punto B.2.3 y B.2.4
Comité de Retribuciones y Nombramientos	3	Ver punto B.2.3 y B.2.4

B.2.2. Comisiones del Consejo de Administración y sus miembros

Comité de Auditoría

NIF o CIF	Nombre	Cargo
22.674.311-Z	D. José Manuel Serra Peris	Presidente
22.648.681-Y	D. Pablo Serratosa Luján	Vocal
27.832.280-A	D. José María Bueno Lidón	Vocal

Comité de Retribuciones y Nombramientos

NIF o CIF	Nombre	Cargo
15.768.843-C	D. Javier Echenique Landiríbar	Presidente
22.648.681-Y	D. Pablo Serratosa Luján	Vocal
9.668.354-M	D. Julio Fermoso García	Vocal

B.2.3. Descripción de las reglas de organización y funcionamiento, así como las responsabilidades que tienen atribuidas cada una de las Comisiones del Consejo.

Comité de Auditoría

El Comité de Auditoría está integrado por tres Consejeros, nombrados por el Consejo de Administración mediante acuerdo adoptado por la mayoría de sus componentes. La totalidad de sus miembros son Consejeros no ejecutivos.

El mandato de los miembros del Comité de Auditoría dura cuatro años, salvo que antes de transcurrir este término dejasen de ser Consejeros, pudiendo ser reelegidos indefinidamente. La revocación del mandato como miembro del Comité de Auditoría, estando en vigor el mandato del interesado como Consejero, requiere para su validez el voto favorable de las dos terceras partes de los componentes del Consejo.

El Comité designa de entre sus miembros a su Presidente, que debe ser un Consejero Independiente, el cual es sustituido cada cuatro años, pudiendo ser reelegido una vez transcurrido un año desde su cese. Como Secretario del Comité podrá designarse al Secretario del Consejo de Administración.

Las reuniones del Comité de Auditoría son convocadas por el Presidente del mismo, debiendo convocarse en un plazo máximo de quince días cuando lo soliciten por escrito dos de sus miembros.

Durante el año 2005 el Comité ha celebrado cuatro reuniones, en las que se han tratado los temas de su competencia de entre los que destacamos: la revisión de la información periódica remitida a la CNMV, revisión de las Cuentas Anuales previa formulación por el Consejo y la revisión de los sistemas de control de riesgos.

Comité de Retribuciones y Nombramientos

El Comité de Retribuciones y Nombramientos está integrado por tres Consejeros designados de conformidad con lo previsto en el Reglamento, estando integrado en su totalidad por Consejeros externos.

El Comité designa de entre sus miembros al Presidente del mismo, que debe ser un Consejero Independiente. Como Secretario del Comité puede designarse al secretario del Consejo de Administración.

Durante el año 2005 el Comité ha celebrado seis reuniones en las que se han tratado los temas de su competencia de entre los que destacamos: la revisión de la retribución del Presidente y del Comité de Dirección aprobando la retribución variable de los mismos correspondiente al ejercicio 2004 y estableciendo a su vez los objetivos del ejercicio 2005 a efectos de su retribución variable; la propuesta de nombramiento de Director General y Consejero de la Sociedad, así como de los profesionales adecuados para desempeñar la Alta Dirección de la Sociedad como consecuencia de la modificación del modelo organizativo aprobado en el mes de diciembre de 2005.

B.2.4. Facultades de asesoramiento, consulta y en su caso delegaciones que tienen cada una de las Comisiones.

Comité de Auditoría

La función principal de este Comité es la supervisión de la función de control en la sociedad y en el Grupo de Sociedades de la misma.

En particular, el Comité tiene encomendadas las siguientes funciones:

- Informar en la Junta General de Accionistas sobre las cuestiones que en ella planteen los accionistas en materia de su competencia.
- Proponer al Consejo de Administración, para su sometimiento a la Junta General de Accionistas, el nombramiento de los auditores externos.
- Supervisar los servicios de auditoría interna de la Sociedad y del Grupo.
- Conocer el proceso de información financiera y los sistemas de control interno de la sociedad.
- Mantener relación con los auditores externos para recibir información sobre aquellas cuestiones que puedan poner en riesgo la independencia de éstos y cualesquiera otras relacionadas con el proceso de desarrollo de la auditoría de cuentas, así como aquellas otras comunicaciones previstas en la legislación de auditoría de cuentas y en las normas técnicas de auditoría.
- Supervisar la información financiera a remitir periódicamente a la Comisión Nacional del Mercado de Valores y Bolsas de Valores.
- Informar al Consejo sobre las transacciones de la Sociedad o Sociedades del Grupo de la misma con los accionistas significativos.
- Conocer las auditorías medioambientales del Grupo.
- Proponer al Consejo cuantas cuestiones entienda procedentes en las materias propias de su ámbito de competencia.

Comité de Retribuciones y Nombramientos

Corresponden al Comité de Retribuciones y Nombramientos las siguientes competencias:

- Elevar al Consejo las oportunas propuestas de nombramiento y reelección de los Consejeros, así como en su caso las de remoción de los mismos.
- Proponer al Consejo los miembros que deben formar parte de cada uno de los Comités.
- Proponer al Consejo el sistema y la cuantía de las retribuciones anuales de los Consejeros.
- Aprobar las retribuciones anuales que, por todos los conceptos, directos e indirectos, hayan de percibir los miembros del Equipo Directivo, constituido por el Presidente, el Consejero Delegado en su caso y demás miembros del Comité de Dirección del Grupo.

B.2.5. Existencia de Reglamentos de las Comisiones del Consejo, el lugar en que están disponibles para su consulta y las modificaciones que se hayan realizado durante el ejercicio.

A fecha 31 de diciembre de 2005 los Comités no disponen de Reglamentos internos, estando regulada su organización y funcionamiento por lo establecido en los Estatutos Sociales y en el Reglamento del Consejo.

Cada uno de los Comités dispone de su informe correspondiente, en relación al ejercicio 2005, los cuales fueron aprobados por los respectivos Comités y comunicados a la CNMV.

B.2.6. Grado de delegación y de autonomía de la Comisión Ejecutiva en caso de que exista en el ejercicio de sus funciones para la adopción de acuerdos sobre la administración y gestión de la Sociedad.

El Consejo de Administración de Uralita no tiene Comisión Ejecutiva.

B.2.7. Indique si la composición de la Comisión Ejecutiva refleja la participación en el Consejo de los diferentes Consejeros en función de su condición.

NO

B.2.8. En la Comisión de Nombramientos indique si todos sus miembros son Consejeros externos.

SI

C. OPERACIONES VINCULADAS

C.1. Detalle de las operaciones relevantes que supongan una transferencia de recursos u obligaciones entre la Sociedad o entidades de su grupo y los accionistas significativos de la Sociedad.

NIF o CIF del accionista significativo	Nombre o denominación social accionista significativo	NIF o CIF de la sociedad o entidad de su grupo	Nombre o denominación social de la sociedad o entidad de su grupo	Naturaleza de la relación	Tipo de la operación	Importe (miles de euros)
G-37244191	Caja de Ahorros de Salamanca y Soria (Caja Duero)	A-28037091	Uralita, S.A.	Ordinaria	Crédito Sindicado	0
					Intereses	
					Crédito Sindicado	209
					Línea Crédito	50
					Avalos	5.464

C.2. Operaciones relevantes que supongan una transferencia de recursos u obligaciones entre la sociedad o entidades de su grupo, y los administradores o directivos de la sociedad.

No han existido en el ejercicio 2005 operaciones relevantes que supongan una transferencia de recursos u obligaciones entre la Sociedad o entidades de su grupo con los administradores o directivos de la misma.

C.3. Operaciones relevantes realizadas por la Sociedad con otras sociedades pertenecientes al mismo grupo, siempre y cuando no se eliminen en el proceso de elaboración de estados financieros consolidados y no formen parte del tráfico habitual de la sociedad en cuanto a su objeto y condiciones.

No han existido en el ejercicio 2005 operaciones relevantes realizadas por la Sociedad con otras sociedades pertenecientes al mismo grupo, que no hayan sido eliminadas en el proceso de elaboración de estados financieros consolidados y que no formen parte del tráfico habitual de la sociedad en cuanto a su objeto y condiciones.

C.4. Situación de conflictos de interés en que se encuentren los Consejeros de la Sociedad, según lo previsto en el artículo 127 de la L.S.A.

Ningún miembro del Consejo de Administración se encuentra en situación de conflicto de interés según lo previsto en el artículo 127 de la L.S.A.

C.5. Mecanismos establecidos para detectar, determinar y resolver los posibles conflictos de intereses entre la sociedad y/o su grupo y sus Consejeros, directivos o accionistas significativos.

El Consejo de Administración es el órgano encomendado de regular, dirimir y adoptar las medidas preventivas necesarias en relación con los conflictos de intereses.

Tanto el Reglamento del Consejo como el Reglamento Interno de Conducta en materia de Mercado de Valores, prevén mecanismos para regular la actuación ante tales conflictos. Así, en estos casos el Consejero debe de abstenerse de asistir e intervenir en las deliberaciones que afecten a asuntos en los

que tenga intereses personales. A su vez, todo aquel que incurra por cualquier causa en conflicto de intereses debe informar al Secretario del Consejo de Administración, con una antelación suficiente para que se puedan adoptar las medidas oportunas. El Secretario del Consejo pondrá la situación de conflicto de intereses en conocimiento del Presidente quien, si lo considera necesario, solicitará los informes que en su caso, entienda pertinentes y adoptará las medidas oportunas.

A su vez y tal y como dispone el Reglamento, el Consejero no puede realizar directa o indirectamente transacciones profesionales o comerciales con la sociedad a no ser que informe anticipadamente de la situación de conflicto de intereses, y el Consejo, previo informe del Comité de Retribuciones y Nombramientos, apruebe la transacción.

Durante el ejercicio 2005 no se han dado situaciones de conflictos de intereses, en las que se encontraresen los Administradores, tal y como éstas se definen en el Reglamento del Consejo.

D. SISTEMAS DE CONTROL DE RIESGOS

D.1. Descripción general de la política de riesgos de la Sociedad y/o su grupo, detallando y evaluando los riesgos cubiertos por el sistema, junto con la justificación de la adecuación de dichos sistemas al perfil de cada tipo de riesgos.

El Grupo Uralita tiene implantado un Sistema de Gestión de Riesgos, conocido por el Comité de Auditoría en el que de forma sistemática se supervisan y controlan los riesgos críticos en cada uno de los procesos clave del negocio que se detallan en el apartado siguiente.

D.2. Sistemas de control establecidos para evaluar, mitigar o reducir los principales riesgos de la sociedad y su grupo.

Los riesgos se evalúan y cuantifican tanto por compañías como a nivel de Grupo, plasmándose finalmente en un mapa de riesgos que es actualizado anualmente. El Sistema de Riesgos es realizado por compañías y negocios existiendo un Coordinador de Riesgos en cada División.

La efectividad del sistema se fundamenta en la generación de un adecuado entorno de prevención de riesgos fomentando la participación activa en la detección y prevención de los riesgos antes de su posible materialización, en la comunicación de los riesgos a los niveles adecuados de decisión, y a través de un seguimiento sistemático de las medidas adoptadas.

El Grupo Uralita cuenta con manuales y normativas internas tanto en las áreas corporativas como en los procesos de negocio para garantizar el adecuado uso de los recursos por parte de los empleados en el desempeño de las actividades de negocio, así como para asegurar la fiabilidad de la información financiera-contable a los inversores y accionistas.

El Objeto del Sistema de Gestión de Riesgos tiene como principales tareas de gestión:

- Concienciar a los empleados de cara a los posibles riesgos.
- Detectar a tiempo los riesgos y sus causas, y evaluar la probabilidad de ocurrencia e impacto en la organización.
- Analizar los controles establecidos para su mitigación o en su defecto desarrollarlos e implantarlos.

- Informar de los riesgos a los responsables de la organización y paliar los riesgos tomando las medidas adecuadas.
- Obtener el Mapa de Riesgos a fin de determinar en términos de impacto y probabilidad, cual sería el efecto que tendría en la organización la materialización de cada uno de los riesgos de negocio identificados.

D.3. En el supuesto, que se hubiesen materializado algunos riesgos que afectan a la sociedad y/o su grupo indique las circunstancias que los han motivado y si han funcionado los sistemas de control establecidos.

En el ejercicio 2005 no se han materializado ninguno de los riesgos que afectan a la Sociedad, ni a su Grupo.

D.4. Existe alguna Comisión u otro Órgano encargado de establecer y supervisar estos dispositivos de control y detalle cuáles son sus funciones.

El primer nivel de establecimiento y supervisión de los dispositivos de control de Riesgos es el Gestor de Riesgos, que reside en Auditoría Interna del Grupo, cuyas funciones principales son: centralizar y comunicar toda la información recibida, seguimiento del sistema asegurando cumplimiento de hitos y el establecimiento de herramientas básicas de soporte.

El segundo nivel corresponde al Comité de Riesgos, formado por la Dirección de cada División. Sus funciones principales dentro del Sistema de Riesgos son: apoyar la implantación en la organización, analizar y supervisar la información del coordinador y del Sistema, determinación e implantación de las medidas de mitigación del riesgo.

El tercer nivel corresponde al Coordinador Global de Riesgos siendo desempeñado por el Director Financiero del Grupo. Sus funciones principales son: concienciación de la Compañía de la importancia de la Gestión de Riesgos, coordinar a las distintas áreas y responsables de procesos para la identificación de riesgos, la puesta en práctica de las medidas para mitigar los riesgo y centralizar y homogeneizar la información de cada responsable de área o proceso.

El último nivel está compuesto por el Comité de Auditoría del Consejo de Administración que ostenta la responsabilidad última sobre el proceso de Gestión de Riesgos.

D.5. Identificación y descripción de los procesos de cumplimiento de las distintas regulaciones que afectan a su sociedad y/o grupo.

Los mecanismos fundamentales que garantizan el cumplimiento de las distintas regulaciones que afectan a las sociedades del Grupo están basados en los controles que llevan a cabo las siguientes áreas corporativas:

Asesoría Jurídica, que tiene por objeto garantizar el cumplimiento global de los requerimientos legales que afecten al Grupo marcando directrices jurídicas a fin de armonizar la estructura organizativa con la regulación vigente en cada momento. Asimismo, el modelo de organización recién implantado contempla la aproximación de la Asesoría Jurídica a los negocios, lo que favorece el control legal de sus actividades y potencia el asesoramiento jurídico de las unidades de negocio en el desarrollo de sus actividades ordinarias.

Auditoría Interna, vela a través de sus revisiones por el cumplimiento de los procedimientos internos y adaptación de éstos a las exigencias regulatorias, adaptando actualmente el Sistema de Gestión de Riesgos a las necesidades que se derivan de las distintas regulaciones.

E. JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

E.1. Quórum de constitución de la Junta General establecidos en los Estatutos. Describir en qué se diferencian del régimen de mínimos previsto en la Ley de Sociedades Anónimas.

Las Juntas Generales quedan válidamente constituidas con la asistencia de accionistas, presentes o representados, que posean, al menos, el 25 por 100 del capital suscrito, en primera convocatoria, y sea cual fuere el capital concurrente en las mismas, en segunda convocatoria.

Sin embargo, para poder acordar válidamente la emisión de obligaciones, el aumento o disminución del capital, la transformación, la fusión, escisión o disolución de la Sociedad y, en general, cualquier modificación de los Estatutos Sociales, habrá de concurrir, en primera convocatoria, al menos el 50 por 100 del capital suscrito. En segunda convocatoria basta la representación del 25 por 100 de dicho capital.

No obstante lo dispuesto para la convocatoria de Juntas Generales Ordinarias y Extraordinarias, se consideran éstas válidamente constituidas para tratar de cualquier asunto, siempre que esté presente todo el capital social y los asistentes acepten por unanimidad la celebración de la Junta.

Los quórum fijados en los estatutos de Uralita coinciden con los establecidos en el artículo 102 y 103 del Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas.

E.2. Régimen de adopción de acuerdos sociales. Describir en qué se diferencian del régimen previsto en la L.S.A.

El artículo 19 de los Estatutos Sociales establece el régimen de adopción de acuerdos, que coincide con lo establecido en cuanto al régimen de adopción de acuerdos para la Junta General recogidos en los artículos 93 y 103 del Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas.

Cada uno de los puntos del Orden del Día es objeto de votación por separado. Los acuerdos se adoptan por mayoría de las acciones presentes o representadas en la Junta.

Sin embargo, en los supuestos especiales referidos en el artículo 103.2 del Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, si la Junta se celebrase en segunda convocatoria con asistencia de menos de la mitad del capital social, los acuerdos correspondientes sólo pueden adoptarse válidamente con el voto favorable de los dos tercios del capital presente o representado en la Junta.

E.3. Relación de los derechos de los accionistas en relación con las Juntas Generales, que sean distintos a los establecidos en la L.S.A.

La Sociedad no ha previsto derechos de los accionistas distintos de los establecidos en la L.S.A. en relación con las Juntas Generales.

E.4. Medidas adoptadas para fomentar la participación de los accionistas en las Juntas Generales.

A) El artículo 28 del Reglamento del Consejo establece que el Consejo de Administración arbitrará los cauces adecuados para conocer las propuestas que puedan formular los accionistas en relación con la gestión de la compañía.

El Consejo de Administración promoverá la participación informada de los accionistas en las Juntas Generales y adoptará cuantas medidas sean oportunas para facilitar que la Junta General de Accionistas ejerza efectivamente las funciones que le son propias conforme a la Ley y a los Estatutos Sociales.

En particular adoptará las siguientes medidas:

- a) Se esforzará en la puesta a disposición de los accionistas, con carácter previo a la Junta, de toda cuanta información sea legalmente exigible y de toda aquella que, aun no siéndolo, pueda resultar de interés y ser suministrada razonablemente.
 - b) Atenderá, con la mayor diligencia, las solicitudes de información que le formulen los accionistas con carácter previo a la Junta.
 - c) Atenderá, con igual diligencia, las preguntas que formulen los accionistas con ocasión de la celebración de la Junta.
- B) A su vez el Departamento de Relación con los Inversores: atiende tanto a los accionistas individuales como a los inversores institucionales que soliciten información acerca de la sociedad. En la Página Web de Uralita se habilita en su página de inicio un apartado denominado "Relación con Inversores", en el que se facilita una persona de contacto, junto con su teléfono, fax y correo electrónico a donde poder dirigirse, y en el que se publican los informes trimestrales y semestrales y demás documentación financiera y bursátil de interés.

E.5. Indicar si el cargo de Presidente de la Junta General coincide con el cargo de Presidente del Consejo de Administración. Medidas en su caso que se adoptan para garantizar la independencia y buen funcionamiento de la Junta General.

SI

La Junta General de Accionistas celebrada el 26 de mayo de 2004 aprobó con el voto favorable del 100% del capital asistente a propuesta del Consejo de Administración el Reglamento de la Junta General de Accionistas.

El Reglamento ofrece al accionista un marco que garantiza y facilita el ejercicio de sus derechos, quedando configurado como instrumento de referencia para su informada participación en las Juntas.

Tras su aprobación, el texto definitivo del Reglamento se hizo público a través de su comunicación a la CNMV y su inscripción en el Registro Mercantil de Madrid, quedando asimismo incorporado en los contenidos de la página Web de la Sociedad.

E.6. Modificaciones introducidas durante el ejercicio en el Reglamento de la Junta General.

El Reglamento de la Junta General de Accionistas no ha sido modificado durante el ejercicio 2005, si bien está previsto someter a aprobación de la Junta General de Accionistas prevista para el presente año 2006, la propuesta de modificación del Reglamento de la Junta General de Accionistas para su adaptación a la Ley 19/2005.

E.7. Datos de asistencia a las Juntas Generales celebradas en el ejercicio al que se refiere el presente Informe.

Datos de asistencia

Fecha Junta General	% de presencia física	% en representación	% voto a distancia	Total
18/05/2005	48,83	16,23	0	65,06

E.8. Resumen de los acuerdos adoptados en las Juntas Generales celebradas en el ejercicio al que se refiere el presente Informe y porcentaje de votos con los que se ha adoptado cada acuerdo.

La Junta General de Accionistas de fecha 18 de mayo de 2005 adoptó, con las mayorías que se indican a continuación, los siguientes acuerdos:

- Primero. Aprobar las Cuentas Anuales y el Informe de Gestión del Ejercicio 2004. Aprobado por mayoría del 99,86 % del capital asistente.
- Segundo. Aprobar el Reparto de Dividendo. Aprobado por mayoría del 99,864%.
- Tercero. Nombrar como Auditores de la Sociedad a DELOITTE ESPAÑA S.L. Aprobado por mayoría del 99,86 % del capital asistente.
- Cuarto. Informe de Gobierno Corporativo. No sometido a votación.
- Quinto. Nombramiento de Consejero. Aprobado por mayoría del 99,19% del capital asistente.
- Sexto. Autorización para la adquisición derivativa de acciones a los efectos del artículo 75 Ley de Sociedades Anónimas. Aprobado por mayoría del 99,86% del capital asistente.
- Séptimo. Facultar en los más amplios términos a todos los miembros del Consejo de Administración para la ejecución de los acuerdos. Aprobado por el 99,88% del capital asistente.

E.9. Número de acciones que son necesarias para asistir a la Juntas General y si al respecto existe alguna restricción estatutaria.

15

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 17 de los Estatutos Sociales: tendrán derecho de asistencia a las Juntas Generales los titulares de quince o más acciones que, con cinco días de antelación al menos a aquel en que se haya de celebrarse la Junta, las tengan inscritas en el correspondiente registro contable.

E.10. Políticas seguidas por la Sociedad referentes a delegaciones de voto en la Junta General.

Durante el ejercicio 2005 la sociedad utilizó como medio de delegación de voto el establecido en el artículo 106.1 de la Ley de Sociedades Anónimas, empleándose medios escritos para su ejercicio. El artículo 19 del Reglamento de la Junta General de Accionistas regula los procedimientos para la delegación de voto por los accionistas, incluyendo los medios de delegación de voto a distancia.

E.11. Política de los inversores institucionales de participar o no en las decisiones de la Sociedad

La Compañía no tiene conocimiento de la política de los inversores institucionales.

E.12. Dirección y modo de acceso al contenido de Gobierno Corporativo en su página Web.

La página Web corporativa (www.uralita.com), cuenta con una amplia y detallada información relativa a la información financiera, bursátil, a las Juntas de Accionistas, y a Gobierno Corporativo.

En referencia a este último punto, en la página de inicio, fácilmente reconocible y con acceso directo aparecen todos los elementos necesarios para atender el ejercicio de información por parte de los accionistas y para difundir la información relevante, de acuerdo con la Orden ECO/3722/2003. Es decir, Estatutos Sociales, Reglamento del Consejo de Administración, Reglamento Interno de Conducta en

materia del Mercado de Valores, información de las Juntas realizadas en el ejercicio, la puesta a disposición de un Departamento de Relación con Inversores, los hechos relevantes comunicados a la CNMV, así como el presente Informe Anual de Buen Gobierno.

En la actualidad el contenido de la página Web está adecuado a lo establecido en la citada Orden y en su Circular de desarrollo, quedando localizada la información relativa a gobierno corporativo bajo la denominación “Información legal para el accionista”.

Departamento de Relación con los Inversores: Este departamento atiende tanto a los accionistas individuales como a los inversores institucionales que soliciten información acerca de la sociedad. En la Página Web de Uralita se habilita en su página de inicio un apartado denominado “Relación con Inversores”, en el que se facilita una persona de contacto, junto con su teléfono, fax y correo electrónico a donde poder dirigirse, y en el que se publican los informes trimestrales y semestrales y demás documentación financiera y bursátil de interés.

F. GRADO DE SEGUIMIENTO DE LAS RECOMENDACIONES DE GOBIERNO CORPORATIVO

Grado de cumplimiento de la sociedad respecto de las recomendaciones de gobierno corporativo existentes, o en su caso, la no asunción de dichas recomendaciones.

Tradicionalmente Uralita ha venido cumpliendo las exigencias legales y las recomendaciones que establecen los Códigos de Buen Gobierno. Por ello, Uralita se ha dotado de mecanismos de gobierno corporativo encaminados al cumplimiento de todas y cada una de las disposiciones y recomendaciones contenidas en la normativa aplicable en materia de Gobierno Corporativo.

A continuación se relacionan las recomendaciones de Gobierno Corporativo incluidas en el “Código Olivencia” y que han sido objeto de actualización por el “Informe Aldama” y como Uralita ha ido atendiendo a las mismas.

Recomendación 1 FUNCIONES DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

“Que el Consejo de Administración asuma expresamente como núcleo de su misión la función general de supervisión, ejerza con carácter indelegable las responsabilidades que comporta y establezca un catálogo formal de las materias reservadas a su conocimiento”.

El Reglamento del Consejo de Administración en su artículo 3º, al definir las funciones generales del mismo establece la asunción con carácter indelegable de la función general de supervisión y control de la gestión desarrollada por los órganos delegados y por la dirección de la sociedad y del Grupo de empresas.

Asimismo en el artículo 4º del Reglamento se relacionan las facultades cuyo ejercicio se reserva el Consejo. Dichas facultades consisten principalmente en la toma de decisiones sobre inversiones y desinversiones significativas y sobre las líneas de actuación del grupo Uralita.

Recomendación 2 CONSEJEROS INDEPENDIENTES

“Que se integre en el Consejo de Administración un número razonable de Consejeros independientes, cuyo perfil responda a personas de prestigio profesional desvinculadas del equipo ejecutivo y de los accionistas significativos”.

El Consejo de Administración de Uralita tiene a fecha de elaboración de este Informe entre sus 11 miembros, 3 Consejeros de carácter independiente. Éstos han sido nombrados por la Junta General a propuesta del Consejo, tras un estudio de aptitud e idoneidad realizado por el Comité de Retribuciones y Nombramientos. La evaluación que realiza previamente el Comité tiene como objetivo acreditar la experiencia y la honorabilidad profesional que es exigida a cada miembro del Consejo para el cargo que desempeña. Con ello se logra nutrir al Consejo con las ideas, experiencias y opiniones de profesionales con amplio bagaje en el ámbito empresarial capaces de defender los intereses de los accionistas minoritarios.

Recomendación 3 COMPOSICIÓN DEL CONSEJO

“Que en la Composición del Consejo de Administración, los Consejeros externos (dominicales e independientes) constituyan amplia mayoría sobre los ejecutivos y que la proporción entre dominicales e independientes se establezca teniendo en cuenta la relación existente entre el capital integrado por paquetes significativos y el resto”.

Esta recomendación ha sido actualizada por el informe Aldama en el sentido de que exista una amplia mayoría de Consejeros externos y dentro de éstos una participación muy significativa de Consejeros independientes, teniendo en cuenta la estructura accionarial de la sociedad y el capital representado en el Consejo.

A fecha de elaboración de este Informe de los 11 miembros del Consejo de Administración, 3 son Consejeros ejecutivos y 8 externos, de los cuales 5 son dominicales y 3 independientes.

Con ello queda configurado un Consejo en el que existe una mayoría de Consejeros externos y dentro de éstos una participación significativa de Consejeros Independientes, en atención a la estructura del capital social y más concretamente al porcentaje en poder de accionistas minoritarios.

Recomendación 4 DIMENSIÓN DEL CONSEJO

“Que el Consejo de Administración ajuste su dimensión para lograr un funcionamiento más eficaz y participativo. En principio, el tamaño adecuado podría oscilar entre cinco y quince miembros”.

El Informe Aldama renuncia a recomendar un número máximo y mínimo de miembros del Consejo, y se limita a señalar que deberá tener un número razonable de miembros para asegurar su operatividad y el trabajo de cada Consejero.

El artículo 20º de los Estatutos dispone que el número de miembros del Consejo no sea inferior a tres ni superior a veinte. La determinación del número de Consejeros corresponde a la Junta General de Accionistas, siendo en la actualidad 11 sus miembros.

Recomendación 5 PRESIDENCIA DEL CONSEJO

“Que, en el caso de que el Consejo opte por la fórmula de acumulación en el Presidente del cargo de primer ejecutivo de la Sociedad, adopte las cautelas necesarias para reducir los riesgos de la concentración de poder en una sola persona”.

Dado que la función de primer ejecutivo de la sociedad recae en el cargo de Presidente del Consejo, el Consejo de Administración ha adoptado las medidas necesarias para limitar los riesgos de acumulación de poderes y que potencian el desarrollo eficaz de la función de supervisión del Consejo (Ver apartado B.1.16).

En este sentido, la atribución de competencias exclusivas a los Comités funciona como un límite explícito a la mencionada acumulación de poderes de igual forma que, aunque actualmente no se haya designado, el Reglamento del Consejo prevé la figura del Consejero Delegado.

Recomendación 6 SECRETARÍA DEL CONSEJO

“Que se dote de mayor relevancia a la figura del Secretario del Consejo, reforzando su independencia y estabilidad y destacando su función de velar por la legalidad formal y material de las actuaciones del Consejo”.

El Secretario del Consejo tiene atribuidas por el artículo 14º del Reglamento del Consejo las funciones de auxiliar al Presidente, conservar la documentación social, extender las actas de los Consejos y dar fe de los acuerdos. En general, su función primordial y de gran importancia radica en velar por la legalidad formal y material de las actuaciones del Consejo, garantizando el cumplimiento de sus procedimientos y reglas de gobierno. En coherencia con lo anterior, dichas funciones son desarrolladas por un profesional del derecho.

La participación actual del Secretario del Consejo no queda reducida a las propias de la Secretaría del Consejo sino que a su vez, es Vocal del mismo, quedando por tanto incluido en el ámbito de responsabilidad de los Consejeros. Asimismo, ocupa la Secretaría del Comité de Auditoría y del de Retribuciones y Nombramientos, apoyando de esta forma, no sólo la legalidad formal de su actuación sino también el suministro de la información y documentación necesaria para el ejercicio de sus competencias.

La Secretaría del Consejo goza del pleno apoyo del Consejo para desarrollar sus funciones con independencia y estabilidad.

Recomendación 7 COMPOSICIÓN COMISIÓN EJECUTIVA

“Que la composición de la Comisión Ejecutiva, cuando ésta exista, refleje el mismo equilibrio que mantenga el Consejo entre las distintas clases de Consejeros, y que las relaciones entre ambos órganos se inspiren en el principio de transparencia, de forma que el Consejo tenga conocimiento completo de los asuntos tratados y de las decisiones adoptadas por la Comisión”.

Los Comités de Auditoría y Nombramientos y Retribuciones son los únicos que el Consejo de Administración de Uralita ha designado hasta la fecha.

Recomendación 8 COMISIONES DELEGADAS DE CONTROL

“Que el Consejo de Administración constituya en su seno Comisiones delegadas de control, compuestas exclusivamente por Consejeros externos, en materia de información y control contable (Auditoría); selección de Consejeros y Altos Directivos (Nombramientos); determinación y revisión de la política de retribuciones (Retribuciones); y evaluación del sistema de gobierno (Cumplimiento).”

En el seno del Consejo de Administración de Uralita existe para su mejor y más eficaz funcionamiento un Comité de Auditoría y uno de Retribuciones y Nombramientos. El Reglamento del Consejo establece las competencias de cada Comité así como su composición y régimen. (Ver apartado B.2.3)

Recomendación 9 INFORMACIÓN DE LOS CONSEJEROS

“Que se adopten las medidas necesarias para asegurar que los Consejeros dispongan con la antelación precisa de la información suficiente, específicamente elaborada y orientada para preparar las sesiones del Consejo, sin que pueda eximir de su aplicación, salvo en circunstancias excepcionales, la importancia o naturaleza reservada de la información”.

El Reglamento prevé que las convocatorias de las sesiones del Consejo deben realizarse con al menos tres días de antelación. Ello no obstante, la práctica habitual es que la convocatoria y la información correspondiente sea remitida con 5 ó 6 días de antelación. A su vez, se proporciona a los Consejeros toda

la documentación necesaria así como las aclaraciones que estimen convenientes en relación con los puntos incluidos en el Orden del Día. Existe al respecto un calendario anual de sesiones predeterminado que facilita la labor de los Consejeros.

Recomendación 10 FUNCIONAMIENTO DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

“Que, para asegurar el adecuado funcionamiento del Consejo, sus reuniones se celebren con la frecuencia necesaria para el cumplimiento de su misión; se fomente por el Presidente la intervención y libre toma de posición de todos los Consejeros; se cuide especialmente la redacción de las actas y se evalúe, al menos anualmente, la calidad y eficiencia de sus trabajos”.

En el ejercicio 2005 se han realizado cinco reuniones del Consejo de Administración levantándose la correspondiente acta de todas ellas.

Las Juntas Generales Ordinarias de la sociedad incluyen como punto del Orden del Día a tratar la aprobación de la gestión de los administradores, evaluando así, con carácter anual el desempeño de sus funciones.

Recomendación 11 POLÍTICA DE NOMBRAMIENTOS DE LOS CONSEJEROS

“Que la intervención del Consejo en la selección y reelección de sus miembros se atenga a un procedimiento formal y transparente, a partir de una propuesta razonada de la Comisión de Nombramientos”.

El Comité de Retribuciones y Nombramientos, tal y como ha quedado expuesto en el apartado B.2.4 del presente Informe, realiza un estudio razonando y justificando la idoneidad del Consejero, con carácter previo a la elevación de la propuesta de nombramiento del Consejo a la Junta.

Recomendación 12 INAMOVILIDAD DE LOS CONSEJEROS EXTERNOS

“Una vez elegidos los Consejeros externos dominicales o independientes por la Junta General, el Consejo de Administración no debería proponer su cese antes del cumplimiento del periodo estatutario para el que fueron nombrados, salvo por causas excepcionales y justificadas aprobadas por el Consejo de Administración, previo informe de la Comisión de Nombramientos”.

El mandato de los Consejeros dura cinco años, sin embargo la propia Junta puede remover los cargos de los Consejeros antes de finalizar el plazo de su mandato. Salvo casos excepcionales o en los que se incurra en alguna de las incompatibilidades o causas de ceses legales o estatutarios, el Consejo no propone la dimisión de un Consejero externo antes del vencimiento de su mandato.

Sin perjuicio del párrafo precedente, está previsto someter a aprobación de la Junta General de Accionistas prevista para el presente año 2006, la propuesta de ampliación del plazo de duración del mandato de Consejeros a seis años, de acuerdo con la Ley 19/2005.

Recomendación 13 DIMISIÓN DE CONSEJEROS

“Que las Sociedades incluyan en su normativa la obligación de los Consejeros de dimitir en supuestos que puedan afectar negativamente al funcionamiento del Consejo o al crédito y reputación de la Sociedad”.

El Reglamento del Consejo establece que los Consejeros deberán poner su cargo a disposición del Consejo cuando resulten gravemente amonestados por el Comité de Retribuciones y Nombramientos por haber infringido sus obligaciones como Consejeros.

Recomendación 14 EDAD DE LOS CONSEJEROS

“Que se establezca una edad límite para el desempeño del cargo de Consejero, que podría ser de sesenta y cinco a setenta años para los Consejeros ejecutivos y el Presidente, y algo más flexible para el resto de los miembros”.

El Informe Aldama ha revisado en este punto el criterio del Informe Olivencia y no establece un límite de edad limitándose a precisar que la Sociedad que adopte una política en este punto, deberá establecerla con claridad en su normativa interna.

El Reglamento del Consejo indica expresamente que no pueden ser nombrados o reelegidos como Consejeros las personas naturales que tengan 70 o más años de edad, ni podrán ser representantes de las personas jurídicas las personas físicas que igualen o superen dicha edad. Asimismo, deben poner su cargo a disposición del Consejo las personas que cumplan la citada edad.

Recomendación 15 FACILIDADES DE INFORMACIÓN PARA LOS CONSEJEROS

“Que se reconozca formalmente el derecho de todo Consejero a recabar y obtener información y el asesoramiento necesarios para el cumplimiento de sus funciones de supervisión, y se establezcan los cauces adecuados para el ejercicio de este derecho, incluso acudiendo a expertos externos en circunstancias especiales”.

El artículo 25º del Reglamento del Consejo inviste a cada Consejero de amplias facultades para informarse sobre cualquier aspecto de la Sociedad, para examinar sus libros, registros, documentos y operaciones así como derecho a inspeccionar todas las instalaciones. El derecho se extiende a las sociedades filiales, nacionales o extranjeras.

El ejercicio de este derecho se canaliza a través del Presidente o Secretario del Consejo, quienes atienden las solicitudes de los Consejeros facilitándoles directamente la información, ofreciéndoles los interlocutores apropiados o arbitrando las medidas para que pueda practicar *in situ* las diligencias de examen e inspección deseadas. Este derecho se viene ejercitando principalmente por los Presidentes de los Comités de Auditoría y de Nombramientos y Retribuciones, a los que se facilita la información necesaria para conocer las materias propias de su competencia.

Recomendación 16 REMUNERACIÓN DE LOS CONSEJEROS

“Que la política de remuneración de los Consejeros, cuya propuesta, evaluación y revisión debe atribuirse a la Comisión de Retribuciones, se ajuste a los criterios de moderación, relación con los rendimientos de la Sociedad e información detallada e individualizada”.

El Reglamento del Consejo establece que el Consejero tendrá derecho a percibir la retribución que se fije por el Consejo con arreglo a las previsiones estatutarias y de acuerdo con las indicaciones que realice el Comité de Retribuciones y Nombramientos. Expresamente recoge que el Consejo debe procurar que la retribución de los Consejeros externos sea moderada en función de las exigencias del mercado y que ésta debe fijarse de tal manera que ofrezca incentivos para su dedicación, pero no constituya un obstáculo para su independencia, pautas todas ellas seguidas por el Consejo en el momento de fijar la retribución de sus miembros de acuerdo con las previsiones estatutarias y las decisiones adoptadas por la Junta General.

El Consejo, por indicación expresa del Comité de Retribuciones y Nombramientos ha asumido este criterio de moderación en la retribución.

Recomendación 17 DEBERES GENERALES DE LOS CONSEJEROS

“Que la normativa interna de la Sociedad detalle las obligaciones que dimanan de los deberes generales de la diligencia y lealtad de los Consejeros, contemplando, en particular, la situación de conflictos de intereses, el deber de confidencialidad, la explotación de oportunidades de negocio y el uso de activos sociales”.

El Capítulo V del Reglamento del Consejo relativo a los Deberes del Consejero, establece entre otros, los siguientes deberes:

- Deber de Confidencialidad: El Consejero debe guardar secreto de las deliberaciones del Consejo y de los órganos delegados de los que forme parte y se abstendrá de revelar las informaciones de carácter confidencial a que tenga acceso. Dicha obligación subsiste aún cuando el Consejero haya sido cesado.
- Diligencia de un ordenado empresario: El Consejero tiene la obligación de obrar con la diligencia de un ordenado empresario y de un representante leal.
- Conflicto de intereses: El Consejero tiene la obligación de comunicar el hecho de estar incurso en dicha situación y de abstenerse de asistir e intervenir en las deliberaciones que afecten a asuntos propios, de familiares o de empresas en las que desempeñe cargo directivo o tenga una participación significativa.
- Uso de activos sociales: El Consejero no podrá hacer uso de los activos de la sociedad, ni valerse de su posición en ésta para obtener una ventaja patrimonial, a no ser que se haya satisfecho una contraprestación adecuada.
- Oportunidades de negocio: El Consejero no puede aprovechar en beneficio propio o de un allegado una oportunidad de negocio de la sociedad o de las empresas del Grupo, a no ser que previamente se le ofrezca a ésta, que ésta desista de explotarla y que el aprovechamiento sea autorizado por el Consejo.

A su vez, el Consejero está sujeto al Reglamento Interno de Conducta en materia relacionada con el Mercado de Valores de Uralita en el que se desarrollan las normas en materia de tratamiento de información relevante, de información reservada y privilegiada.

Recomendación 18 TRANSACCIONES CON ACCIONISTAS SIGNIFICATIVOS

“Que el Consejo de Administración promueva la adopción de las medidas oportunas para extender los deberes de lealtad a los accionistas significativos, estableciendo, en especial, cautelas para las transacciones que se realicen entre éstos y la Sociedad”.

El Reglamento del Consejo establece que éste se reserva formalmente la aprobación de cualquier transacción de la sociedad con un accionista significativo.

Así pues, todas las operaciones realizadas entre Uralita y sus accionistas significativos han sido aprobadas por el Consejo tras el correspondiente informe del Comité de Auditoría. Las operaciones se han formalizado teniendo en cuenta el interés de la sociedad y pactando en todo caso condiciones de mercado.

Recomendación 19 JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

“Con ocasión de las Juntas Generales de Accionistas y desde su convocatoria, la sociedad debería informar del contenido íntegro de todas las propuestas de acuerdo que se vayan a someter a la Junta, utilizando para ello la propia página Web, con independencia de cualquier otro procedimiento legal o voluntario del que se dote a la sociedad”.

El Consejo de Administración de Uralita promueve la participación informada de los accionistas en las Juntas Generales. En particular se esfuerza en la puesta a disposición de los accionistas, con carácter previo a la Junta, de toda cuanta información es legalmente exigible y de toda aquella que aun no siéndolo, pueda resultar de interés al accionista. Dicha información se hace pública a través de la página Web corporativa.

Asimismo, atiende con diligencia, las solicitudes de información que le formulan los accionistas con carácter previo a la Junta y las preguntas que se formulan durante la celebración de la misma.

Recomendación 20 REGLAMENTOS DE LA JUNTA Y DEL CONSEJO

“Toda sociedad habría de dotarse de un conjunto de reglas o criterios de gobierno corporativo incluyendo, al menos, los Reglamentos de la Junta General y del Consejo de Administración”.

La sociedad ha venido suministrando información pública anual sobre sus reglas de gobierno corporativo, dotando los mecanismos necesarios para su cumplimiento.

Así, el 3 de febrero de 2003 se aprobó por el Consejo de Administración de la sociedad, el Reglamento Interno de Funcionamiento del mismo. Este Reglamento, que derogaba el anterior de octubre de 1999, tiene por objeto establecer los principios de organización y funcionamiento, así como las normas de conducta de sus miembros. Son materias tratadas en este Reglamento la composición del Consejo, su estructura, la retribución, los derechos y deberes de sus miembros, respetando en cada una de las mismas, la normativa y las recomendaciones existentes en materia de buen gobierno.

A su vez, en cumplimiento de lo dispuesto en la Disposición Adicional Cuarta de la Ley 44/2002, de 22 de noviembre, de Medidas de Reforma del Sistema Financiero, el Consejo de Administración de Uralita aprobó en fecha de 17 de julio de 2003 el Reglamento Interno de Conducta, en materia relacionada con el Mercado de Valores que derogaba el anterior Reglamento de 1 de enero de 1999, actualizando su contenido. En el mismo se desarrolla de forma específica las medidas concretas tendentes a garantizar el cumplimiento de las normas de conducta previstas en la Ley del Mercado de Valores, relacionadas básicamente con la comunicación de información relevante, con el tratamiento de la información relevante y reservada, con las situaciones que pueden generar conflicto de intereses y con las operaciones que se realicen teniendo como objeto valores de la sociedad.

En la misma línea de actuación la Junta General ordinaria de 26 de mayo de 2004 aprobó el Reglamento de la Junta General, cuyos objetivos esenciales son por un lado, incrementar y propugnar la transparencia de este órgano social y por otro lado, concretar los procedimientos de ejercicio de los derechos políticos fundamentales de los accionistas, facilitando su participación ordenada en la Junta General sobre la base de su derecho a la información y a la conformación, en unión del resto de los socios, de la voluntad y del interés sociales.

Como se ha indicado en párrafos anteriores, el Consejo de Administración tiene previsto someter a aprobación de la Junta General de Accionistas prevista para el presente año 2006, la modificación del Reglamento de la Junta General de Accionistas para su adaptación a la Ley 19/2005.

Recomendación 21 COMUNICACIÓN CON LOS ACCIONISTAS

“Que se arbitren medidas encaminadas a hacer más transparente el mecanismo de delegación de votos y a potenciar la comunicación de la Sociedad con sus accionistas, en particular con los inversores institucionales”.

El Reglamento del Consejo regula el mecanismo de la solicitud pública de delegación de voto realizada por el Consejo. Asimismo, el Consejo ha creado los cauces necesarios para conocer las propuestas que pueden formular los accionistas y ha establecido los mecanismos para el intercambio de información regular con los inversores institucionales que forman parte del accionariado de la compañía.

Recomendación 22 TRANSPARENCIA CON LOS MERCADOS

“Que el Consejo de Administración, más allá de las exigencias impuestas por la normativa vigente, se responsabilice de suministrar a los mercados información rápida, precisa y fiable, en especial cuando se refiera a la estructura del accionariado, a modificaciones sustanciales de las reglas de gobierno, a operaciones vinculadas de especial relieve o a la autocartera”.

El Consejo de Administración informa al público, y así le obliga su Reglamento, de los hechos relevantes capaces de influir sensiblemente en los precios bursátiles, los cambios en la estructura de propiedad, tales como variación de participaciones significativas o pactos de sindicación y modificaciones sustanciales en las reglas de gobierno. A su vez, hace pública su información financiera, incluida la situación contable y los informes trimestrales y semestrales se exponen al mercado por medio de la página Web de la sociedad.

Finalmente la información que se facilita a los analistas financieros, es remitida al mismo tiempo a la CNMV y se encuentra disponible en la Web de la Sociedad

Recomendación 23 INFORMACIÓN EN MATERIA DE BUEN GOBIERNO

“Que se extiendan los deberes de información sobre las estructuras y prácticas de cada sociedad, y en general, las que se adopten para asegurar la mayor calidad de la información, refundiéndose en un único texto que se publique para su conocimiento general por accionistas e inversores”.

Además de la información económica y financiera comunicada a los accionistas, inversores, así como a cualquier otro interesado, el Consejo de Administración aprueba anualmente este Informe de Gobierno Corporativo, previo informe favorable del Comité de Auditoría. Este Informe se presentará ante la Junta General de Accionistas, siendo a su vez objeto de comunicación como Hecho Relevante a la Comisión Nacional del Mercado de Valores y puesto a disposición de los accionistas a través de su página Web.

Recomendación 24 INFORMACIÓN FINANCIERA

“Que toda la información financiera periódica que, además de la anual, se ofrezca a los mercados se elabore conforme a los mismos principios y prácticas profesionales de las cuentas anuales, y antes de ser difundida, sea verificada por la Comisión de Auditoría”.

Tal y como exige el artículo 30.2 del Reglamento del Consejo, la información financiera ofrecida al mercado se elabora con arreglo a los mismos principios, criterios y prácticas profesionales con que se elaboran las cuentas anuales gozando de la misma fiabilidad que éstas.

A estos efectos, la elaboración de dicha información es objeto de contraste con el auditor externo a fin de evitar contradicciones y garantizar la homogeneidad de criterios respecto de los estados financieros de cierre del ejercicio que se someten a auditoría externa.

Recomendación 25 INFORMACIÓN A TRAVÉS DE INTERNET

“Contar con una página Web a través de la cual se pueda informar tanto a los accionistas, inversores y al mercado en general de los hechos económicos y de todos aquellos significativos que se produzcan en relación con la sociedad, como facilitar la participación de los Accionistas en el ejercicio de su derecho de información, y en su caso, de otros derechos societarios”.

En aplicación de las políticas de transparencia y amplia información, la página Web corporativa (www.uralita.com), cuenta con una amplia y detallada información relativa a la información financiera, bursátil, a las Juntas de accionistas, y a gobierno corporativo, necesaria para atender los derechos societarios de los accionistas y el interés de potenciales inversores y de cualquier otro interesado.

A su vez, la página contiene todos los elementos necesarios para atender el ejercicio de su derecho de información por parte de los accionistas y para difundir la información relevante, de acuerdo con el artículo 82.5 de la Ley del Mercado de Valores y del desarrollo de los contenidos de la misma establecida en la Orden ECO/3722/2003. Es decir, Estatutos Sociales, Reglamento del Consejo de Administración, Reglamento Interno de Conducta en materia relacionada con el Mercado de Valores, información de las Juntas realizadas en el ejercicio, la puesta a disposición de un Departamento de Relación con Inversores, los hechos relevantes comunicados a la CNMV, así como el presente Informe Anual de Buen Gobierno. También consta en la página Web (www.uralita.com) de la sociedad el Reglamento del Consejo de Administración.

Recomendación 26 AUDITORES EXTERNOS

“Que el Consejo de Administración y la Comisión de Auditoría vigilen las situaciones que puedan suponer riesgo para la independencia de los auditores externos de la Sociedad y, en concreto, que verifiquen el porcentaje que representan los honorarios satisfechos por todos los conceptos sobre el total de ingresos de la firma auditora, y que se informe públicamente de los correspondientes a servicios profesionales de naturaleza distinta a los de auditoría”.

El respeto a la independencia de los auditores externos viene exigido por el Reglamento del Consejo que dispone que las relaciones con el auditor de cuentas se encauzarán a través del Comité de Auditoría, el cual analizará las cuestiones que puedan poner en riesgo la independencia de éstos.

Los honorarios de los mismos se fijan atendiendo a criterios de mercado y en ningún momento su importe significa un impedimento para la independencia de los mismos.

Recomendación 27 CALIDAD CONTABLE

“Que el Consejo de Administración procure evitar que las cuentas por él formuladas se presenten a la Junta General con reservas y salvedades en el informe de auditoría, y que, cuando ello no sea posible, tanto el Consejo como los auditores expliquen con claridad a los accionistas y a los mercados el contenido y el alcance de las discrepancias”.

El Consejo dentro de su función de formulación de cuentas y a través del Comité de Auditoría procura evitar que éstas se presenten con reservas y salvedades por el auditor de cuentas. Esta labor incluye reuniones con los auditores externos, análisis pormenorizado de la documentación y de las propias cuentas etc. Así, en los últimos ejercicios los informes de auditoría de las cuentas anuales Individuales y Consolidadas no presentan salvedades y se encuentran depositadas en el Registro Mercantil de Madrid y en la CNMV.

Recomendación 28 CONTINUIDAD

“Que el Consejo de Administración incluya en su informe público anual información sobre sus reglas de gobierno, razonando las que no se ajustan a las reglas de este Código”.

La elaboración del presente Informe se constituye como una exigencia para el Consejo de Administración de Uralita, el cual mostrará con carácter anual, el grado de cumplimiento de las reglas de buen gobierno establecidas legalmente y por los Códigos de mejores prácticas existentes.

Este Informe Anual de Gobierno Corporativo ha sido aprobado por el Consejo de Administración de la sociedad, en su sesión de fecha 27 de Marzo de 2006.





Grupo Uralita



Responsabilidad
Social
Corporativa



Responsabilidad Social Corporativa

1. La Responsabilidad Social Corporativa en Uralita

Uralita, dentro de la política definida en el ámbito del Grupo Nefinsa, concibe la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) como la integración voluntaria por parte de las empresas, de las preocupaciones sociales y medioambientales en sus operaciones comerciales y en las relaciones con sus interlocutores.

En el año 2004, se definió el contenido de la Política de Responsabilidad Social Corporativa, impulsando nuevos proyectos socialmente responsables y homogeneizando criterios entre las empresas que forman parte del Grupo Nefinsa.

A partir de ese momento, en Uralita orientamos nuestra actuación en materia RSC siguiendo las tres líneas que rigen dicha política: Medio Ambiente, Educación y Actuaciones concretas con los Grupos de Interés (*Stakeholders*).

En Uralita somos conscientes de que la estrategia, políticas y decisiones producen un impacto en nuestro entorno y por ello, nuestro compromiso va más allá de las meras obligaciones jurídicas. En Uralita consideramos que el cumplimiento equilibrado de las responsabilidades en materia económica, social y medioambiental, junto con una gestión eficaz y transparente, es esencial para el desarrollo sostenible.

En línea con la Responsabilidad y Compromiso Social, en Uralita continuamos apoyando el progreso de las comunidades donde estamos presentes a través de iniciativas en colaboración con organismos públicos y privados, asociaciones y ONGs.

2. Responsabilidad con la creación de Valor Económico

En los casi 100 años de historia en los que el Grupo Uralita ha venido desarrollando su actividad ha estado continuamente adaptándose a su entorno competitivo. De esta manera, las actividades desarrolladas por la compañía han ido variando a lo largo de estos años. Uralita ha destacado por la rápida adopción de los nuevos avances tecnológicos, lo viene demostrando desde los años 50 en que se introducen los materiales plásticos, en los 70 con las tejas de hormigón y las placas cartón-yeso, en los



años 80 con las tejas cerámicas y en los 90 entrando en el mercado de aislantes y adquiriendo posteriormente una presencia internacional. El nuevo enfoque del Grupo Uralita en los materiales de construcción permite desarrollar posiciones de liderazgo en todos los productos y los mercados en los que opera. Esta privilegiada posición competitiva es el resultado de una estrategia enfocada y socialmente responsable que busca la generación de valor a medio y largo plazo.

La generación de valor no sólo se plantea desde un punto de vista financiero, sino también desde la perspectiva de un desarrollo rentable y sostenible atendiendo a las necesidades de todos nuestros *Stakeholders*, apoyando así el progreso social de las comunidades donde estamos presentes. Nuestra contribución al desarrollo económico y al producto interior bruto se produce a través de tres canales: resultados, inversiones y creación de empleo.

- El Grupo Uralita continuó a lo largo de 2005 con la ejecución de su Plan Estratégico 2004-2006, finalizando con éxito su plan de desinversión de negocios no estratégicos. A lo largo del ejercicio se desinvirtieron seis negocios, lo que unido a la desinversión de otros siete en 2003 y 2004, consolidan un portafolio con los cuatro negocios considerados estratégicos y que serán plataformas de crecimiento a futuro del Grupo. A pesar de esta reducción de perímetro, el Resultado Neto atribuido a la Sociedad Dominante del Grupo Uralita en 2005 fue de 35,2 millones de euros, el segundo mejor de la última década.
- Adicionalmente, la mejora en la gestión de los negocios y las desinversiones ejecutadas a lo largo del año 2005, han permitido que la Deuda Neta del Grupo Uralita haya disminuido en 151,9 millones de euros, hasta situarse en 140,1 millones de euros. Este bajo nivel de endeudamiento permite al Grupo Uralita afrontar con solidez económica la nueva etapa de crecimiento rentable de la compañía a través de oportunidades de crecimiento orgánico (inversión en nuevas líneas/plantas) e inorgánico (vía adquisiciones).
- Durante el ejercicio 2005, y a pesar del importante esfuerzo de reestructuración al que se ha visto sometido el Grupo Uralita para adaptarse al contexto externo, se ha continuado apostando por el crecimiento del negocio, como por ejemplo la apertura en el primer trimestre de 2005 de la segunda línea de Lana de Vidrio en Serpuchov (Rusia).

3. Responsabilidad con el Medio Ambiente

El cuidado de nuestro entorno forma parte del compromiso social que establece el Grupo Uralita en sus valores donde se refleja su apuesta por el Desarrollo Sostenible. En el año 2005 la responsabilidad del Grupo Uralita con la protección del entorno se ha materializado en tres grandes líneas de actuación:

1. Prevención y Control integrados de la Contaminación.
2. Minimización del Impacto Ambiental.
3. Cambio Climático.

3.1. Prevención y Control integrados de la Contaminación

Con el fin de cumplir con la Política Comunitaria puesta en marcha en el 5º Programa de Acción Comunitaria en materia de Medio Ambiente (5º PACMA) y hacer efectiva la prevención y control de la contaminación, se aprobó en 1997 la Directiva 96/61/CE del Consejo, de 24 de septiembre relativa a la prevención y control integrados de la contaminación, mediante la cual se establecen medidas para evitar, o al menos reducir las emisiones de las actividades potencialmente contaminadoras en la atmósfera, el agua y el suelo, incluidos los residuos. Esta Directiva fue transpuesta mediante la Ley 16/2002, de 1 de julio, de prevención y control integrados de la contaminación.

Para hacer efectiva esta prevención y control de la contaminación, el Grupo Uralita ha iniciado durante este año los trámites para solicitar la Autorización Ambiental Integrada de aquellas fábricas de la Compañía, que por la actividad que desarrollan estén afectadas.

3.2. Minimización del Impacto Ambiental

Continuando con el compromiso ya adquirido por el Grupo en años anteriores, Uralita sigue teniendo como objetivos prioritarios en lo que a minimización del impacto ambiental se refiere:

- **Mejora de la eficiencia y ahorro energético.** Uralita ha iniciado durante estos años trabajos de optimización energética que permitan un ahorro en el consumo. A modo de ejemplo, en la fábrica de Toledo se ha realizado una auditoria externa energética precisamente para conseguir el aprovechamiento optimizado de la energía y a su vez reducir el consumo (ejemplo, el horno y el secadero de tejas).
- **Reutilización de las aguas de proceso.** El Grupo Uralita ha implantado en las fábricas de los Negocios de Yesos y Tejados, sistemas de reutilización de aguas en los procesos de fabricación. Con la implantación de estos sistemas se consigue reciclar agua, disminuir su consumo y evitar los vertidos.
- **Instalación de depuradoras** para adecuar los vertidos de aguas residuales. Estas iniciativas permiten un mayor grado de depuración de las aguas residuales que generan los procesos productivos, y reduce así tanto la contaminación como la dependencia de otras fuentes.



- Disminución de las emisiones atmosféricas mediante la instalación de sistemas de filtración.
- Reducción de la producción de residuos.

3.3. Cambio Climático

A lo largo del 2005, las fábricas afectadas han cumplido con todas las obligaciones establecidas por el Protocolo de Kyoto, tales como:

- Mejora de la eficiencia de las instalaciones para reducir las emisiones de CO₂.
- Seguimiento y verificación por parte de AENOR de las emisiones.
- Entrega de los informes verificados a la Administración competente.

4. Responsabilidad con la Sociedad

El compromiso Social del Grupo Uralita se hace posible gracias al diálogo que mantiene con los Grupos de Interés que confluyen en su actividad y que nos permite conocer y hacer lo posible por satisfacer sus necesidades.

Sólo el cumplimiento de los compromisos establecidos con todas las partes permite realizar la aportación prevista de valor a la sociedad.

4.1. Responsabilidad con los accionistas

Desde el año 1976 el Grupo Uralita es una empresa cotizada en Bolsa. A finales del año 2002, tras el lanzamiento de una Oferta Pública de Adquisición, el Grupo Nefinsa pasó a ser el accionista de referencia del Grupo Uralita e impulsó, a través de un nuevo Plan Estratégico, un profundo cambio en la organización. Un pilar básico de esta transformación ha sido el compromiso asumido con la transparencia en la gestión.

Es aquí donde el Gobierno Corporativo juega un papel relevante ya que éste define la forma en que las empresas operan, son controladas e interactúan, tanto con sus accionistas e inversores como con cualquier otro interesado que forme parte de los llamados *Stakeholders*, entre los que se incluyen a todos los colectivos relacionados o con interés actual o potencial en la empresa y a los que se quiere favorecer con esta política de información y transparencia.

El Grupo Uralita ha seguido con interés el proceso de desarrollo de las mejores prácticas en materia de Gobierno Corporativo, asumiendo cuantas obligaciones se han venido imponiendo. En este sentido, el Consejo de Administración ha querido incorporar todas aquellas prácticas susceptibles de generar valor en la medida en que suponen un aumento de la transparencia y mejora de la información disponible para los accionistas, trabajadores, proveedores, clientes, mercados y la comunidad financiera en general.



El compromiso de Uralita con sus accionistas no sólo abarca la transparencia sino también la garantía de viabilidad y desarrollo del negocio a largo plazo, así como la retribución al accionista vía dividendos en el corto y medio plazo. El pilar básico de la relación del Grupo con sus accionistas es precisamente esta transparencia informativa, que se ve reflejada en una comunicación fluida y en la realización de compromisos explícitos.

Se han establecido objetivos concretos para el año 2006, que se materializan en el compromiso de alcanzar un EBITDA de 144 millones de euros y un Beneficio Neto atribuido a la Sociedad Dominante de 35 millones de euros.

La retribución a través de dividendos es una política clave del Grupo Uralita para materializar la creación de valor para sus accionistas. Al igual que en el año anterior, en el ejercicio 2005 se han obtenido resultados positivos por lo que los accionistas de Uralita percibirán, si así lo aprueba la Junta General de Accionistas, y con cargo a los resultados de 2005, un dividendo de 0,11 euros por acción, lo que supondría un *pay-out* de aproximadamente el 62% del Beneficio Neto atribuido a la Sociedad Dominante.

Uralita cuenta con un Departamento de Relación con Inversores, que potencia diversos canales de comunicación tanto con accionistas individuales como con inversores institucionales, con objeto de facilitar el acceso a toda la información que puedan necesitar para valorar adecuadamente el estado financiero de la sociedad y sus perspectivas a futuro.

4.2. Departamento de Relación con Inversores

El Departamento de Relación con Inversores permite que tanto analistas financieros como inversores institucionales y particulares mantengan una comunicación bidireccional y directa con Uralita. El objeto de esta comunicación es que los agentes del mercado dispongan de la información pública sobre la compañía y su acción para sus análisis y toma de decisiones, así como para solventar las dudas que les puedan surgir sobre aspectos clave del negocio.

A través de este Departamento el Grupo Uralita emite los informes financieros y presentaciones de la compañía de obligado cumplimiento con periodicidad trimestral y anual, y adicionalmente participa en foros de empresas cotizadas, organizados por analistas financieros, con el objeto de dar a conocer la compañía a los agentes del mercado –todos estos documentos pueden consultarse en nuestra página Web (www.uralita.com) o bien en la CNMV (Comisión Nacional del Mercado de Valores)–.

4.3. Página Web (www.uralita.com)

Uralita actualiza constantemente su Web corporativa con los siguientes contenidos:

- Información sobre el Grupo Uralita en Bolsa
- Agenda del Inversor
- Información sobre dividendos

- Estatutos de la Sociedad
- Noticias y Hechos Relevantes
- Participaciones significativas
- Otras Web del Grupo
- Información financiera: Resultados trimestrales y semestrales
- Presentaciones de la compañía
- Informes Anuales
- Informe de Gobierno Corporativo
- Información sobre las Juntas Generales de Accionistas
- Contactos relevantes en Uralita

Nuestro compromiso a futuro es mantener y desarrollar éste y otros canales de comunicación para garantizar que los accionistas estén debidamente informados y sean así partícipes de los importantes desarrollos que el Grupo Uralita tiene por delante.

5. Responsabilidad con los Empleados

En el año 2005, el Grupo Uralita ha continuado manteniendo su compromiso de potenciar y trabajar en actuaciones en materia de Recursos Humanos, ya que éste es considerado uno de los ejes principales de la Estrategia del Grupo.

Estas actuaciones han estado enfocadas en la mejora en la calidad del empleo, de las condiciones laborales, de las oportunidades de desarrollo y de la salud de todos los profesionales que conforman el Grupo:

5.1. Calidad de empleo

La plantilla total del Grupo Uralita a diciembre de 2005 era de 4.340 empleados en 22 países.

Un 60% del empleo actual está formado por contratos indefinidos, muestra de la apuesta de la Compañía por la contratación estable.

Más del 64% de la plantilla de la Compañía cuenta con una antigüedad superior a 5 años y esto es considerado para el Grupo Uralita una muestra de la fidelidad de sus profesionales.

5.2. Empleo en zonas en vías de desarrollo

En el Grupo Uralita existe una importante sensibilidad hacia las políticas sociales y por ello se preocupa por favorecer la generación de empleo y expansión de sus centros productivos en países actualmente en

vías de desarrollo (Bosnia, Croacia, Estonia, Hungría, Kazakhstan, Polonia, Rumania, Rusia, Eslovaquia, Eslovenia, Ucrania, Serbia & Montenegro).

5.3. Formación

5.3.1. Plan de Formación y Desarrollo de Habilidades

El Diccionario de Competencias diseñado en el 2004 que nació a partir de los Valores del Grupo y que recoge de manera estructurada las habilidades y cualidades en forma de competencias, ha sido el pilar para la Elaboración del Programa de Desarrollo de Competencias.

Este Programa de Desarrollo de Competencias ha tenido como participantes a 85 personas, entre las que se encuentran Gerentes, Jefes/Responsables, Comerciales y Analistas procedentes de las Divisiones y Áreas Corporativas del Grupo. Estos cursos han estado enfocados en desarrollar, potenciar y mejorar las Competencias del Grupo Uralita.

La Formación se ha concretado en los siguientes cursos:

- **Presentaciones Eficaces**, centrado en potenciar la Competencia de Comunicación.
- **Gestión de Conflictos**, entendida como combinación de las Competencias de Negociación y de Comunicación.
- **Negociación Eficaz**, profundizando además en la Planificación y Organización como elemento base de la Negociación.
- **Gestión del Cambio**, centrado en la Visión Estratégica y en la Gestión de la Información en situaciones de incertidumbre.
- **Gestión del Tiempo y de Proyectos**, reforzando, entre otras, el Trabajo en Equipo y la Orientación a Resultados.
- **Desarrollo de Personas**, curso enfocado en potenciar la Comunicación, Delegación y Motivación como algunas herramientas de gestión de equipos.

5.3.2. Programa de Gestión Directiva

El Programa de Gestión Directiva, derivado de los resultados del proceso de evaluación llevado a cabo en 2004 a través de *Development Centers*, ha tenido como participantes a 26 personas procedentes de diferentes líneas de negocio y de servicios centrales, cuya misión es conseguir el crecimiento y la rentabilidad necesaria para la empresa, delegación o área gestionada, mediante la consecución de los diferentes objetivos asignados personalmente y en su área de responsabilidad.

Se ha desarrollado a lo largo de 6 meses, ha tenido 100 horas de duración y se ha llevado a cabo en el Colegio de Dirección del Instituto de Empresa.



Los objetivos de este Programa se han centrado en:

- Preparar a los participantes, identificados como personas de gran potencial, para poder alcanzar un mayor desarrollo profesional, facilitando, al mismo tiempo su trabajo actual.
- Transmitir los fundamentos generales de algunas de las competencias del “Diccionario de Competencias” del Grupo Uralita así como su aplicación práctica.
- Transmitir conocimientos generales de “Gestión Directiva” que ayuden a comprender a la empresa como un sistema complejo e interrelacionado.
- Trabajar los contenidos del Programa a través de actividades prácticas (*workshops*, grupos de trabajo, presentación de casos).

5.3.3. Programa de Desarrollo de Habilidades Directivas

Este programa, del cual se han beneficiado 29 Directores del Grupo, ha tenido como objetivo proporcionar las herramientas y habilidades de gestión que proporcionen un mejor desempeño en el puesto de trabajo, y faciliten el alcance de los objetivos personales y profesionales, impactando positivamente en los resultados de la Organización. Los módulos principales han sido:

a) Visión Global/Estratégica:

- Desarrollar la visión global/estratégica del Grupo, analizando los diferentes componentes que la determinan e identificando sus competencias asociadas.
- Facilitar la identificación e implantación de las estrategias más adecuadas de acuerdo con la misión/visión de la organización.
- Analizar las implicaciones de la toma de decisión en los diferentes ámbitos de la organización y su impacto en las cifras de negocio.

b) Liderazgo:

- Identificar los diferentes estilos de dirección existentes, su relación con el clima y su impacto en los resultados.
- Adecuar nuestros estilos de dirección a cada una de las diferentes situaciones que nos encontramos en nuestro día a día con colaboradores.
- Facilitar un proceso lógico de evaluación y desarrollo de colaboradores, como funciones elementales para la adecuación antes mencionada.
- Transmitir técnicas y herramientas, identificando conductas y comportamientos a incorporar como hábito en nuestra gestión de personas.



5.3.4. Ursa invierte en Desarrollo de Recursos Humanos

En Ursa estamos convencidos de que el Desarrollo de los Recursos Humanos es un factor clave para el éxito del Negocio, como queda de manifiesto en el desarrollo de las siguientes acciones:

5.3.4.1. Formación Funcional – Marketing

“Functional Education – Marketing” ha sido diseñado a medida por la Escuela de Negocios de la Universidad St. Gallen (Suiza), teniendo en cuenta las necesidades de los directivos de Ursa en el ámbito del marketing. El objetivo del programa de formación ha sido crear la base de conocimientos de marketing para nuestra sede central y para los 20 Directores de Marketing de las unidades operativas que Ursa tiene distribuidas por toda Europa.

5.3.4.2. Sistema de Evaluación “Feedback de 360°”

Teniendo como punto de partida el Diccionario de Competencias, se ha desarrollado un proceso de evaluación de los 20 Directivos de Ursa, según el criterio “Feedback de 360°”, basado en la obtención de información de comportamiento en los que los evaluados, los evaluadores y otros compañeros de la empresa constituyen la fuente de retroalimentación de datos. El objetivo ha sido promover la mejora continua de las competencias definiendo Planes de Desarrollo Individuales a partir de los resultados de este *feedback*.

5.3.5. Programa Domus

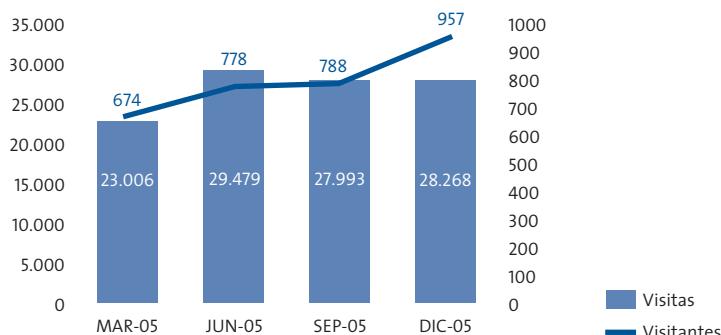
Dirigido a Mandos de fábricas, desde Directores/Responsables de Centro hasta Encargados/Jefes de turno. El programa Domus es un proyecto de acciones formativas cuyo principal objetivo es el de impulsar la nueva Cultura y Valores del Grupo Uralita. Asimismo, es un vehículo para la implantación del nuevo modelo de Recursos Humanos: “El Mando como gestor de Personas”. El proyecto iniciado en el 2004 con Responsables de los centros productivos ha tenido continuidad en el 2005 con el nivel jerárquico inmediatamente inferior (Jefes de producción, mantenimiento, expediciones, etc), habiéndose formado un total de 79 personas.

5.4. Comunicación

En noviembre de 2004 nació la Intranet como fruto de la colaboración entre todas las Áreas Corporativas y Negocios del Grupo Uralita. Durante el año 2005 ha seguido avanzando y, poco a poco, se ha configurado como el pilar fundamental del Grupo para fortalecer la Cultura Corporativa, definida por sus Valores, así como para reforzar la comunicación interna entre todas las áreas.

Con la puesta en marcha durante este año, de las primeras funcionalidades de auto-servicio “Mis Vacaciones” y “Nota de Gastos”, la Intranet ha dado un gran paso hacia uno de los objetivos más importantes, unificar procesos y agilizar las gestiones en el Grupo.

En esta segunda fase podemos seguir afirmando que los resultados de visitas siguen siendo muy satisfactorios, tal y como vemos en el gráfico:



5.5. Satisfacción de los Empleados

Durante el año 2005 se ha continuado con el proyecto “Ayúdanos a Mejorar”, porque en el Grupo Uralita somos conscientes de que una empresa que quiere ser líder tiene que escuchar a sus empleados.

A través de un cuestionario (en Web o papel, según los centros de trabajo), los empleados han contestado a preguntas relacionadas con el trabajo, condiciones de trabajo y compensación, organización y recursos, orientación al cliente y a la calidad, comunicación y participación, liderazgo, trabajo en equipo y satisfacción en general. El resultado ha constituido la base de trabajo para identificar áreas de mejora.

Esta encuesta de Satisfacción de Empleados se ha llevado a cabo a dos colectivos:

a) Las dos fábricas que el Negocio de Aislantes tiene en España donde la participación refleja un índice excelente del 86%.

De la valoración global destacamos como aspectos más valorados:

- Confianza en el futuro del Grupo.
- Orgullo de pertenencia.
- Imagen de productos y servicio al cliente.
- Satisfacción general en el puesto de trabajo:
 - Ambiente de trabajo.
 - Trabajo en sí mismo.
 - Definición de responsabilidades.

b) 477 empleados del Grupo de las Áreas corporativas y los departamentos de Servicios de los Negocios en todos los países en los que el Grupo está presente. El índice de participación fue del 65%.

De la valoración global destacamos como aspectos más valorados:

- Orgullo de pertenencia.
- Confianza en el futuro del Grupo.
- Relación de confianza con el superior.
- Buen ambiente de trabajo.
- Satisfacción general en el puesto de trabajo.

5.6. Seguridad y Salud

El Servicio de Prevención Mancomunado del Grupo Uralita, constituido en abril de 2004, ha desarrollado durante el año 2005 numerosas acciones destinadas a la mejora de las condiciones de seguridad y salud de los trabajadores que integran las empresas españolas del Grupo Uralita.

Al margen de las actuaciones específicas desarrolladas en cada centro de trabajo (actividades de asesoramiento, formación, evaluación, seguimiento y control), se han llevado a cabo un importante número de acciones globales dirigidas al colectivo en su totalidad. Mención especial merecen la elaboración y aprobación de los procedimientos y formatos que nutren el Sistema de Gestión de la Prevención de Riesgos Laborales del Grupo Uralita.

Formando parte de los objetivos específicos dirigidos a aquellas disciplinas preventivas menos desarrolladas, durante el año 2005 se han llevado a cabo estudios concretos en materia de ergonomía y psicosociología aplicada, como complemento a las actividades de seguridad, higiene industrial y vigilancia de la salud.

El avance en la integración de la prevención de riesgos laborales, conjuntamente con el desempeño del Servicio de Prevención Mancomunado del Grupo Uralita, se han traducido en la consecución de los objetivos marcados en esta materia.

Formando parte de las acciones dirigidas a favorecer la integración de la prevención de riesgos laborales en el quehacer cotidiano de cada empleado, durante la Semana Europea para la Seguridad y la Salud en el Trabajo, que tuvo lugar los días 24 al 28 de octubre de 2005, se desarrolló una campaña específica con acciones de diversa índole: publicación de noticias, entrevistas y reportajes, formación masiva, exposición en los centros de trabajo del cartel ganador del concurso de dibujo que representó al Grupo Uralita durante dicha semana, y entrega de la placa conmemorativa a la fábrica ganadora del concurso dirigido a elegir la mejor iniciativa puesta en práctica para mejorar la seguridad y la salud de los trabajadores.



Considerando el conjunto de las empresas, la evolución de las cifras de siniestralidad del Grupo Uralita durante el año 2005 ha mostrado una incipiente tendencia favorable, reduciéndose en un 16% el número de accidentes con baja con respecto al período anterior.

Como resultado del desempeño referenciado, el nivel de progreso del Sistema de Gestión de la Prevención de Riesgos Laborales del Grupo Uralita motivó que, a finales del año 2005, éste se encontrara en disposición de someterse a la auditoria legal externa, proceso que tendrá su principal desarrollo y finalización durante el primer semestre del año 2006.

6. Responsabilidad con el sector de Materiales de Construcción

El Grupo Uralita a lo largo de casi un siglo de existencia ha sido referencia en el mundo de los materiales de construcción, con posiciones de liderazgo en los productos y mercados en los que opera ofreciendo la información y los productos necesarios para favorecer la construcción sostenible.

6.1. Premios otorgados a la innovación

El Grupo Uralita, un año más, ha colaborado con diversas universidades siempre consciente de la importancia de éstas como fuente de innovación y con el fin de propiciar un acercamiento entre los ámbitos empresarial y universitario.

Por ello ha convocado un año más:

XV Concurso Ibérico de soluciones constructivas de PLADUR®

En el 2005 se celebró la decimoquinta edición del Concurso Ibérico de soluciones constructivas de PLADUR®. Como en años anteriores el concurso está dirigido a los alumnos matriculados en el segundo ciclo de las Escuelas Técnicas Superiores y Facultades de Arquitectura de España y Portugal.

En esta ocasión el tema propuesto fue “Estación de metro Madrid 2012”. Este tema pretende trasladar a los alumnos la reflexión acerca de la capacidad que ha de tener la arquitectura como objeto y soporte de la información relacionada con el flujo de actividades de las personas. La propuesta pretendía que los alumnos realizaran en un diseño a nivel de anteproyecto, una transformación integral de una moderna estación de metro, o una zona de ella, para convertirla en un lugar de encuentro, información y cultura, donde el objetivo principal sea la comunicación constante sobre la candidatura de Madrid 2012.

PLADUR® apoyó con esta propuesta la candidatura de Madrid como ciudad para albergar los JJ.OO. de 2012. Las soluciones presentadas tenían que resolver los problemas de accesibilidad y comunicabilidad sin barreras arquitectónicas.

A través del desarrollo de un ejercicio actual y asequible, se trata de estimular y ampliar los conocimientos de los alumnos participantes sobre los sistemas y productos PLADUR®.



6.2. Formación a terceros

El Grupo Uralita participa en proyectos de formación, jornadas técnicas y seminarios con organizaciones, instituciones locales y universidades donde ponen su conocimiento y experiencia al servicio de la sociedad. En el año 2005 el Grupo Uralita participó activamente en los siguientes foros:

- Jornadas Nuevas Soluciones para las Conducciones de Agua en el Interior de las Edificaciones: Colegio de Peritos e Ingenieros Técnicos Industriales de Málaga.
- Jornada Nuevas Tecnologías en Sistemas de Conducciones y su Regulación: Colegio de Ingenieros Técnicos de Obras Públicas.
- XXII Congreso Nacional de Riegos: Conferencia “Optimización en la Conducción y control de agua de Riego”.
- V Curso sobre Diseño e Instalación de Tuberías para Transporte de Agua: celebrado en la Escuela Politécnica Superior de Ávila.
- Ponencias: “Válvulas Hidráulicas de Control para Regulación en Sistemas de Presión” y “URATOP clase 500. La tubería del futuro para conducciones de agua a presión”.

Asimismo, en el año 2005 el Negocio de Tejados del Grupo Uralita, fiel a su ideal de acercamiento de la universidad al mundo de la empresa ha participado en diferentes cursos y seminarios en las Escuelas de Ingeniería y Arquitectura y Colegios de Arquitectos de las siguientes poblaciones en España: Mallorca, Zaragoza, Valladolid, Sevilla, Toledo, Granada, Cantabria, Barcelona, Córdoba, Zamora, Palencia, Salamanca, Burgos, Madrid, Logroño, Alcalá de Henares, Mérida, Murcia, Ávila y León.

7. Compromiso con la Comunidad

7.1. Local

El Grupo Uralita cuenta con instalaciones en 22 países lo que hace posible la participación en el entramado social de todas las comunidades donde estamos presentes. Además de los factores que contribuyen al desarrollo económico de estos territorios como son los resultados económicos o la creación de empleo, Uralita completa su compromiso social con estas comunidades mediante diversas actividades de patrocinio y mecenazgo de actividades culturales y deportivas.

7.2. Sociedad

A lo largo del año 2005 se han promovido en el Grupo Uralita, en colaboración de todos sus empleados, diversas acciones que han tenido como objetivo hacer realidad uno de nuestros Valores Corporativos “Responsabilidad y Compromiso Social”, como muestra de que realmente es algo en lo que creemos.

7.2.1. Proyecto Uralita Ayuda: iniciativa propuesta por los empleados con la que se ha pretendido colaborar a paliar los hechos acontecidos en Asia solidarizándose con las víctimas del tsunami.

El importe total de las donaciones solidarias, de la Compañía y de los empleados, se entregaron en Madrid al Presidente de la Cruz Roja Española.

7.2.2. Campaña “Dona tu móvil”: aprovechando la puesta en marcha del cambio de operador de telefonía móvil en el Grupo, se ha lanzado una campaña de reciclaje cuyo objetivo ha sido dar una nueva utilidad social a los teléfonos en desuso. Con los teléfonos donados se han generado ingresos destinados a proyectos de educación, integración y desarrollo entre los colectivos más desfavorecidos. Al mismo tiempo se colabora con el cuidado medioambiental al darles un fin que no sea contaminante.

7.2.3. Colaboración con Itermón Oxfam:

- Se ha firmado un convenio de colaboración con Itermón Oxfam en que se acuerda donar todos los honorarios percibidos por los directivos del Grupo en concepto de charlas, conferencias u otras acciones formativas.
- En el año 2005 se han realizado las Felicitaciones de Navidad con Itermón Oxfam con el objetivo de que dicha compra supusiera un beneficio (por la colaboración con una iniciativa solidaria).

Resultado de la negociación llevada a cabo por la compra de dichas felicitaciones se consiguió un ahorro, sobre lo previsto, que el Grupo ha donado a Itermón Oxfam y que irá destinado a su proyecto Banco de Agua para Etiopía.

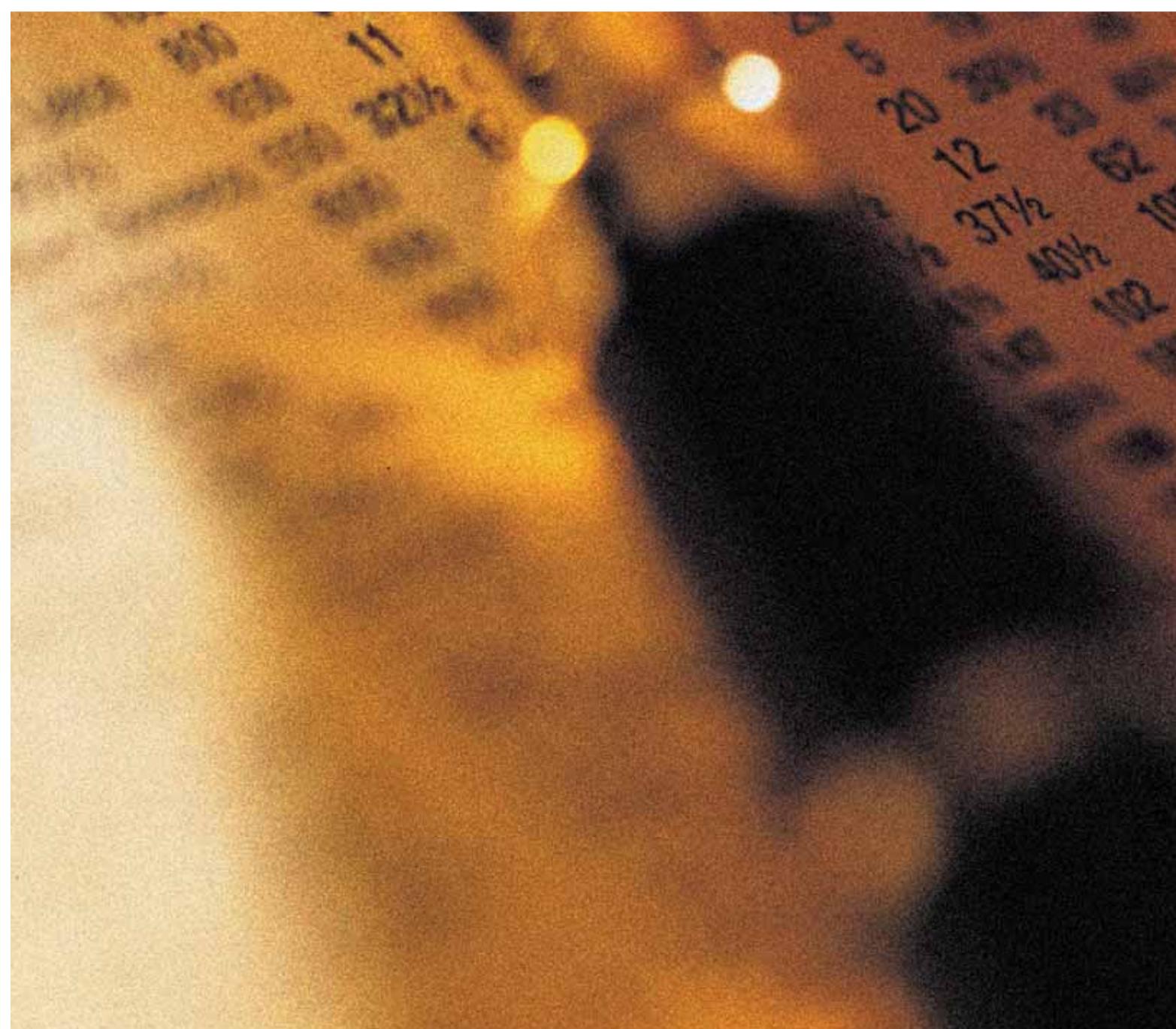
7.2.4. Campaña Donación de Sangre: se ha establecido una colaboración con el Centro de Transfusión de la Comunidad de Madrid, cuyo objetivo radica en mantener, de manera estable y continua, campañas de Donación de Sangre en las que participen los empleados del Grupo Uralita.

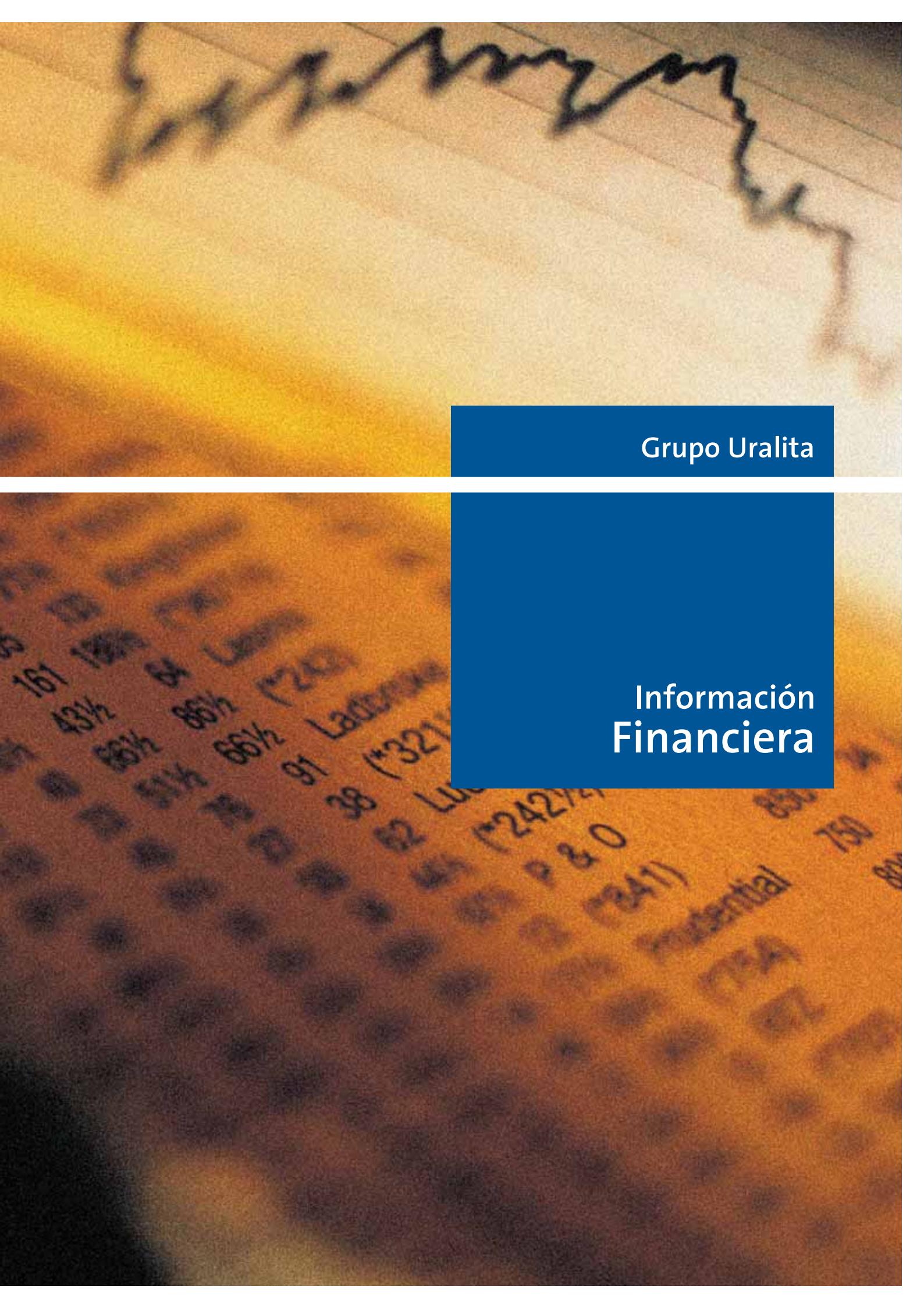
7.2.5. Colaboración con Tierra de Hombres: Grupo Uralita junto con el resto de empresas del Grupo Nefinsa ha colaborado con la Fundación Tierra de Hombres, ONG sin ánimo de lucro, en su proyecto “Viaje a la Vida”.

Las aportaciones, tanto de la Compañía como de los empleados, han contribuido a la labor que desarrolla Tierra de Hombres organizando el viaje de niños desde países en los que las infraestructuras sanitarias son inexistentes o muy deficientes, a España donde reciben la atención necesaria.

7.2.6. Uralita recicla: se ha lanzado esta campaña enfocada a la mejora del medio ambiente impulsando el reciclaje de Papel y Toners.

Para ello se han colocado contenedores en los que los empleados puedan depositar el material para reciclar.





Grupo Uralita

Información
Financiera

INFORME DE AUDITORÍA DE CUENTAS ANUALES CONSOLIDADAS

A los Accionistas de Uralita, S.A.:

1. Hemos auditado las cuentas anuales consolidadas del GRUPO URALITA (formado por Uralita, S.A. y sociedades dependientes), que comprenden el balance de situación al 31 de diciembre de 2005 y la cuenta de pérdidas y ganancias, el estado de flujos de efectivo, el estado de cambios en el patrimonio neto y la memoria de las cuentas anuales consolidadas correspondientes al ejercicio anual terminado en dicha fecha, cuya formulación es responsabilidad de los Administradores de la Sociedad Dominante. Nuestra responsabilidad es expresar una opinión sobre las citadas cuentas anuales consolidadas en su conjunto, basada en el trabajo realizado de acuerdo con normas de auditoría generalmente aceptadas en España, que requieren el examen, mediante la realización de pruebas selectivas, de la evidencia justificativa de las cuentas anuales consolidadas y la evaluación de su presentación, de los principios contables aplicados y de las estimaciones realizadas.
2. Las cuentas anuales consolidadas adjuntas del ejercicio 2005 son las primeras que el Grupo prepara aplicando las normas internacionales de contabilidad adoptadas por la Unión Europea (NIIF-UE), que requieren, con carácter general, que los estados financieros presenten información comparativa. En este sentido, y de acuerdo con la legislación mercantil, los Administradores de la Sociedad Dominante presentan, a efectos comparativos, con cada una de las partidas del balance de situación, de la cuenta de pérdidas y ganancias, del estado de flujos de efectivo, del estado de cambios en el patrimonio neto y de la memoria de cuentas anuales, además de las cifras consolidadas del ejercicio 2005, las correspondientes al ejercicio anterior, que han sido obtenidas mediante la aplicación de las NIIF-UE vigentes al 31 de diciembre de 2005. Consecuentemente, las cifras correspondientes al ejercicio anterior difieren de las contenidas en las cuentas anuales consolidadas aprobadas del ejercicio 2004 que fueron formuladas conforme a los principios y normas contables vigentes en dicho ejercicio. La Nota 2.1 de la memoria consolidada adjunta detalla las diferencias que supone la aplicación de las NIIF-UE sobre el patrimonio neto consolidado al 1 de enero y al 31 de diciembre de 2004 y sobre los resultados consolidados del ejercicio 2004 del Grupo. Nuestra opinión se refiere exclusivamente a las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2005. Con fecha 11 de marzo de 2005 emitimos nuestro informe de auditoría sobre las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2004, formuladas conforme a los principios y normas contables vigentes en dicho ejercicio, en el que expresamos una opinión favorable.
3. En nuestra opinión, las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2005 adjuntas expresan, en todos los aspectos significativos, la imagen fiel del patrimonio y de la situación financiera del Grupo Uralita al 31 de diciembre de 2005 y de los resultados de sus operaciones, de los cambios en el patrimonio neto y de sus flujos de efectivo correspondientes al ejercicio anual terminado en dicha fecha y contienen la información necesaria y suficiente para su interpretación y comprensión adecuada, de conformidad con las normas internacionales de información financiera adoptadas por la Unión Europea, que guardan uniformidad con las aplicadas en la preparación de los estados financieros correspondientes al ejercicio anterior incorporados a las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2005 a efectos comparativos.

4. El informe de gestión consolidado adjunto del ejercicio 2005 contiene las explicaciones que los Administradores consideran oportunas sobre la situación del Grupo, la evolución de sus negocios y sobre otros asuntos y no forma parte integrante de las cuentas anuales consolidadas. Hemos verificado que la información contable que contiene el citado informe de gestión consolidado concuerda con la de las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2005. Nuestro trabajo como auditores se limita a la verificación del informe de gestión consolidado con el alcance mencionado en este mismo párrafo y no incluye la revisión de información distinta de la obtenida a partir de los registros contables de las Sociedades consolidadas.

DELOITTE, S.L.

Inscrita en el R.O.A.C. nº S0692



Miguel Fiandor Román

28 de marzo de 2006

Grupo Uralita

Cuentas anuales consolidadas correspondientes al ejercicio terminado el 31 de Diciembre de 2005

Balances de situación consolidados a 31 de diciembre

Miles de euros	2005	2004
ACTIVOS NO CORRIENTES	634.221	760.660
Fondo de comercio de consolidación	43.894	43.894
Activos intangibles	16.468	11.785
Inmovilizado material	433.051	584.188
Activos por impuestos diferidos	138.985	117.092
Otros activos no corrientes	1.823	3.701
ACTIVOS CORRIENTES	334.093	483.920
Existencias	92.869	145.621
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	99.549	151.472
Otros activos financieros corrientes	129.975	173.839
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes (Tesorería)	10.957	12.022
Otros activos corrientes	743	966
ACTIVOS NO CORRIENTES MANTENIDOS PARA LA VENTA	57.014	7.854
TOTAL ACTIVO	1.025.328	1.252.434
PATRIMONIO NETO	472.517	464.887
Capital	142.200	142.200
Prima de emisión	59.518	112.027
Reservas de la sociedad dominante	28.205	(31.603)
Reservas en sociedades consolidadas	114.239	130.510
Resultado del ejercicio atribuible a la sociedad dominante	35.184	45.231
Diferencias de conversión	(4.443)	(31.712)
Patrimonio neto atribuible a accionistas de la sociedad dominante	374.903	366.653
Intereses minoritarios	97.614	98.234
PASIVOS NO CORRIENTES	176.416	309.339
Deuda financiera a largo plazo	122.789	263.507
Provisiones	15.607	18.563
Ingresos diferidos	11.488	14.063
Pasivos por impuestos diferidos	13.181	-
Otros pasivos no corrientes	13.351	13.206
PASIVOS CORRIENTES	376.395	478.208
Deuda financiera a corto plazo	22.740	31.874
Otros pasivos financieros corrientes	110.024	147.463
Acreedores comerciales	108.152	159.321
Otros pasivos corrientes	135.479	139.550
TOTAL PASIVO	1.025.328	1.252.434

Las Notas 1 a 24 descritas en la Memoria forman parte integrante del balance de situación consolidado a 31 de diciembre de 2005

Cuentas de pérdidas y ganancias consolidadas de los ejercicios

<u>Miles de euros</u>	2005	2004
Importe neto de la cifra de negocio	1.104.610	1.314.087
Otros ingresos de explotación	8.023	7.922
Variación de existencias de productos terminados y en curso	1.541	10.639
Aprovisionamientos	(446.833)	(560.227)
Gastos de personal	(206.432)	(247.995)
Dotación a la amortización	(63.240)	(77.996)
Otros gastos de explotación	(316.789)	(347.636)
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	80.880	98.794
Gastos financieros	(13.509)	(23.190)
Ingresos financieros	4.048	2.764
Diferencias de cambio netas	1.193	(83)
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	305	(180)
Resultado en enajenación y valoración de activos no corrientes	4.561	16.777
Resultado neto por deterioro de activos	4.085	(27.438)
Otras ganancias o pérdidas	(5.680)	23.431
RESULTADO ANTES DE IMPUESTO	75.883	90.875
Impuesto sobre beneficios	(22.307)	(30.078)
RESULTADO DEL EJERCICIO	53.576	60.797
Atribuible a:		
Accionistas de la sociedad dominante	35.184	45.231
Intereses minoritarios	18.392	15.566
	53.576	60.797
RESULTADO POR ACCIÓN (euros por acción)		
Básico y diluido	0,18	0,23

Las Notas 1 a 24 descritas en la Memoria forman parte integrante de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada del ejercicio 2005

Grupo Uralita

Estado de cambios en el patrimonio neto consolidado de los ejercicios 2005 y 2006

	Capital	Prima de emisión	Reservas de la sociedad dominante	Reservas en sociedades consolidadas a la sociedad dominante	Resultado del ejercicio atribuible a la sociedad dominante	Diferencias de conversión	Patrimonio atribuido a la sociedad dominante	Intereses minoritarios	PATRIMONIO NETO
Miles de euros									
Saldos a 1 enero 2004	142.200	112.027	40.853	90.618	(41.931)	(31.786)	311.981	92.593	404.574
Distribución del resultado del ejercicio 2003			(80.733)	38.802	41.931			(7.770)	(7.770)
Venta de acciones de la sociedad dominante			8.277				8.277		8.277
Conversión de estados financieros en moneda extranjera					194	194	(174)	20	
Cambios de perímetro y participación				1.090	(120)	970	(1.854)	(1.854)	
Otros					45.231	45.231	(127)	843	
Resultado del ejercicio 2004							15.566	60.797	
Saldos a 31 diciembre 2004	142.200	112.027	(31.603)	130.510	45.231	(31.712)	366.653	98.234	464.887
Distribución del resultado del ejercicio 2004			7.299	4.357	(45.231)		(33.575)	(14.409)	(47.984) (*)
Conversión de estados financieros en moneda extranjera					7.598	7.598	272	7.870	
Cambios de perímetro y participación			(18.635)		19.669	1.034	(4.503)	(3.469)	
Otros			(460)		2	(458)	(372)	(830)	
Compensación	(52.509)		52.509						
Resultado por valoración de instrumentos financieros de cobertura				(1.533)			(1.533)		(1.533)
Resultado del ejercicio 2005					35.184		35.184	18.392	53.576
Saldos a 31 diciembre 2005	142.200	59.518	28.205	114.239	35.184	(4.443)	374.903	97.614	472.517

(*) Dividendos distribuidos por la Matriz y dividendos distribuidos por las filiales a Minoritarios

Las Notas 1 a 24 descritas en la Memoria forman parte integrante del estado de cambios en el patrimonio consolidado del ejercicio 2005

Grupo Uralita

Estados consolidados de flujos de efectivo de los ejercicios

Miles de euros	2005	2004
ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN		
Resultado antes de impuesto	75.883	90.875
Ajustes al resultado:		
Imputación de subvenciones en capital	(1.669)	(2.887)
Amortización del inmovilizado material y activos intangibles	63.240	77.996
Imputación de gastos diferidos	776	5.571
Dotación / (Reversión) de provisiones de circulante, neto	3.894	2.453
Gastos financieros netos	7.492	20.509
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	(305)	180
Resultado en enajenación y valoración de activos no corrientes	(4.561)	(16.777)
Resultado por deterioro / (Reversión del deterioro) de activos, neto	(4.085)	27.438
Otras ganancias o pérdidas	(9.735)	(33.489)
Tesorería generada por las operaciones, antes de movimientos en capital circulante	130.930	171.869
Disminución / (Aumento) de existencias	2.297	(18.842)
Disminución / (Aumento) de cuentas a cobrar y otros activos financieros	46.407	(14.434)
Aumento / (Disminución) de cuentas a pagar	(30.988)	13.385
Tesorería generada por las operaciones	148.646	151.978
Pago del impuesto sobre beneficios	(28.821)	(25.325)
TESORERÍA NETA GENERADA POR LAS ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN	119.825	126.653
ACTIVIDADES DE INVERSIÓN		
Intereses y dividendos cobrados	328	82
Inversiones:		
· Inmovilizado material y activos intangibles	(98.898)	(94.960)
· Activos financieros	(910)	(785)
Desinversiones:		
· Inmovilizado material y activos intangibles	26.774	42.157
· Activos financieros	194.915	7.559
· Acciones de la sociedad dominante	-	8.277
· Otros activos no corrientes	441	3.918
TESORERÍA NETA GENERADA POR / (UTILIZADA EN) LAS ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	122.650	(33.752)
ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN		
Dividendos pagados	(47.984)	(7.770)
Intereses pagados	(7.999)	(18.811)
Pagos por cancelación de deuda financiera	(187.557)	(431.987)
Cobros por obtención de préstamos bancarios	-	233.232
Cobros por emisión de obligaciones y similares	-	123.483
TESORERÍA NETA UTILIZADA EN LAS ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN	(243.540)	(101.853)
VARIACIÓN NETA EN TESORERÍA	(1.065)	(8.952)
Tesorería al principio del ejercicio	12.022	20.974
TESORERÍA NETA AL CIERRE DEL EJERCICIO	10.957	12.022

Las Notas 1 a 24 descritas en la Memoria forman parte integrante del estado de flujos de efectivo consolidado del ejercicio 2005

Memoria de las Cuentas Anuales Consolidadas

Correspondientes al ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2005

1. Actividad del Grupo

La sociedad dominante, Uralita, S.A. (en adelante “la Sociedad” o “la Matriz”), es cabecera de un grupo de sociedades que, en su conjunto, tiene por objeto la fabricación y comercialización de productos para la construcción, en su más amplio sentido.

La Sociedad fue constituida en España el 6 de agosto de 1920 de conformidad con la Ley de Sociedades Anónimas. Su domicilio social se encuentra en Madrid, calle de Mejía Lequerica nº 10.

Uralita, S.A. está obligada a elaborar, además de sus propias cuentas anuales, cuentas anuales consolidadas del Grupo.

El Grupo desarrolla sus negocios a través de las sociedades que se detallan en el Anexo 1, con presencia en las siguientes áreas de actividad que constituyen a su vez sus segmentos primarios de información, conforme a lo indicado en la NIC 14:

- Aislantes
- Yesos
- Tejados
- Sistemas de Tuberías

2. Bases de presentación de las cuentas anuales y principios de consolidación

2.1. Bases de presentación

Las cuentas anuales consolidadas del Grupo Uralita del ejercicio 2005, formuladas por los Administradores de la sociedad dominante en reunión de su Consejo de Administración celebrado el día 27 de marzo de 2006, han sido preparadas a partir de los registros de contabilidad mantenidos por la Sociedad y por las restantes entidades integradas en el Grupo y se presentan de forma que muestran la imagen fiel del patrimonio y de la situación financiera, consolidados, del Grupo al 31 de diciembre de 2005, de los resultados de sus operaciones, de los cambios en el patrimonio neto y de los flujos de efectivo consolidados, que se han producido en el Grupo en el ejercicio terminado a esa fecha.

En su preparación se han aplicado los principios y criterios establecidos por las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) según han sido adoptadas por la Unión Europea, de conformidad con el Reglamento (CE) nº 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo de 19 de julio. En España, la obligación de presentar cuentas anuales bajo NIIF aprobadas por la Unión Europea ha sido, asimismo, regulada en la disposición final undécima de la Ley 62/2003, de 30 de diciembre, de medidas fiscales, administrativas y de orden social. En la Nota 4 se resumen los principios contables y criterios de

valoración de carácter obligatorio más significativos aplicados así como las alternativas que la normativa permite a este respecto.

Las cuentas anuales consolidadas del Grupo y las cuentas anuales de las entidades integradas en el Grupo, correspondientes al ejercicio 2005, se encuentran pendientes de aprobación por sus respectivas Juntas Generales de Accionistas. El Consejo de Administración de la sociedad dominante entiende que dichas cuentas anuales serán aprobadas sin cambios significativos. Las cuentas anuales consolidadas del Grupo del ejercicio 2004, preparadas según normativa contable española, fueron aprobadas por la Junta General de Accionistas de Uralita, S.A. celebrada el 19 de mayo de 2005.

[Primera aplicación de las NIIF](#)

Las cuentas anuales consolidadas del Grupo correspondientes al ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2005 han sido las primeras formuladas de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera.

Entre las diferentes alternativas dadas por la NIIF 1 que regula el proceso de transición, así como por el resto de NIIF vigentes, el Grupo Uralita ha optado por las siguientes:

- Combinaciones de negocios. Las adquisiciones de sociedades anteriores a la fecha de transición (1 de enero de 2004) se incorporan por los saldos que presentaban a dicha fecha en libros de acuerdo con normativa contable española.
- Se mantienen los activos materiales valorados al coste de adquisición o valor de mercado si éste fuera inferior. Se mantienen las actualizaciones de balances realizadas en España, tratándolas como elementos integrantes del coste de adquisición de los activos en la fecha de transición.
- Instrumentos financieros: El Grupo ha decidido aplicar las NIC 32 y 39 a 1 de enero de 2004, en la fecha de transición.

La información contable y financiera del ejercicio 2004, incluida a efectos comparativos, ha sido preparada a partir de las cuentas anuales consolidadas del Grupo aprobadas por la Junta General de Accionistas y adaptada a las NIIF teniendo en cuenta los aspectos anteriores. En consecuencia, la fecha de transición a las NIIF es el 1 de enero de 2004.

Conforme a lo exigido en la NIC 1, la información contenida en esta Memoria referida al ejercicio 2004 se presenta, a efectos comparativos con la información similar relativa al ejercicio 2005 y, por consiguiente, no constituye por sí misma las cuentas anuales consolidadas del Grupo del ejercicio 2004.

A continuación se indican los principales efectos que se han derivado del proceso de transición a las NIIF en el patrimonio neto a 1 de enero de 2004 y 31 de diciembre de 2004, así como en el resultado del ejercicio 2004.

Patrimonio neto a 1 de enero de 2004

	Atribuible a la sociedad	Minoritarios	Patrimonio neto dominante
Miles de euros			
Patrimonio neto a 1 de enero de 2004 según normas contables españolas y vigentes a la fecha (*)	339.708	95.508	435.216
· Eliminación de gastos a distribuir en varios ejercicios y otros activos intangibles	(5.683)	(454)	(6.137)
· Provisiones contabilizadas por deterioro de activos	(39.188)	(2.461)	(41.649)
· Activación de créditos fiscales	22.302	-	22.302
· Incorporación a reservas de la diferencia negativa de consolidación	870	-	870
· Ajuste contra reservas de las acciones de la sociedad dominante en autocartera	(6.028)	-	(6.028)
Impacto total en el patrimonio neto	(27.727)	(2.915)	(30.642)
Patrimonio neto a 1 de enero de 2004 según NIIF	311.981	92.593	404.574

(*) Obtenido de las cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2003, preparadas de acuerdo con principios y normas de contabilidad aplicables en España a dicha fecha

Cuenta de resultados del ejercicio 2004

	Atribuible a la sociedad	Minoritarios	Patrimonio neto dominante
Miles de euros			
Beneficio del ejercicio 2004 según normas contables españolas y vigentes a la fecha (*)	43.291	15.339	58.630
· Eliminación de la amortización del fondo de comercio de consolidación	2.384	-	2.384
· Eliminación de la imputación de gastos a distribuir en varios ejercicios y de la amortización de otros activos intangibles	2.675	227	2.902
· Anulación de la imputación a ingresos de la diferencia negativa de consolidación	(870)	-	(870)
· Anulación del beneficio por enajenación de acciones de la sociedad dominante	(2.249)	-	(2.249)
Impacto total en el beneficio del ejercicio	1.940	227	2.167
Beneficio del ejercicio 2004 según NIIF	45.231	15.566	60.797

(*) Obtenido de las cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2004, preparadas de acuerdo con principios y normas de contabilidad aplicables en España a dicha fecha

Patrimonio neto a 31 de diciembre de 2004

Miles de euros	Atribuible a la sociedad dominante	Minoritarios	Patrimonio neto
Patrimonio neto a 31 de diciembre de 2004 según normas contables españolas y vigentes a la fecha (*)			
	384.163	100.923	485.086
· Eliminación de gastos a distribuir en varios ejercicios y otros activos intangibles	(3.008)	(228)	(3.236)
· Provisiones contabilizadas por deterioro de activos	(39.188)	(2.461)	(41.649)
· Activación de créditos fiscales	22.302	-	22.302
· Fondo de comercio de consolidación	2.384	-	2.384
Impacto total en el patrimonio neto	(17.510)	(2.689)	(20.199)
Patrimonio neto a 31 de diciembre de 2004 según NIIF	366.653	98.234	464.887

(*) Obtenido de las cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2004, preparadas de acuerdo con principios y normas de contabilidad aplicables en España a dicha fecha

Los principales ajustes de la conversión a NIIF son los siguientes:

- Eliminación de costes activados en concepto de gastos de establecimiento y gastos diferidos de investigación, proyectos y otros.
- Contabilización de provisiones para reconocer la pérdida de valor en ciertos negocios del Grupo.
- Eliminación de la amortización del fondo de comercio realizada en 2004 de acuerdo con los principios contables españoles.
- Activación del beneficio fiscal por bases imponibles negativas pendientes de compensar y deducciones pendientes de aplicar.
- Ajuste contra reservas de las acciones de la sociedad dominante mantenidas en autocartera en la fecha de transición y eliminación del beneficio incluido en el resultado de 2004 por la enajenación de dicha acciones.

Moneda de presentación

Las presentes cuentas anuales se presentan en euros. Las operaciones en el extranjero se registran de conformidad con las políticas establecidas en la Nota 4.18.

2.2. Principios de consolidación

a. Entidades dependientes

Se consideran entidades dependientes aquellas sociedades incluidas en el perímetro de consolidación en las que la Sociedad Dominante, directa o indirectamente, ostenta la gestión por tener la mayoría de los derechos de voto en los órganos de representación y decisión y tiene capacidad para ejercer control; capacidad que se manifiesta cuando la Sociedad, conforme a lo definido por la NIC 27, tiene facultad para dirigir las políticas financieras y operativas de una entidad participada con el fin de obtener beneficios de sus actividades.

Las cuentas anuales de las empresas dependientes se consolidan por aplicación del método de integración global. Consecuentemente, todos los saldos y efectos de las transacciones efectuadas entre las sociedades consolidadas han sido eliminados en el proceso de consolidación.

En caso necesario, se realizan ajustes en los estados financieros de las empresas dependientes para homogeneizar las políticas contables utilizadas con las que se utilizan en el Grupo, entre los que uno de los más significativos corresponde a la activación de créditos fiscales recuperables, no registrada en las filiales.

La participación de terceros en el patrimonio y resultados del Grupo se presenta respectivamente en los capítulos “Intereses Minoritarios” del balance de situación consolidado y “Resultado Atribuible a Intereses Minoritarios” de la cuenta de resultados consolidada.

Los resultados de las empresas dependientes adquiridas o enajenadas durante el ejercicio se incluyen en las cuentas de resultados consolidadas desde la fecha efectiva de adquisición o hasta la fecha efectiva de enajenación, según corresponda.

En el Anexo I de esta Memoria se detallan las sociedades dependientes así como la información relacionada con las mismas (que incluye denominación, país de constitución y la proporción de participación de la sociedad dominante en su capital).

b. Entidades asociadas

Son entidades sobre las que la Sociedad tiene capacidad para ejercer una influencia significativa; sin control ni control conjunto. Habitualmente, esta capacidad se manifiesta en una participación (directa o indirecta) entre el 20% y el 50% de los derechos de voto de la entidad participada.

En las cuentas anuales consolidadas, las entidades asociadas se valoran por el “método de la participación”; es decir, por la fracción de su neto patrimonial que representa la participación del Grupo en su capital, una vez considerados los dividendos percibidos de las mismas y otras eliminaciones patrimoniales. En el caso de transacciones con una asociada, las pérdidas o ganancias correspondientes se eliminan en el porcentaje de participación del Grupo en su capital.

Si como consecuencia de las pérdidas en que haya incurrido una entidad asociada su patrimonio contable fuese negativo, en el balance de situación consolidado del Grupo figuraría con valor nulo; a no ser que exista la obligación por parte del Grupo de respaldarla financieramente.

c. Diferencias de conversión

La conversión a euros de los distintos epígrafes del balance de situación y de la cuenta de resultados de las sociedades cuyas cuentas anuales vienen expresadas en otras monedas se ha realizado aplicando los siguientes criterios:

- Los activos y pasivos se han convertido aplicando el tipo de cambio oficial vigente al cierre el ejercicio.
- El capital y las reservas se han convertido aplicando los tipos de cambio históricos.
- La cuenta de resultados se ha convertido aplicando el tipo de cambio medio del ejercicio.

Las diferencias resultantes de la aplicación de estos criterios se han incluido en el epígrafe “Diferencias de conversión” del capítulo “Patrimonio neto”. Dichas diferencias de conversión se reconocerán como ingresos o gastos en el período en que se realice o enajene, total o parcialmente, la inversión que dio lugar a la generación de dichas diferencias.

d. Variaciones en el perímetro de consolidación

El Grupo enajenó en 2005 su participación en las siguientes sociedades:

- Aragonesas Industrias y Energía, S.A.
- Aiscondel, S.A.
- Aragonesas Derivados Electrolíticos Levante, S.A.
- Teczone Española, S.A.
- Lusofane, S.A.
- Uralita Comercial Canarias, S.A.
- Aquatecnic Sistemas, S.A.
- Uralita Industria y Comercio, Ltda.
- Cerámiques Estructurals del Penedés, S.A.
- Materiales y Cubiertas Caolita, S.A.
- Uralusa Instalaçōens e Montagens, S.L.

A continuación se desglosa el total de los patrimonios netos de las sociedades enajenadas en la fecha de enajenación y al 31 de diciembre de 2004.

Miles de euros	Fecha de venta	31 diciembre 2004
Cifra de negocio	170.178	374.122
Inmovilizado material	179.588	209.092
Otros activos no corrientes	4.026	67.073
Activos corrientes	195.065	134.905
Ingresos diferidos	2.802	2.777
Pasivos no corrientes	6.908	37.958
Pasivos corrientes	112.392	97.560
Provisiones	41.738	41.738
Total patrimonio neto	214.839	231.037
Atribuible a la sociedad dominante	211.509	227.691
Atribuible a intereses minoritarios	3.330	3.346
Precio de venta cobrado en 2005	193.746	
Precio de venta diferido	1.169	
Total precio de venta neto	194.915	
Resultado de la enajenación	(16.594)	

La venta de estas participaciones se enmarca en el plan de desinversión en negocios no estratégicos iniciada por el Grupo en ejercicios anteriores.

Las enajenaciones más importantes corresponden a:

- Las participaciones en las sociedades que integraban la División Química del Grupo. La transacción se efectuó en junio de 2005.
- La participación en la sociedad Uralita industria y Comercio, Ltda., integrada en la División de Tejados, que desarrollaba su actividad en Brasil, vendida en mayo de 2005.
- La participación en la Sociedad Teczone Española, S.A., enajenada en noviembre de 2005.
- Participaciones en diversas sociedades integradas en la División de Sistemas de Tuberías.
- La participación en Cerámiques Estructurales del Penedés, S.A.

El precio de venta total y los resultados globales generados por las operaciones de venta del ejercicio se detallan en el cuadro anterior.

Las operaciones realizadas por las sociedades vendidas hasta la fecha de la enajenación se han integrado en la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada del ejercicio 2005.

El impacto de las operaciones del conjunto de las sociedades enajenadas sobre los resultados del Grupo en los ejercicios 2005 y 2004 ha sido un beneficio de 3.881 y 7.063 miles de euros, respectivamente.

En el ejercicio 2004 el Grupo vendió su participación en la sociedad Promat Ibérica, S.A. El efecto de esta venta sobre los estados financieros adjuntos, no es significativo.

3. Distribución del resultado de la sociedad dominante

Uralita, S.A. ha obtenido en el ejercicio 2005 un beneficio de 31.559 miles de euros para el que el Consejo de Administración de la Sociedad propondrá a la Junta General de Accionistas la siguiente distribución del resultado del ejercicio 2005:

<u>Miles de euros</u>	
Reserva legal	420
Reservas de libre disposición	9.414
Dividendos	21.725
	31.559

El dividendo propuesto está sujeto a la aprobación de los accionistas en la Junta General Ordinaria y no se incluye como pasivo en los presentes estados financieros.

4. Normas de valoración

Las principales normas de valoración utilizadas en la elaboración de las cuentas anuales consolidadas del Grupo, de acuerdo con lo establecido por las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) adoptadas por la Unión Europea, han sido las siguientes:

4.1. Fondo de comercio de consolidación

Los fondos de comercio sólo se registran cuando han sido adquiridos a título oneroso. Están constituidos por las diferencias existentes entre el coste de adquisición de la participación en una sociedad y su valor teórico contable en la fecha de la compra, que no fueran susceptibles de ser imputadas a elementos patrimoniales concretos.

Los fondos de comercio no se amortizan. Hasta el 1 de enero de 2004, fecha de transición a las NIIF, eran amortizados sistemáticamente, de forma que los correspondientes a adquisiciones anteriores a esa fecha han sido incorporados por los valores que presentaban en el momento de la transición. Al cierre de cada ejercicio o siempre que existan indicios de pérdida de valor, el Grupo procede a estimar, mediante el denominado “Test de deterioro” la posible existencia de pérdidas permanentes de valor que reduzcan el valor recuperable de los fondos de comercio a un importe inferior al coste neto registrado. En caso afirmativo, se procede a su saneamiento a través de la cuenta de pérdidas y ganancias.

Para realizar el mencionado test de deterioro todos los fondos de comercio son asignados a una o más unidades generadoras de efectivo. El valor recuperable de cada unidad generadora de efectivo se determina como el mayor entre el valor de uso y el precio de venta neto que se obtendría de una transacción.

4.2. Activos intangibles

Los activos intangibles, constituidos principalmente por aplicaciones informáticas y marcas, se reconocen inicialmente por su coste de adquisición o producción y, posteriormente, se valoran a su coste menos, según proceda, su correspondiente amortización acumulada y las pérdidas por deterioro que hayan experimentado.

Todos los activos intangibles del Grupo Uralita tienen la consideración de intangibles con vida definida y se amortizan en función de la misma, aplicándose criterios similares a los adoptados para la amortización de los activos materiales, considerando vidas útiles estimadas entre tres y cinco años.

4.3. Inmovilizado material

Los bienes comprendidos en el inmovilizado material se encuentran registrados a su coste de adquisición menos su amortización acumulada y las pérdidas por deterioro que hayan experimentado. El coste de adquisición incluye, en algunos casos, las actualizaciones realizadas en el pasado de acuerdo con diversas disposiciones legales entre las que se encuentra el Real Decreto Ley 7/1996 (Nota 11.4).

Asimismo el coste de adquisición incluye las asignaciones del valor de coste de compra en la adquisición de sociedades. Al 31 de diciembre de 2004 y 2005, éstas ascienden a 28.780 y 9.530 miles de euros, respectivamente.

Los costes de ampliación, modernización o mejoras que representan un aumento de la productividad, capacidad o eficiencia o un alargamiento de la vida útil se capitalizan como mayor coste de los

correspondientes bienes. Los gastos de conservación y mantenimiento se cargan a la cuenta de resultados del ejercicio en que se incurren.

Los trabajos que las sociedades realizan para su propio inmovilizado se reflejan al coste acumulado que resulta de añadir, a los costes externos, los costes internos determinados en función de los consumos propios de materiales de almacén y los costes de fabricación incurridos.

El coste del inmovilizado material se amortiza linealmente durante los años de vida útil estimada, según el siguiente detalle:

Años de vida útil estimada	
Construcciones	33 / 50
Instalaciones técnicas	10 / 20
Maquinaria	10 / 20
Utilaje	5 / 8
Mobiliario y otras instalaciones	10 / 15
Equipos para procesos de información	4
Elementos de transporte	6 / 7

En el caso de los terrenos, se considera que tienen una vida útil indefinida y, por tanto, no son objeto de amortización.

Los activos materiales adquiridos en régimen de arrendamiento financiero se registran en la categoría de activo a que corresponde el bien arrendado, amortizándose en su vida útil prevista siguiendo el mismo método que para los activos en propiedad o, cuando éstas son más cortas, durante el plazo del arrendamiento pertinente. Al 31 de diciembre de 2005, el epígrafe “Inmovilizado Material” del balance de situación consolidado incluía 5.407 miles de euros correspondientes a bienes en régimen de arrendamiento financiero (Nota 7).

4.4. Activos no corrientes mantenidos para la venta

Los activos no corrientes clasificados como mantenidos para la venta se presentan valorados al menor importe entre el que figuran en libros y el valor razonable menos el coste de venta.

Los activos no corrientes se clasifican como mantenidos para la venta si su importe en libros se recupera a través de una operación de venta y no a través de un uso continuo. Esta condición se considera cumplida únicamente cuando la venta es altamente probable y el activo está disponible para la venta inmediata en su estado actual. La venta previsiblemente se completará en el plazo de un año desde la fecha de clasificación.

4.5. Deterioro de valor de activos materiales e inmateriales excluyendo el fondo de comercio

En la fecha de cada balance de situación, el Grupo revisa los importes en libros de sus activos materiales e inmateriales para determinar si existen indicios de que dichos activos hayan sufrido una pérdida por deterioro de valor. Si existe cualquier indicio, el importe recuperable del activo se calcula con el objeto de determinar el alcance de la pérdida por deterioro de valor (si la hubiera). En caso de que el activo no genere flujos de efectivo que sean independientes de otros activos, el Grupo calcula el importe recuperable de la unidad generadora de efectivo a la que pertenece el activo.

El importe recuperable es el valor superior entre el valor razonable menos el coste de venta y el valor de uso. Al evaluar el valor de uso, los futuros flujos de efectivo estimados se descuentan a su valor actual utilizando un tipo de descuento antes de impuestos que refleja las valoraciones actuales del mercado con respecto al valor temporal del dinero y los riesgos específicos del activo para el que no se han ajustado los futuros flujos de efectivo estimados.

Si se estima que el importe recuperable de un activo (o una unidad generadora de efectivo) es inferior a su importe en libros, el importe en libros del activo (unidad generadora de efectivo) se reduce a su importe recuperable. Inmediatamente se reconoce una pérdida por deterioro de valor como gasto, salvo cuando el activo relevante se registra a un importe revalorizado, en cuyo caso la pérdida por deterioro de valor se considera una reducción de la reserva de revalorización existente.

Cuando una pérdida por deterioro de valor revierte posteriormente, el importe en libros del activo (unidad generadora de efectivo) se incrementa a la estimación revisada de su importe recuperable, pero de tal modo que, el importe en libros incrementado no supere el importe en libros que se habría determinado de no haberse reconocido ninguna pérdida por deterioro de valor para el activo (unidad generadora de efectivo) en ejercicios anteriores. Inmediatamente se reconoce una reversión de una pérdida por deterioro de valor como ingreso, salvo cuando el activo relevante se registra a un importe revalorizado, en cuyo caso la reversión de la pérdida por deterioro de valor se considera un incremento de valor de la reserva de revalorización.

4.6. Participaciones en empresas asociadas y negocios conjuntos

El valor en el balance de situación consolidado de estas participaciones incluye, en su caso, el fondo de comercio puesto de manifiesto en la adquisición de las mismas.

4.7. Arrendamientos

Los arrendamientos se consideran financieros siempre que las condiciones de los mismos transfieran sustancialmente los riesgos y ventajas derivados de la propiedad del bien arrendado al arrendatario. Los demás arrendamientos se consideran operativos.

Arrendamientos financieros

Cuando las entidades consolidadas actúan como arrendatarias, presentan el coste de los activos arrendados en el balance de situación consolidado, según la naturaleza del bien objeto del contrato, y, simultáneamente, un pasivo por el mismo importe (que será el menor del valor razonable del bien arrendado o de la suma de los valores actuales de las cantidades a pagar al arrendador más, en su caso, el precio de ejercicio de la opción de compra). Estos activos se amortizan con criterios similares a los aplicados al conjunto de los activos materiales de uso propio.

Los ingresos y gastos financieros con origen en estos contratos se abonan y cargan, respectivamente, a la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada de forma que el rendimiento se mantenga constante a lo largo de la vida de los contratos.

Arrendamientos operativos

Cuando las entidades consolidadas actúan como arrendadoras, presentan el coste de adquisición de los bienes arrendados en el epígrafe de “Inmovilizado Material”. Estos activos se amortizan de acuerdo con las políticas adoptadas para los activos materiales similares de uso propio y los ingresos procedentes de los contratos de arrendamiento se reconocen en la cuenta de pérdidas y ganancias de forma lineal.

Cuando las entidades consolidadas actúan como arrendatarias, los gastos del arrendamiento incluyendo incentivos concedidos, en su caso, por el arrendador, se cargan linealmente a sus cuentas de pérdidas y ganancias.

4.8. Existencias

Las existencias de materias primas y otros productos adquiridos a terceros se valoran al precio de coste (precio promedio) o al valor de mercado si éste fuera menor.

Los productos elaborados y en curso se valoran al coste de fabricación (coste medio real), que incluye materia prima, mano de obra directa y gastos generales de fabricación, o al valor de mercado si éste fuera menor.

La valoración de los productos obsoletos, defectuosos o de lento movimiento se ha reducido a su posible valor de realización.

4.9. Activos y pasivos financieros

Deudores comerciales

Los activos financieros mantenidos por el Grupo corresponden básicamente a cuentas a cobrar generadas por las sociedades consolidadas, que se recogen en los balances de situación consolidados adjuntos en el epígrafe “Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar”. Estos activos se registran a su valor nominal (que se considera equivalente a su valor razonable), neto de la correspondiente provisión para cubrir los riesgos de posibles insolvencias que pudieran producirse.

Efectivo y otros activos líquidos equivalentes

La tesorería comprende tanto la caja como los depósitos bancarios a la vista. Los otros activos líquidos equivalentes son inversiones a corto plazo, con vencimientos inferiores a tres meses, y que no están sujetos a un riesgo relevante de cambios en su valor.

Instrumentos de patrimonio

Los instrumentos de capital y otros de patrimonio emitidos por la Sociedad se registran por el importe recibido en el patrimonio neto, neto de costes directos de emisión.

Pasivos financieros

• *Obligaciones y otros valores negociables a largo plazo*

Se valoran por su “coste amortizado”, de acuerdo con el método del tipo de interés efectivo, neto de costes directos de emisión. Por coste amortizado se entiende el valor inicial menos los pagos del principal más o menos la amortización acumulada de la diferencia entre los importes inicial y al vencimiento. Las variaciones entre el valor inicial y al vencimiento que no obedezcan a devolución del principal se imputan a la cuenta de resultados consolidada del ejercicio.

• *Préstamos bancarios*

Los préstamos bancarios que devengan intereses se registran por el importe recibido, neto de costes directos de emisión. Los gastos financieros, incluidas las primas pagaderas en la liquidación o el reembolso y los costes directos de emisión, se contabilizan según el criterio del devengo en la cuenta de resultados

utilizando el método del interés efectivo y se añaden al importe en libros del instrumento en la medida en que no se liquidan en el período en que se producen.

- *Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar*

Los acreedores comerciales no devengan explícitamente intereses y se registran a su valor nominal.

Instrumentos financieros derivados y contabilización de coberturas

Las actividades del Grupo lo exponen fundamentalmente a los riesgos financieros de las variaciones de los tipos de cambio y los tipos de interés. Para cubrir estas exposiciones, el Grupo utiliza contratos “swap” de tipos de cambio y de cobertura de tipos de interés. No utiliza instrumentos financieros derivados con fines especulativos.

El uso de derivados financieros se rige por las políticas de Grupo aprobadas por el Consejo de Administración, que publican por escrito principios sobre el uso de los derivados financieros.

Las variaciones en el valor razonable de los instrumentos financieros derivados que se han concebido y hecho efectivos como coberturas de futuros flujos de efectivo se reconocen directamente en el patrimonio neto y la parte que se determina como ineficaz se reconoce de inmediato en la cuenta de resultados. Si la cobertura del flujo de efectivo del compromiso firme o la operación prevista deriva en un reconocimiento de un activo o pasivo no financiero, en tal caso, en el momento en que se reconozca el activo o pasivo, los beneficios o pérdidas asociados al derivado previamente reconocidos en el patrimonio neto se incluyen en la valoración inicial del activo o pasivo. Por el contrario, para las coberturas que no derivan en el reconocimiento de un activo o pasivo, los importes diferidos dentro del patrimonio neto se reconocen en la cuenta de resultados en el mismo período en que el elemento que está siendo objeto de cobertura afecta a los resultados netos.

Para una cobertura efectiva del riesgo a las variaciones en el valor razonable, el elemento objeto de cobertura se ajusta a las variaciones del valor razonable atribuibles al riesgo que se está cubriendo con el correspondiente registro en resultados. Los beneficios o pérdidas procedentes de la revalorización del derivado, o del elemento de la moneda extranjera de su importe en libros en el caso de los no derivados, se reconocen en resultados.

La contabilización de coberturas es interrumpida cuando el instrumento de cobertura vence, o es vendido, finalizado o ejercido, o deja de cumplir los criterios para la contabilización de coberturas. En ese momento, cualquier beneficio o pérdida acumulados correspondiente al instrumento de cobertura que haya sido registrado en el patrimonio neto, se mantiene dentro del patrimonio neto hasta que se produzca la operación prevista. Cuando no se espera que se produzca la operación que está siendo objeto de cobertura, los beneficios o pérdidas acumulados netos reconocidos en el patrimonio neto se transfieren a los resultados netos del período.

4.10. Clasificación entre corriente y no corriente

En el balance de situación consolidado adjunto, los activos y pasivos financieros se clasifican en función de sus vencimientos, es decir, como corrientes aquellos con vencimiento igual o inferior a doce meses y como no corrientes los de vencimiento superior a dicho período.

Los préstamos cuyo vencimiento es a corto plazo, pero cuya refinanciación a largo plazo esté asegurada a discreción de la Sociedad, mediante pólizas de crédito disponibles a largo plazo, se clasifican como pasivos no corrientes.

4.11. Prestaciones por retiro

Uralita, S.A., y algunas de las sociedades filiales consolidadas españolas tienen contraídas obligaciones derivadas de complementos de jubilación que afectan a determinados colectivos de trabajadores, jubilados e incapacitados y otros conceptos.

En el ejercicio 2004 y ejercicios anteriores las sociedades contrataron con compañías de seguros españolas, ajenas al Grupo, la cobertura externa de las mencionadas obligaciones. Mediante estos contratos, de aportación definida, está garantizado el pago de las correspondientes prestaciones hasta su total extinción, sin que existan costes adicionales para las sociedades, excepto, en el caso de Uralita, S.A., los derivados de cambios en las estimaciones de las variables salario y pensiones de la Seguridad Social.

Para las sociedades consolidadas extranjeras el pasivo del balance de situación a 31 de diciembre de 2005 incluye en el epígrafe "Provisiones" los importes que se consideran suficientes para cumplir los compromisos devengados a dicha fecha por este concepto (Nota 12). Los pasivos son estimados mediante procedimientos actuariales cada cierre de ejercicio y las variaciones se registran en la cuenta de resultados del ejercicio.

4.12. Indemnizaciones por cese

De acuerdo con la legislación vigente, existe la obligación de satisfacer indemnizaciones a los empleados que sean despedidos sin causa justificada. Los costes por estas indemnizaciones se registran en el ejercicio en que se acuerda el despido con los respectivos empleados.

El Grupo sigue el criterio de constituir, en el momento en que un plan de reestructuración es aprobado por los Administradores, hecho público y comunicado a los trabajadores, las oportunas provisiones para hacer frente a los pagos futuros derivados de la aplicación de dichos planes en función de las mejores estimaciones disponibles de los costes previstos de acuerdo con los estudios actuariales correspondientes.

A 31 de diciembre de 2005 y 2004 los pasivos correspondientes a planes de despido en curso se encuentran registrados en el epígrafe "Provisiones" del balance de situación consolidado a dicha fecha adjunto.

4.13. Provisiones

Las cuentas anuales consolidadas del Grupo recogen todas las provisiones que cubren obligaciones presentes a la fecha del balance surgidas como consecuencia de sucesos pasados de los que pueden derivarse perjuicios patrimoniales para las entidades, concretos en cuanto a su naturaleza pero indeterminados en cuanto a su importe y/o momento de cancelación. Se incluyen todas las provisiones en las que se estima que la probabilidad de que se tenga que atender la obligación es mayor que de la de no tener que hacerlo.

Las provisiones – que se cuantifican teniendo en consideración la mejor información disponible sobre las consecuencias del suceso en el que traen su causa y son reestimadas con ocasión de cada cierre contable – se utilizan para afrontar las obligaciones específicas para los cuales fueron originalmente reconocidas, procediéndose a su reversión, total o parcial, cuando dichas obligaciones dejan de existir o disminuyen.

Procedimientos judiciales y/o reclamaciones en curso

Al cierre del ejercicio 2005 se encontraban en curso distintos procedimientos judiciales y reclamaciones entablados contra las entidades consolidadas con origen en el desarrollo habitual de sus actividades. Tanto los asesores legales del Grupo como sus Administradores, entienden que la conclusión de estos procedimientos y reclamaciones no producirá un efecto significativo en las cuentas anuales de los ejercicios en los que finalicen.

Provisiones para costes de garantías

Las provisiones para costes de garantías se reconocen en la fecha de la venta de los productos pertinentes, según la mejor estimación del gasto realizada por los administradores y necesaria para liquidar el pasivo del Grupo.

4.14. Subvenciones oficiales

Las subvenciones de capital no reintegrables se valoran por el importe concedido y se imputan a resultados, dentro del epígrafe “Otros ingresos de explotación”, en proporción a la depreciación experimentada durante el periodo por los activos financiados por dichas subvenciones, salvo que se trate de activos no depreciables, en cuyo caso se imputarán al resultado del ejercicio en que se produzca la enajenación o baja en inventario de los mismos.

Dichas subvenciones se encuentran registradas en el epígrafe “Ingresos diferidos” del pasivo del balance de situación consolidado adjunto.

4.15. Reconocimiento de ingresos

Las ventas de bienes se reconocen cuando se han transferido sustancialmente todos los riesgos y ventajas de la propiedad, que normalmente coincide con el momento de la entrega del bien vendido.

Los ingresos se calculan al valor razonable de la contraprestación cobrada o a cobrar y representan los importes a cobrar por los bienes entregados y los servicios prestados en el marco ordinario de la actividad, menos descuentos, IVA y otros impuestos relacionados con las ventas.

Los ingresos por intereses se devengan siguiendo un criterio financiero temporal, en función del principal pendiente de pago y el tipo de interés efectivo aplicable, que es el tipo que descuenta exactamente los futuros recibos en efectivo estimados a lo largo de la vida prevista del activo financiero del importe en libros neto de dicho activo.

Los ingresos por dividendos procedentes de inversiones se reconocen cuando los derechos de los accionistas a recibir el pago han sido establecidos.

4.16. Impuesto sobre beneficios; activos y pasivos por impuestos diferidos

El gasto por impuesto sobre beneficios del ejercicio se calcula en función del resultado económico antes de impuestos, aumentado o disminuido, según corresponda, por las diferencias permanentes con el resultado fiscal, entendiendo éste como la base imponible del citado impuesto.

Uralita, S.A. tributa por el impuesto de sociedades en régimen de declaración consolidada con las filiales españolas en las que tiene una participación superior al 75%; el resto de sociedades consolidadas tributa en forma individual.

El Grupo sigue la práctica de contabilizar el beneficio fiscal derivado de la compensación y aplicación futura de bases imponibles negativas y deducciones disponibles, en la medida que las expectativas de generación de beneficios lo permite, tanto en las sociedades que integran el Grupo fiscal consolidado español como en aquellas en régimen de tributación individual. Dicho beneficio fiscal se muestra en el epígrafe “Activación de créditos fiscales” de las cuentas de pérdidas y ganancias consolidadas adjuntas.

Adicionalmente, los epígrafes “Activos por impuestos diferidos” y “Pasivos por impuestos diferidos” de los balances de situación consolidados incluyen el efecto de las diferencias temporales que se identifican como aquellos importes que se prevén pagaderos o recuperables por las diferencias entre los importes en libros de los activos y pasivos y su valor fiscal. Dichos importes se registran aplicando a la diferencia temporal el tipo de gravamen al que se espera recuperarlos o liquidarlos.

Se reconocen pasivos por impuestos diferidos para todas las diferencias temporales imponibles, salvo si la diferencia temporal se deriva del reconocimiento inicial del fondo de comercio, cuya amortización no es deducible a efectos fiscales o del reconocimiento inicial (salvo en una combinación de negocios) de otros activos y pasivos en una operación que no afecta ni al resultado fiscal ni al resultado contable.

Por su parte, los activos por impuestos diferidos, identificados con diferencias temporales sólo se reconocen en el caso de que se considere probable que las entidades consolidadas van a tener en el futuro suficientes ganancias fiscales contra las que poder hacerlos efectivos y no procedan del reconocimiento inicial (salvo en una combinación de negocios) de otros activos y pasivos en una operación que no afecta ni al resultado fiscal ni al resultado contable.

Con ocasión de cada cierre contable, se revisan los impuestos diferidos registrados (tanto activos como pasivos) con objeto de comprobar que se mantienen vigentes, efectuándose las oportunas correcciones a los mismos de acuerdo con los resultados de los análisis realizados.

4.17. Beneficios por acción

El beneficio básico por acción se calcula como el cociente entre el beneficio neto del período atribuible a la Sociedad Dominante y el número medio ponderado de acciones ordinarias en circulación durante dicho período, sin incluir el número medio de acciones de la sociedad dominante en cartera de las sociedades del Grupo. Dado que no existen acciones ordinarias potenciales con efecto dilutivo en el Grupo, los beneficios básico y diluido por acción correspondientes a los ejercicios 2005 y 2004, coinciden.

4.18. Transacciones en moneda distinta del euro

Las transacciones en moneda distinta del euro se registran por su contravalor en euros, aplicando los tipos de cambio vigentes en las fechas en que se realizan. Los beneficios o pérdidas por las diferencias de cambio surgidas en la cancelación de los saldos provenientes de transacciones en moneda distinta del euro se reconocen en la cuenta de resultados consolidada en el momento en que se producen.

Los saldos a cobrar y pagar en moneda distinta del euro al cierre del ejercicio se valoran en euros a los tipos de cambio vigentes a dicha fecha o al tipo de cambio asegurado. Los beneficios y pérdidas de dicha valoración se registran en la cuenta de resultados del ejercicio.

Con el fin de cubrir su exposición a ciertos riesgos de cambio, el Grupo formaliza contratos y opciones a plazo de moneda extranjera (véase Nota 4.9 sobre los detalles de las políticas contables del Grupo con respecto a dichos instrumentos financieros derivados).

4.19. Estados de flujos de efectivo consolidados

En los estados de flujos de efectivo consolidados, que se preparan de acuerdo con el método indirecto, se utilizan las siguientes expresiones en los siguientes sentidos:

- Flujos de efectivo: entradas y salidas de dinero en efectivo y de sus equivalentes; entendiendo por éstos las inversiones a corto plazo de gran liquidez y bajo riesgo de alteraciones en su valor.
- Actividades de explotación: actividades típicas de la entidad, así como otras actividades que no pueden ser calificadas como de inversión o de financiación.
- Actividades de inversión: las de adquisición, enajenación o disposición por otros medios de activos a largo plazo y otras inversiones no incluidas en el efectivo y sus equivalentes.
- Actividades de financiación: actividades que producen cambios en la cifra y composición del patrimonio neto y de los pasivos que no forman parte de las actividades de explotación.

4.20. Derechos de emisión de CO₂

Los derechos de emisión de CO₂ otorgados por los organismos públicos a título gratuito a las sociedades consolidadas, en virtud de los acuerdos internacionales medioambientales plasmados en el Protocolo de Kyoto, han sido valorados al precio de mercado a la fecha en que fueron otorgados (1 de enero de 2005) y figuran registrados en el epígrafe “Activos intangibles” del balance de situación consolidado a 31 de diciembre de 2005. A dicha fecha, el balance de situación incluye en los epígrafes “Provisiones” e “Ingresos diferidos” el valor de los derechos consumidos y pendientes de consumir, respectivamente.

En la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada del ejercicio 2005, el consumo de derechos de emisión se refleja como un gasto del ejercicio en el epígrafe “Otros gastos de explotación”. La imputación del ingreso diferido correspondiente figura incluida en el epígrafe “Otros ingresos de explotación”.

4.21. Situación medioambiental

Las sociedades consolidadas siguen el criterio de considerar como gasto de tipo medioambiental las retribuciones al personal dedicado en exclusiva a funciones medioambientales y los consumos y compras necesarias para actuaciones en éste ámbito, así como la retirada de residuos procedentes de actividades en funcionamiento. El resto de importes relacionados con actividades medioambientales, son considerados como inversión.

Adicionalmente las sociedades consolidadas siguen la política de establecer provisiones para hacer frente a responsabilidades probables u obligaciones de cuantía estimable relacionadas con actividades que afecten al medio ambiente.

4.22. Estimaciones y juicios contables

La información contenida en estas cuentas anuales es responsabilidad de los Administradores del Grupo.

En las cuentas anuales consolidadas correspondientes a los ejercicios 2005 y 2004 se han utilizado estimaciones realizadas por los Administradores del Grupo para valorar algunos de los activos, pasivos, ingresos, gastos y compromisos que figuran registrados en ellas. Básicamente, estas estimaciones se refieren a:

- La evaluación de posibles pérdidas por deterioro de determinados activos,
- La vida útil de los activos materiales y activos intangibles,
- La valoración de los fondos de comercio.

Estas estimaciones se realizaron en función de la mejor información disponible al 31 de diciembre de 2005 y 2004 sobre los hechos analizados. No obstante, es posible que acontecimientos que puedan tener lugar en el futuro, obliguen a modificarlas, lo que se haría, en su caso, conforme a lo establecido en la NIC 8, de forma prospectiva reconociendo los efectos del cambio de estimación en las correspondientes cuentas de pérdidas y ganancias consolidadas.

4.23. Cambios en estimaciones y políticas contables y corrección de errores fundamentales

El efecto de cualquier cambio en estimaciones contables se registra en el mismo apartado de la cuenta de resultados en que se encuentra registrado el gasto o ingreso con la estimación anterior. Los errores fundamentales se registran en forma retrospectiva modificando la información afectada por dichos errores.

5. Fondo de comercio de consolidación

Los fondos de comercio existentes a 31 de diciembre de 2005 y 2004 se originaron en la adquisición de las participaciones en las siguientes entidades dependientes.

<u>Miles de euros</u>	
OAO URSA Chudovo	23.767
URSA Dämmssysteme Austria GmbH	10.296
URSA Salgotarjan Rt.	9.831
TOTAL	43.894

Los fondos de comercio fueron adquiridos con anterioridad a 1 de enero de 2004 y se presentan por el valor neto registrado a dicha fecha (Nota 4.1). No han registrado movimiento en el ejercicio 2005.

La Dirección del Grupo ha implementado un procedimiento anual con el objeto de identificar posibles minusvalías en el coste registrado como en los fondos de comercio con respecto al valor recuperable de los mismos. El procedimiento para la realización del denominado “test de deterioro” es el siguiente:

- La Dirección de cada Unidad de Negocio, prepara anualmente para cada unidad generadora de efectivo su plan de negocio por mercados y actividades para los cinco próximos años. Los principales componentes de dicho plan son:
 - Proyecciones de pérdidas y ganancias.
 - Proyecciones de inversiones y capital circulante.

Las proyecciones son preparadas para cada unidad de negocio, en base a su evolución reciente e incorporan las mejores estimaciones de la Dirección del Grupo acerca del comportamiento futuro de las variables económicas, tanto internas como externas, más relevantes.

- Los planes de negocio preparados son revisados y finalmente aprobados por el Comité de Dirección del Grupo.
- Las principales variables que influyen en los cálculos de dichas proyecciones son:
 - Tasa de actualización a aplicar, entendiendo ésta como la media ponderada del coste de capital, siendo las principales variables que influyen en su cálculo el coste de los pasivos, el tipo impositivo y los riesgos específicos de los activos.
 - Tasa de crecimiento empleada para extrapolar las proyecciones de flujos de efectivo más allá del período cubierto por los presupuestos o previsiones. Esta tasa de crecimiento se encuentra entre 0 y 1 para los mercados maduros y entre 1 y 2 para los mercados emergentes.

Los valores recuperables se han calculado para cada unidad generadora de efectivo, utilizando proyecciones para los próximos cinco años referentes a pérdidas y ganancias, inversiones y capital circulante. La tasa de actualización utilizada ha sido del 7,5% para el 2005 y 2004. La tasa de crecimiento empleada para extrapolar las proyecciones ha sido del 1% para ambos años.

En base a los resultados del análisis anterior no ha sido necesario realizar ningún ajuste a los valores por los que aparecen registrados los fondos de comercio al 31 de diciembre de 2005 y 2004.

6. Activos intangibles

Corresponde a elementos de inmovilizado inmaterial. El desglose del saldo de este epígrafe de los balances de situación consolidados al 31 de diciembre de 2005 y 2004 es el siguiente:

Miles de euros	31 diciembre 2005		31 diciembre 2004	
	Coste	Amortización	Coste	Amortización
Gastos de desarrollo	3.063	2.949	8.865	8.623
Concesiones, patentes, licencias, marcas y similares	9.326	4.545	14.584	8.042
Aplicaciones informáticas y otro inmovilizado	29.517	17.944	31.992	26.991
TOTAL	41.906	25.438	55.441	43.656

El movimiento registrado en los ejercicios 2005 y 2004 es el siguiente:

Miles de euros	2005	2004
SALDO INICIAL	11.785	10.375
Cambio de perímetro	(174)	(16)
Adiciones	9.419	6.115
Ventas	(616)	(446)
Amortización	(4.295)	(4.763)
Diferencia de conversión	(5)	-
Otros	354	520
SALDO FINAL	16.468	11.785

Dentro de las adiciones se registran los derechos de emisión de CO₂ recibidos, por un importe de 2.122 miles de euros.

A 31 de diciembre de 2005 no existen costes internos incorporados a los activos intangibles. A 31 de diciembre de 2004, el importe por este concepto ascendía a 311 miles de euros.

Todos los elementos son de vida útil definida y se amortizan según el criterio explicado en la Nota 4.2.

De acuerdo con las estimaciones realizadas por el Grupo, no se ha producido en los elementos del inmovilizado inmaterial ningún deterioro que reduzca su valor recuperable por debajo del valor neto registrado a 31 de diciembre de 2005 y 2004.

El importe de los gastos de investigación y desarrollo que se ha imputado como gasto en las cuentas de pérdidas y ganancias consolidadas de los ejercicios 2005 y 2004 asciende a 1.057 y 1.816 miles de euros, respectivamente.

7. Inmovilizado material

El desglose del saldo de este epígrafe de los balances de situación consolidados al 31 de diciembre de 2005 y 2004 es el siguiente:

Miles de euros	31 diciembre 2005			31 diciembre 2004		
	Coste	Amortización	Neto	Coste	Amortización	Neto
Terrenos y construcciones	200.476	58.614	141.862	290.962	86.568	204.394
Instalaciones técnicas y maquinaria	613.613	330.489	283.124	1.034.331	634.433	399.898
Otras instalaciones, utillaje y mobiliario	54.102	36.124	17.978	56.953	40.379	16.574
Anticipos e inmovilizaciones materiales en curso	38.740	-	38.740	50.414	-	50.414
Otro inmovilizado material	19.963	16.785	3.178	34.600	30.178	4.422
	926.894	442.012	484.882	1.467.260	791.558	675.702
Provisión por deterioro			(51.831)			(91.514)
Neto	433.051			584.188		

El movimiento registrado en los ejercicios terminados en dichas fechas es el siguiente:

Miles de euros	2005	2004
SALDO INICIAL	584.188	635.638
Cambio de perímetro (Nota 2.2)	(166.101)	(36)
Adiciones	90.640	87.377
Ventas	(16.318)	(25.157)
Amortización	(58.945)	(73.233)
Reasignación de la valoración de activos de Cubiertas	(25.890)	-
Aplicación de la provisión por deterioro	19.750	-
Dotación a la provisión por deterioro	-	(27.438)
Reversión de la provisión por deterioro	4.085	-
Diferencia de conversión	7.255	-
Traspaso a inmovilizado mantenido para la venta (Nota 8)	(9.042)	(7.854)
Otros	3.429	(5.109)
SALDO FINAL	433.051	584.188

Las adiciones más importantes corresponden a la construcción de nuevas plantas de producción y a la implantación de nuevas tecnologías de fabricación fundamentalmente en la División de Aislantes.

Todos los elementos del inmovilizado material son de uso propio del Grupo y no existen elementos cedidos en arrendamiento operativo.

El importe activado de anticipos sobre el inmovilizado material en curso de construcción ha ascendido a 14.723 miles de euros a 31 de diciembre de 2005 y 4.441 miles de euros a 31 de diciembre de 2004.

Los importes de los activos materiales en explotación totalmente amortizados a 31 de diciembre de 2005 y 2004 ascienden a 101.500 y 374.000 miles de euros. Los importes de los elementos temporalmente fuera de uso y de los elementos retirados de su uso en activo a 31 de diciembre de 2005 y 2004, no son significativos.

El Grupo tiene formalizadas pólizas de seguros para cubrir los posibles riesgos a que están sujetos los diversos elementos de su inmovilizado material, así como las posibles reclamaciones que se le puedan presentar por el ejercicio de su actividad, entendiendo que dichas pólizas cubren de manera suficiente los riesgos a los que están sometidos.

El valor neto en libros a 31 de diciembre de 2005 y 2004 de los activos adquiridos en régimen de arrendamiento financiero asciende a 5.407 y 7.375 miles de euros, respectivamente.

No existen restricciones a la titularidad de los elementos del inmovilizado material a 31 de diciembre de 2005.

Los elementos del inmovilizado material situados fuera del territorio español corresponden en su totalidad a los afectos a la actividad de las sociedades filiales extranjeras consolidadas. El valor en libros de dichos bienes al 31 de diciembre de 2005 asciende a 227.537 millones de euros.

No existían a 31 de diciembre de 2005 compromisos contractuales importantes para la adquisición de inmovilizado material.

Pérdidas por deterioro

En determinadas unidades generadoras de efectivo se ha producido un deterioro de mercado motivado principalmente por un exceso de capacidad, que ha tenido una influencia significativa en las expectativas de generación de beneficios de dichas unidades.

El Grupo ha evaluado el impacto de esta situación sobre los estados financieros de 2005 y 2004, mediante la elaboración de proyecciones y planes de negocio preparados con criterios similares a los utilizados para realizar el test de deterioro del fondo de comercio de consolidación y que se describen en la Nota 5.

Adicionalmente, el Grupo registró el impacto negativo sobre la situación patrimonial a 31 de diciembre de 2004 de la pérdida de valor de determinadas unidades generadoras de efectivo enajenadas en 2005. La estimación del valor recuperable se realizó de acuerdo con el criterio de valor de venta menos costes de venta.

Los movimientos que han afectado a las pérdidas por deterioro de estas partidas en los ejercicios 2005 y 2004 son:

	Aislantes Europa	Tejas Hormigón	Tejas Brasil	Tejas Termoarcilla	Cubiertas	Química	TOTAL
Miles de euros	Occidental						
Saldo a 1 de enero							
de 2004	40.017	8.056	14.300	-	1.703	-	64.076
Dotación	-	-	-	3.596	-	23.842	27.438
Saldo a 31 de diciembre							
de 2004	40.017	8.056	14.300	3.596	1.703	23.842	91.514
Reasignación de la valoración de activos	-	-	-	-	25.890	-	25.890
Aplicaciones por ventas o cierre de instalaciones	(13.275)	(4.746)	-	-	(1.729)	-	(19.750)
Venta unidades generadoras de efectivo	-	-	(14.300)	(3.596)	-	(23.842)	(41.738)
Reversión	(4.085)	-	-	-	-	-	(4.085)
Saldo a 31 de diciembre							
de 2005	22.657	3.310	-	-	25.864	-	51.831

La venta de unidades generadoras de efectivo corresponde a las enajenaciones de las participaciones en las sociedades que componían la División Química del Grupo, en Uralita Industria y Comercio, Ltda. y en Ceramiques Estructurals del Penedés, S.A., que se explican en la Nota 2.2.

La dotación de 2004 y la reversión de 2005 han sido incluidas en las cuentas de pérdidas y ganancias consolidadas de los respectivos ejercicios, dentro del epígrafe “Resultado neto por deterioro de activos”.

Durante el ejercicio 2005 el Grupo ha procedido a realizar determinados saneamientos y ventas de ciertas instalaciones fundamentalmente para ajustar su capacidad a la demanda del mercado.

Asimismo, en diciembre de 2005 el Grupo suscribió un acuerdo de venta sobre la actividad de Fibrocementos NT, S.A. que no incluye la venta del terreno sobre el que encontraba ubicada la actividad. El acuerdo ha sido efectivo en 2006.

Como consecuencia de la firma del acuerdo se reasignó el valor de la provisión por deterioro dotado inicialmente para la unidad (considerado neto del valor de realización de los terrenos), quedando valorada la actividad de Fibrocementos NT, S.A. a su valor de mercado (con una provisión registrada de 25.890 miles de euros) y reasignándose el valor de los activos y pasivos que no forman parte del contrato.

El valor resultante del terreno figura incluido en el epígrafe “Activos no corrientes mantenidos para la venta” del balance de situación consolidado a 31 de diciembre de 2005 (Nota 8).

Los Administradores de la Sociedad están en proceso de negociación para la venta del terreno, estimándose que el importe de dicha venta será superior al valor registrado a 31 de diciembre de 2005.

8. Activos no corrientes mantenidos para la venta

Se incluyen principalmente terrenos y construcciones no utilizados en la actividad y para los que el Grupo realiza gestiones para su enajenación. El movimiento en los ejercicios 2005 y 2004 ha sido el siguiente:

Miles de euros	2005	2004
SALDO INICIAL	7.854	-
Traspaso de inmovilizado material	9.042	7.854
Ventas	(3.042)	-
Reasignación del valor del terreno de Fibrocementos NT, S.A. (Nota 7) y otros	43.160	-
SALDO FINAL	57.014	7.854

9. Existencias

La composición de este epígrafe a 31 de diciembre de 2005 y 2004 es la siguiente:

<u>Miles de euros</u>	2005	2004
Existencias comerciales	9.114	12.310
Materias primas y otros aprovisionamientos	33.652	50.893
Productos terminados y en curso	50.103	82.418
TOTAL	92.869	145.621

10. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar

A 31 de diciembre de 2005 y 2004 diversas sociedades consolidadas tienen suscrito con la entidad “GC Compass Spain 1, Fondo de Titulización de Activos”, gestionado por Gesticaixa y autorizado por la Comisión Nacional del Mercado de Valores, un contrato de cesión de derechos de crédito. El Grupo tiene suscrito con dicha entidad un contrato para la administración de dichos derechos hasta la liquidación final por los clientes. En virtud de este contrato, las sociedades del Grupo ceden mensualmente los derechos de cobro a clientes que cumplen determinados requisitos. Los derechos de cobro cedidos durante los ejercicios 2005 y 2004 ascendieron a 703 y 494 millones de euros, respectivamente, de los que 130 y 174 millones de euros, correspondían a cuentas a cobrar no vencidas al cierre de cada ejercicio y se presentan en el epígrafe “Otros activos financieros corrientes” de los balances de situación consolidados.

Por su parte, las cuentas cedidas son liquidables en efectivo por la entidad financiera excepto una retención en concepto de garantía de insolvencias, dilución y otros conceptos. El importe financiado a 31 de diciembre de 2005 y 2004, por importes respectivos de 110.024 y 147.463 miles de euros se incluye en el epígrafe “Otros pasivos financieros corrientes” de los balances de situación consolidados.

El período de crédito medio para la venta de bienes y servicios es de 80 días, aproximadamente. En términos generales no se cobran intereses sobre las cuentas a cobrar. Se ha dotado una provisión por los importes irrecuperables estimados de la venta de bienes por valor de 2.229 y 2.798 miles de euros en 2005 y 2004, respectivamente. La provisión se ha determinado en base a la experiencia histórica y al análisis individualizado de las cuentas a cobrar más significativas.

11. Patrimonio neto

11.1. Capital social

La Junta General de Accionistas de Uralita, S.A. celebrada el 26 de mayo de 2004 acordó la reducción del valor nominal de las acciones que componen el capital, mediante el desdoblamiento de cada acción de 2,16 euros en tres nuevas acciones de 0,72 euros de valor nominal por acción.

A 31 de diciembre de 2005 el capital social de la sociedad dominante asciende a 142.199.861,04 euros y está representado por 197.499.807 acciones de 0,72 euros de valor nominal por acción. Todas las acciones

se encuentran totalmente suscritas y desembolsadas y admitidas a cotización en el mercado continuo de la Bolsa de Valores.

El único accionista de la Sociedad con participación superior al 10% es Nefinsa, S.A., cuya participación efectiva al 31 de diciembre de 2005 y 2004 es del 43,37% del capital social.

11.2. Prima de emisión

El Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas permite expresamente la utilización del saldo de la prima de emisión para la ampliación de capital y no establece restricción específica alguna en cuanto a la disponibilidad de dicho saldo.

El Consejo de Administración de la Sociedad, en su reunión de 27 de marzo de 2006, ha acordado la compensación de los resultados negativos de ejercicios anteriores con las reservas voluntarias hasta el importe disponible de éstas y la compensación del remanente negativo, por importe de 52.509 miles de euros, con la prima de emisión de acciones.

11.3. Reservas de la sociedad dominante

La composición de este epígrafe de los balances de situación consolidados a 31 de diciembre de 2005 y 2004 es la siguiente:

<u>Miles de euros</u>	31 de diciembre	
	2005	2004
Reserva legal	28.020	23.707
Reserva por ajuste del capital a euros	185	185
Resultados acumulados	-	(55.495)
TOTAL	28.205	(31.603)

Reserva legal

De acuerdo con el Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, debe destinarse una cifra igual al 10% del beneficio del ejercicio a la reserva legal hasta que ésta alcance, al menos, el 20% del capital social.

La reserva legal podrá utilizarse para aumentar el capital en la parte de su saldo que excede del 10% del capital ya aumentado. Salvo para la finalidad mencionada anteriormente y mientras no supere el 20% del capital social, esta reserva sólo podrá destinarse a la compensación de pérdidas y siempre que no existan otras reservas disponibles suficientes para este fin.

Con la aprobación por la Junta General de Accionistas de la propuesta de distribución del resultado de 2005 (Nota 3) Uralita, S.A. tendrá dotada en su totalidad la Reserva legal.

11.4. Reservas en sociedades consolidadas

Las reservas aportadas y las diferencias de cambio reconocidas en el patrimonio atribuido a los accionistas de la sociedad dominante como resultado del proceso de consolidación tienen la siguiente composición por entidades:

Miles de euros	31 diciembre 2005		31 diciembre 2004	
	Reservas	Diferencia de conversión	Reservas	Diferencia de conversión
Yesos Ibéricos, S.A.	35.401	-	36.012	-
OAO Ursa Chudovo	15.694	(1.361)	7.950	(5.065)
Fibrocementos NT, S.A.	6.373	-	8.186	-
OOO Ursa Serpuchov	5.317	(618)	2.516	(2.442)
Ursa Salgotarjan, Rt.	4.967	719	2.990	764
URSA Dämmsysteme Austria GmbH	3.454	(3.081)	2.955	(3.426)
Ursa Benelux BVBA	(1.336)	-	(1.621)	-
Electroquímica Andaluza, S.A.	(4.748)	-	(4.109)	-
Uralita Sistemas de Tuberías, S.A.	(7.123)	-	(3.900)	-
Ursa Internacional GmbH	(12.228)	-	(11.052)	-
Uralita Iberia, S.L.	(15.871)	-	39.074	(21.525)
Ursa Ibérica Aislantes, S.A.	(44.538)	-	(39.188)	(30)
Cerámicas Sanitarias Reunidas, S.A.	(53.940)	-	(54.114)	-
Aiscondel, S.A.	-	-	31.549	-
Aragonases Industrias y Energía, S.A.	-	-	18.856	-
Teczone Española, S.A.	-	-	8.241	-
Aragonases Derivados Electroquímicos Levante, S.A.	-	-	5.393	-
Otras, por importes positivos o negativos inferiores a un millón de euros	13	(102)	360	12
Ajustes de consolidación correspondientes a la Matriz	182.804		80.412	-
TOTAL	114.239	(4.443)	130.510	(31.712)

Del total de las Reservas de filiales al 31 de diciembre de 2005, un importe de 40.423 miles de euros tiene la naturaleza de reservas restringidas, antes de considerar los ajustes de consolidación. De este importe, 9.461 miles de euros corresponden a la reserva de revalorización derivada del R.D. Ley 7/1996. A partir de la fecha en que la Administración tributaria haya comprobado y aceptado el saldo de dicha reserva (o haya transcurrido el plazo de tres años para su comprobación) podrá destinarse, sin devengo de impuestos, a eliminar resultados contables negativos. A partir del 1 de enero del año 2007 podrá destinarse a reservas de libre disposición, siempre que la plusvalía monetaria haya sido realizada. Se entenderá realizada la plusvalía en la parte correspondiente a la amortización contablemente practicada o cuando los elementos patrimoniales actualizados hayan sido transmitidos o dados de baja en los libros de contabilidad. Si se dispusiera del saldo de esta cuenta en forma distinta a la prevista en el Real Decreto-Ley 7/1996, dicho saldo pasaría a estar sujeto a tributación.

Las diferencias de conversión se producen al traducir a euros los saldos y operaciones en las monedas funcionales de las entidades consolidadas cuya moneda funcional es distinta del euro (Nota 4.18).

11.5. Resultado del ejercicio atribuible a la sociedad dominante

La aportación por sociedades al resultado consolidado atribuible a la sociedad dominante en los ejercicios 2005 y 2004 es la siguiente:

Miles de euros	2005	2004
Uralita, S.A.	30.423	66.289
Yesos Ibéricos, S.A.	23.745	17.589
Ursa Salgotarjan, Rt.	9.386	1.976
OAO Ursa Chudovo	6.652	7.745
Fibrocementos NT, S.A.	6.445	(1.813)
OOO Ursa Serpuchov	3.794	2.801
Uralita BV	1.163	(4)
Uralita Iberia, S.L.	(3.691)	(35.085)
Ursa Eurasia LLC	(5.703)	(412)
Ursa Ibérica Aislantes, S.A.	(10.506)	(5.325)
Ursa Internacional GmbH	(11.912)	(1.171)
Uralita Sistemas de Tuberías, S.A.	(14.103)	(3.223)
Teczone Española, S.A.	-	2.603
Aragonesas Derivados Electroquímicos Levante, S.A.	-	(3.593)
Aragonesas Industrias y Energía, S.A.	-	(4.199)
Otras, positivas o negativas por importes inferiores a un millón de euros	(509)	1.053
TOTAL	35.184	45.231

11.6. Intereses minoritarios

El detalle, por sociedades, del saldo del epígrafe de “Intereses minoritarios” del balance de situación consolidado al 31 de diciembre de 2005 y 2004 y el movimiento en los años 2005 y 2004, aparece a continuación:

	Yesos Ibéricos, S.A.	Uralita Tejados, S.A.	OAO Ursa Chudovo	Aiscondel, S.A.	Uralita Sistemas de Tuberías, S.A.	Promat Ibérica, S.A.	TOTAL
Miles de euros							
Saldo a 1 de enero de 2004	42.629	43.443	3.396	1.551	344	1.230	92.593
Dividendos del ejercicio 2003	(5.362)	(2.194)	-	(214)	-	-	(7.770)
Conversión de estados financieros en moneda extranjera	-	13	(187)	-	-	-	(174)
Cambios de perímetro y participación	-	493	(1.041)	-	-	(1.306)	(1.854)
Otros	6	(133)	1	(1)	-	-	(127)
Resultado del ejercicio 2004	12.070	2.051	764	604	1	76	15.566
Saldo a 31 de diciembre de 2004	49.343	43.673	2.933	1.940	345	-	98.234
Dividendos del ejercicio 2004	(12.486)	(1.923)	-	-	-	-	(14.409)
Conversión de estados financieros en moneda extranjera	-	68	204	-	-	-	272
Cambios de perímetro y participación	-	(643)	(1.173)	(2.398)	(289)	-	(4.503)
Otros	-	(371)	(1)	-	-	-	(372)
Resultado del ejercicio 2005	16.233	1.396	361	458	(56)	-	18.392
Saldo a 31 de diciembre de 2005	53.090	42.200	2.324	-	-	-	97.614

12. Provisiones

La composición de este epígrafe del balance de situación consolidado a 31 de diciembre de 2005 y 2004 y el movimiento de los ejercicios 2005 y 2004 es el siguiente:

Miles de euros	Impuestos	Prestaciones	Otros riesgos	TOTAL
	por retiro			
Saldo al 1 de enero de 2004	3.495	5.902	5.674	15.071
Dotación	-	193	9.974	10.167
Aplicaciones	-	(5.591)	(976)	(6.567)
Reversión a resultados	(463)	(144)	(468)	(1.075)
Reclasificaciones y otros	(1.506)	681	1.792	967
Saldo al 31 de diciembre de 2004	1.526	1.041	15.996	18.563
Cambio de perímetro	(194)	-	(1.673)	(1.867)
Dotación	-	1.447	6.205	7.652
Aplicaciones	-	(367)	(4.239)	(4.606)
Reversión a resultados	-	(204)	(3.185)	(3.389)
Diferencia de conversión	-	-	(323)	(323)
Reclasificaciones y otros	-	1.349	(1.772)	(423)
Saldo al 31 de diciembre de 2005	1.332	3.266	11.009	15.607

El epígrafe “Otros riesgos” recoge principalmente provisiones que se consideran necesarias por procedimientos iniciados contra el Grupo y otros compromisos asumidos en relación con sociedades participadas enajenadas o liquidadas. Incluye también un importe de 1.166 miles de euros por los derechos de emisión de CO₂ consumidos en el ejercicio 2005 de acuerdo con el criterio de contabilización que se describe en la Nota 4.20.

La provisión para prestaciones por retiro incluye los importes que se consideran suficientes para cumplir los compromisos devengados a dicha fecha por este concepto en determinadas sociedades consolidadas extranjeras (Nota 4.11).

13. Deuda financiera

13.1. Obligaciones y otros valores negociables

La composición del saldo de este epígrafe de los balances de situación consolidados a 31 de diciembre de 2005 y 2004 es la siguiente:

Miles de euros	31 de diciembre 2005		31 de diciembre 2004	
	A largo plazo	A corto plazo	A largo plazo	A corto plazo
Colocación privada de bonos de 2004	123.484	-	123.484	-
Emisión de obligaciones de 1955 de Uralita, S.A.	20	19	38	17
Menos: Costes de emisión	(944)	-	(1.081)	-
Total	122.560	19	122.441	17

La colocación privada de bonos (“private placement”) tuvo lugar en noviembre de 2004 entre inversores institucionales del mercado en Estados Unidos y se instrumentó en dos tramos, el primero a 7 años por valor de 104,8 millones de euros, y un segundo a 10 años por valor de 18,7 millones de euros (contravalor en euros a un tipo de cambio asegurado).

La colocación se realizó en dólares y a tipos de interés fijos del mercado americano, por lo que los riesgos de tipo de interés y cambio asociados a esta operación han sido cubiertos mediante los oportunos instrumentos de cobertura, estableciéndose un tipo de interés variable referenciado al euríbor así como un tipo de cambio fijo para el intercambio de nacionales a vencimiento. Dicho tipo de cambio se fijó en 1,231.

Los bonos han sido emitidos por la sociedad filial consolidada Uralita BV, radicada en Holanda. La operación prevé las estipulaciones habituales en este tipo de financiaciones, como son el cumplimiento de determinados parámetros financieros y de rentabilidad. Los Administradores del Grupo estiman que el grado actual y perspectivas de cumplimiento de los parámetros mencionados no dará lugar a ningún cambio significativo en las condiciones vigentes de la operación.

La emisión de obligaciones simples de 1955 de Uralita, S.A. tenía un importe original de 300.000 euros al tipo de interés del 6,75% anual. La emisión está garantizada por el patrimonio de la Sociedad y el importe pendiente al cierre del ejercicio tiene vencimientos anuales de importes iguales hasta el año 2007.

13.2. Deudas con entidades de crédito

Los saldos de deudas con entidades de crédito a 31 de diciembre de 2005 y 2004 son las siguientes:

Miles de euros	31 diciembre 2005			31 diciembre 2004		
	DISPUESTO			DISPUESTO		
	LÍMITE	A largo plazo	A corto plazo	LÍMITE	A largo plazo	A corto plazo
Préstamo sindicado	170.000	-	-	170.000	140.000	-
Otros préstamos y pólizas de crédito	75.912	229	22.721	70.054	1.066	31.183
Efectos descontados y no vencidos	-	-	-	-	-	674
TOTAL	245.912	229	22.721	240.054	141.066	31.857

El préstamo sindicado (línea de crédito “revolving”) fue formalizado en noviembre de 2004 con diversas entidades financieras españolas y extranjeras de primer nivel, instrumentándose a través de una línea de crédito de 170 millones de euros con vencimiento a 5 años, cuyo saldo dispuesto a 31 de diciembre de 2004 ascendía a 140 millones de euros y al 31 de diciembre de 2005 no se encontraba dispuesto. Devenga un tipo de interés variable referenciado al euríbor.

Las condiciones del préstamo sindicado prevén las estipulaciones habituales en este tipo de financiaciones, como son el cumplimiento de determinados parámetros financieros y de rentabilidad. Los Administradores del Grupo estiman que el grado actual y perspectivas de cumplimiento de los parámetros mencionados no dará lugar a ningún cambio significativo en las condiciones vigentes.

El resto de préstamos y créditos a corto plazo están contratados a un tipo de interés referenciado al euribor. Todas las deudas están garantizadas mediante garantía personal de las sociedades.

Los préstamos y créditos más importantes están concedidos en euros.

14. Otros pasivos financieros

El epígrafe "Acreedores comerciales" incluye principalmente los importes pendientes de pago por compras comerciales y costes relacionados. El período de crédito medio para las compras comerciales es de 86 días, aproximadamente.

15. Ingresos diferidos

La composición de este epígrafe a 31 de diciembre de 2005 y 2004 y el movimiento habido durante 2005 ha sido el siguiente:

Miles de euros	Subvenciones de capital	Otros ingresos diferidos	TOTAL
Saldo a 1 de enero de 2004	14.194	842	15.036
Adiciones	1.107	1.426	2.533
Imputación a resultados	(2.887)	(125)	(3.012)
Reclasificaciones y otros	(1.065)	571	(494)
Saldo a 31 de diciembre 2004	11.349	2.714	14.063
Cambio de perímetro	(2.769)	-	(2.769)
Adiciones	381	2.318	2.699
Imputación a resultados	(1.669)	(2.631)	(4.300)
Reclasificaciones y otros	66	1.729	1.795
Saldo a 31 de diciembre 2005	7.358	4.130	11.488

Las adiciones más importantes del ejercicio 2005 corresponden a derechos de emisión de CO₂ recibidos gratuitamente por las sociedades del Grupo registrados como se explica en la Nota 4.20. El importe de dichos derechos consumidos e imputado a ingresos del ejercicio 2005, asciende a 1.166 miles de euros.

16. Avales

Al 31 de diciembre de 2005 las sociedades consolidadas tenían recibidos avales de entidades bancarias por importe de 46.329 miles de euros. De este importe, 5.752 miles de euros se derivan de que Uralita, S.A. es cabecera del grupo consolidado fiscal; 4.773 miles de euros corresponden a diversas operaciones relacionadas con la actividad de las sociedades filiales consolidadas y el importe restante está relacionado con procedimientos abiertos contra Uralita, S.A. y sus filiales para los que, en su caso, se han dotado las provisiones necesarias.

Los Administradores del Grupo estiman que no se derivarán pasivos significativos adicionales a los registrados en el balance de situación consolidado adjunto por las operaciones descritas en esta nota.

17. Ingresos y gastos

17.1. Importe neto de la cifra de negocio

El desglose para los ejercicios 2005 y 2004 es el siguiente:

Miles de euros	2005	2004
Ventas de bienes y servicios	1.105.692	1.315.889
Descuentos financieros sobre ventas	(1.498)	(1.899)
Otras ventas	416	97
TOTAL	1.104.610	1.314.087

17.2. Otros Ingresos de explotación

A continuación aparece el detalle para los ejercicios 2005 y 2004:

Miles de euros	2005	2004
Ingresos accesorios	2.967	4.108
Subvenciones a la explotación	214	283
Subvenciones de capital transferidas a resultados del ejercicio (Nota 4.14)	1.669	2.887
Trabajos internos para el inmovilizado	1.333	171
Consumo de derechos de emisión de CO ₂ gratuitos	1.166	-
Otros	674	473
TOTAL	8.023	7.922

17.3. Gastos de explotación

Aprovisionamientos

El desglose de este epígrafe es el siguiente:

Miles de euros	2005	2004
Compras	432.438	551.665
Variación de existencia comerciales, de materias primas y otras	3.724	(9.699)
Trabajos realizados por otras empresas	10.671	18.261
TOTAL	446.833	560.227

Gastos de personal

El desglose de este epígrafe es el siguiente:

Miles de euros	2005	2004
Sueldos y salarios	151.469	179.122
Seguridad social	37.726	45.013
Costes de reestructuración	8.065	14.027
Otros gastos sociales	9.172	9.833
TOTAL	206.432	247.995

El número medio de personas empleadas en los ejercicios 2005 y 2004, distribuido por categorías profesionales es el siguiente:

	2005	2004
Directivos	123	142
Titulados, técnicos y mandos	936	992
Comerciales	614	674
Administrativos	865	996
Operarios	2.679	3.524
TOTAL	5.217	6.328

Los importes de gastos de personal activados en 2005 y 2004 relacionados con proyectos de inmovilizado, no son significativos.

Otros gastos de explotación

El desglose de este epígrafe es el siguiente:

Miles de euros	2005	2004
Transportes	100.223	112.283
Suministros	59.867	61.895
Reparaciones y conservación	35.598	44.216
Arrendamientos	20.640	20.967
Publicidad	16.510	18.971
Comunicaciones	6.525	6.465
Tributos	5.774	5.400
Primas de seguros	3.999	6.035
Dotación a provisiones sobre activos corrientes	3.894	2.453
Consumo de derechos de emisión de CO ₂ (Nota 20)	1.166	-
Gastos de I+D	1.057	1.816
Otros gastos	61.536	67.135
TOTAL	316.789	347.636

Determinados inmuebles utilizados en la actividad están alquilados a arrendadores ajenos al Grupo. Algunos de los contratos relacionados no son cancelables anticipadamente a su vencimiento, salvo indemnización. Los importes aproximados de cuotas pendientes hasta la extinción de dichos contratos ascienden a 31 de diciembre de 2005 a 11.777 miles de euros.

Incluidos en el epígrafe “Otros gastos de explotación” se encuentran los honorarios relativos a servicios de auditoría de cuentas prestados a las distintas sociedades que componen el Grupo por el auditor principal, así como por otras entidades vinculadas al mismo. Dichos honorarios ascienden a 685 y 900 miles de euros, en los ejercicios 2005 y 2004, respectivamente.

Por otra parte, los honorarios relativos a otros servicios profesionales prestados a las distintas sociedades del Grupo por el auditor principal y por otras entidades vinculadas al mismo ascendieron en los ejercicios 2005 y 2004 a 404 y 339 miles de euros, respectivamente. En la declaración de gobierno corporativo se ofrece una descripción del trabajo del Comité de Auditoría, que incluye una explicación sobre cómo se garantizan la objetividad y la independencia del auditor cuando éste presta otros servicios distintos de la auditoría.

Adicionalmente, los honorarios relativos a servicios de auditoría correspondientes a otros auditores participantes en la auditoría de distintas sociedades del Grupo en el ejercicio 2005 ascendieron a 63.000 euros y los honorarios por otros servicios profesionales prestados por otros auditores en dicho año, ascendieron a 5.000 euros.

17.4. Gastos financieros

El desglose de este epígrafe es el siguiente:

Miles de euros	2005	2004
Intereses de préstamos y emisiones de obligaciones	7.189	16.323
Intereses de arrendamientos financieros	378	506
Otros gastos financieros	5.942	6.361
TOTAL	13.509	23.190

17.5. Resultado en enajenación y valoración de activos no corrientes

El desglose de este epígrafe es el siguiente:

Miles de euros	2005	2004
Venta de inmovilizado material y activos intangibles	21.336	15.357
Venta de participaciones en sociedades consolidadas	(16.594)	5.949
Venta otros activos financieros	(167)	-
Adaptación a valor razonable de activos disponibles para la venta	-	(4.240)
Depreciación de la cartera de valores no consolidada	(14)	(289)
TOTAL	4.561	16.777

Las ventas de inmovilizado material y activos intangibles se han realizado a entidades independientes del Grupo. El importe global de las transacciones de 2005 se aproxima a 27 millones de euros, cobrados en su totalidad a 31 de diciembre de 2005.

En la Nota 2.2 aparece información relativa a las ventas de participaciones en sociedades.

17.6. Otras ganancias o pérdidas

El desglose de este epígrafe es el siguiente:

Miles de euros	2005	2004
Pagos y dotaciones a provisiones por litigios	(5.482)	(7.970)
Cancelación de gastos diferidos de formalización de préstamos	-	(6.839)
Cancelación del fondo de comercio de consolidación	-	(27.319)
Otros	(198)	(5.061)
TOTAL	(5.680)	(47.189)

18. Información por segmentos

La información por segmentos se estructura, en primer lugar, en función de las distintas líneas de negocio del Grupo y, en segundo lugar, siguiendo una distribución geográfica.

Segmentos principales – Actividades

Las líneas de negocio que se describen seguidamente se han establecido en función de la estructura organizativa del Grupo en vigor al cierre del ejercicio 2005; teniendo en cuenta, por un lado, la naturaleza de los productos y servicios ofrecidos y, por otro, los segmentos de clientes a los que van dirigidos.

En el ejercicio 2005 el Grupo centró sus actividades en las siguientes grandes líneas de negocio:

- Aislantes
- Yesos
- Tejados

- Sistemas de Tuberías
- Química

Los segmentos de actividad se definen básicamente por los diferentes productos con los que operan.

Como se explica en la Nota 2.2 en el ejercicio 2005 fueron vendidas las sociedades que componían la División Química del Grupo. La información 2005 de este segmento se refiere a las transacciones efectuadas hasta la fecha de venta.

Los ingresos y gastos que no pueden ser atribuidos específicamente a ninguna línea de actividad, por ser resultado de decisiones que afectan globalmente al Grupo u otras causas se atribuyen a una “Unidad Corporativa”; a la que, también, se asignan los ajustes y eliminaciones de consolidación necesarios para obtener los estados financieros consolidados del Grupo a partir de las Divisiones agregadas.

Los costes de la Sociedad dominante que se identifican como derivados de servicios prestados a las sociedades dependientes, se repercuten a éstas pasando a formar parte de los resultados de las distintas Divisiones. Las restantes operaciones de la Sociedad dominante se incluyen en la “Unidad Corporativa”.

Segmentos secundarios – Geográficos

Las actividades del Grupo se desarrollan en:

- España
- Resto de países de la Unión Europea
- Resto de países del mundo

Bases y metodología de la información por segmentos de actividad

La información por segmentos que se expone seguidamente se basa en los informes mensuales elaborados por las propias Divisiones y se genera a partir de los registros contables y auxiliares de la contabilidad de las sociedades que compone las diferentes Divisiones, en forma similar a la información utilizada para preparar los estados financieros consolidados adjuntos.

La estructura de esta información está diseñada como si cada División se tratara de un negocio autónomo consecuencia de la consolidación o combinación de las sociedades que lo componen y dispusiera de recursos propios independientes.

A continuación se presenta la información por segmentos de actividades.

	DIVISIÓN AISLANTES		DIVISIÓN SISTEMAS DE TUBERIAS		DIVISIÓN TEJADOS		DIVISIÓN YESOS		DIVISIÓN QUIMICA		UNIDAD CORPORATIVA		TOTAL GRUPO	
	Miles de euros	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005
Ventas externas	439.510	433.793	161.544	210.045	169.922	213.895	198.868	179.762	134.360	276.496	406	96	1.104.610	1.314.087
Ventas entre segmentos	494	618	2.194	2.645	12.659	16.418	768	2.393	9.917	28.360	(26.032)	(50.434)		
VENTAS NETAS	440.004	434.411	163.738	212.690	182.581	230.313	199.636	182.155	144.277	304.856	(25.626)	(50.338)	1.104.610	1.314.087
Amortizaciones	34.602	35.655	4.962	5.693	10.063	15.426	4.873	6.346	6.886	17.365	1.854	(2.489)	63.240	77.996
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	20.809	37.664	(1.365)	(3.705)	11.742	16.219	53.645	45.760	9.473	12.414	(13.424)	(9.558)	80.880	98.794
RESULTADO ORDINARIO	16.808	30.350	(2.933)	(5.965)	10.870	11.958	55.617	46.490	9.519	11.913	(16.964)	(16.641)	72.917	78.105
RESULTADO ANTES DE IMPUESTO	16.444	20.048	(4.155)	(9.131)	47.609	(26.271)	59.259	45.735	9.629	10.364	(52.903)	50.130	75.883	90.875
RESULTADO DEL EJERCICIO	9.471	11.655	(7.613)	(9.329)	24.659	(32.498)	40.410	29.820	6.885	10.364	(20.236)	50.785	53.576	60.797
Atribuible a:														
Sociedad dominante	9.094	10.890	(7.556)	(9.330)	23.486	(34.320)	23.969	17.673	6.427	9.760	(20.236)	50.558	35.184	45.231
Intereses minoritarios	377	765	(57)	1	1.173	1.822	16.441	12.147	458	604		227	18.392	15.566
Fondo de comercio	43.894	43.894											43.894	43.894
Inmovilizado material	237.513	232.607	45.526	49.797	91.872	144.898	86.089	81.310		161.714	(27.949)	(86.138)	433.051	584.188
Activos intangibles	14.683	14.073	137	862	604	2.209	772	1.757		28	272	(7.144)	16.468	11.785
Otros activos no corrientes	28.547	489	406	735	(1.046)	405	406	275		566	169.509	126.177	197.822	128.647
Activos corrientes	118.741	127.896	37.865	46.762	42.626	83.629	21.149	16.040		60.406	113.712	149.187	334.093	483.920
ACTIVOS	443.378	418.959	83.934	98.156	134.056	231.141	108.416	99.382		222.714	255.544	182.082	1.025.328	1.252.434
Financiación del/ (al) Grupo	115.183	120.460	13.888	9.936	(56.664)	41.645	(81.389)	(72.591)		(53.827)	8.982	(45.623)		
Pasivos no corrientes	14.757	16.251	2.537	4.579	8.875	20.499	4.161	5.298		4.375	146.086	258.337	176.416	309.339
Pasivos corrientes	97.066	86.498	47.198	48.873	42.586	64.264	55.169	45.409		59.583	134.376	173.581	376.395	478.208
PASIVOS	227.006	223.209	63.623	63.388	(5.203)	126.408	(22.059)	(21.884)		10.131	289.444	386.295	552.811	787.547
TOTAL ACTIVOS NETOS	216.372	195.750	20.311	34.768	139.259	104.733	130.475	121.266		212.583	(33.900)	(204.213)	472.517	464.887

Las ventas entre segmentos se realizan a precios vigentes de mercado.

Información por segmentos geográficos

El cuadro siguiente muestra el desglose de determinados saldos consolidados del Grupo de acuerdo con la distribución geográfica de las entidades que los originan:

Miles de euros	Cifra de negocio		Resultado antes de impuestos		Activos totales	
	2005	2004	2005	2004	2005	2004
España	563.055	687.692	101.464	87.103	587.897	775.099
Resto países Unión Europea	406.689	474.703	(36.554)	(10.137)	345.738	372.870
Resto países del mundo	134.866	151.692	10.973	13.909	91.693	104.465
TOTAL	1.104.610	1.314.087	75.883	90.875	1.025.328	1.252.434

19. Situación fiscal

19.1. Grupo fiscal consolidado

De acuerdo con la normativa vigente, el Grupo fiscal consolidado incluye a Uralita, S.A., como sociedad dominante, y, como dominadas, a aquellas sociedades dependientes españolas que cumplen los requisitos exigidos al efecto por la normativa reguladora de la tributación sobre el beneficio consolidado de los Grupos de Sociedades.

El resto de las entidades dependientes del Grupo presenta individualmente sus declaraciones de impuestos, de acuerdo con las normas fiscales aplicables en cada país.

19.2. Ejercicios sujetos a inspección fiscal

Al 31 de diciembre de 2005, se encontraban sujetos a revisión por las autoridades fiscales los ejercicios 2001 a 2005 respecto de los principales impuestos que son de aplicación al Grupo Fiscal Consolidado. El resto de las entidades consolidadas tiene, en general, sujetos a inspección por las autoridades fiscales los últimos cuatro ejercicios en relación con los principales impuestos que le son de aplicación.

Al 31 de diciembre de 2005, el Grupo Fiscal Consolidado tenía incoadas Actas de Inspección en disconformidad, con respecto a las cuales se han presentado los oportunos recursos y apelaciones. Teniendo en consideración las provisiones registradas por el Grupo por este concepto, los Administradores estiman que los pasivos que, en su caso, se puedan derivar como resultado de las Actas incoadas no tendrán un efecto significativo en las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2005.

Debido a las posibles diferentes interpretaciones que pueden darse a las normas fiscales, los resultados de las inspecciones que en el futuro pudieran llevar a cabo las autoridades fiscales para los años sujetos a verificación pueden dar lugar a pasivos fiscales, cuyo importe no es posible cuantificar en la actualidad de una manera objetiva. No obstante, en opinión de los asesores fiscales del Grupo y de sus Administradores, la posibilidad de que se materialicen pasivos significativos por este concepto adicionales a los registrados, es remota.

19.3. Impuestos sobre beneficios reconocidos en la cuenta de pérdidas y ganancias

Los impuestos sobre beneficios reconocidos en la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada, en los ejercicios 2005 y 2004 son los siguientes:

Miles de euros	2005	2004
Impuesto sobre sociedades Grupo fiscal consolidado español	(1.810)	(107)
Impuesto sobre sociedades resto entidades españolas	24.642	19.747
Impuesto sobre beneficios en el extranjero	8.187	8.877
Impuestos diferidos, neto	(8.712)	1.561
TOTAL	22.307	30.078

El impuesto sobre sociedades español se calcula aplicando el 35% a la base imponible estimada del ejercicio, minorando las deducciones y bonificaciones.

Los impuestos para otras jurisdicciones se calculan según los tipos vigentes en las respectivas jurisdicciones.

Del gasto por impuesto sobre beneficios local de 2005, aproximadamente 3.507 miles de euros (84.000 euros en 2004) correspondían al resultado de sociedades dependientes enajenadas en el ejercicio. Dichas enajenaciones no produjeron débitos ni créditos fiscales.

19.4. Impuestos diferidos

Al amparo de la normativa fiscal vigente en los distintos países en que se encuentran radicadas las entidades consolidadas, a 31 de diciembre de 2005 se ha registrado el activo/pasivo fiscal que se deriva de las diferencias originadas por el distinto criterio contable y fiscal en la imputación temporal de ingresos y gastos. Igualmente se ha registrado crédito fiscal correspondiente a las bases imponibles negativas pendientes de compensar y deducciones pendientes de aplicar, bajo la consideración de que existen garantías razonables de su recuperabilidad.

A continuación se presentan los principales activos y pasivos por impuestos diferidos reconocidos por el Grupo a 31 de diciembre de 2005 y 2004 y las variaciones habidas durante los ejercicios terminados en dichas fechas:

Miles de euros	ACTIVOS					PASIVOS	
	Bases imponibles negativas y deducciones		Diferencias temporales			TOTAL	Impuesto diferido reasignación valor terreno fibrocemento (Nota 7)
	Grupo fiscal consolidado	Otras sociedades	Impacto fiscal conversión a NIIF	Otros			
Saldo al 1 de enero de 2004	-	12.592	25.731	9.710	48.033	-	
Aumentos	70.620	-	-	-	70.620	-	
Reversión a resultados	-	-	(1.561)	-	(1.561)	-	
Saldo al 31 de diciembre de 2004	70.620	12.592	24.170	9.710	117.092	-	
Aumentos	31.268	13.676	13.181	-	58.125	13.181	
Reversión a resultados	(2.846)	(483)	(23.193)	(9.710)	(36.232)	-	
Saldo al 31 de diciembre de 2005	99.042	25.785	14.158	-	138.985	13.181	

El saldo a 1 de enero de 2004 fue registrado en la transición a NIIF (Nota 2.1).

En el ejercicio 2004 y en base a las expectativas de generación de beneficios en las sociedades integradas en el Grupo fiscal consolidado que garantizaban la compensación de las bases imponibles negativas pendientes de compensar y las deducciones pendientes de aplicar a 31 de diciembre de 2004, el Grupo decidió contabilizar el beneficio fiscal derivado de la compensación y aplicación futura de bases imponibles negativas y deducciones disponibles a dicha fecha.

20. Beneficio por acción

20.1. Beneficio básico por acción

El beneficio básico por acción se determina dividiendo el resultado neto atribuido al Grupo en un ejercicio entre el número medio ponderado de las acciones en circulación durante ese ejercicio, excluido el número medio de las acciones propias mantenidas a lo largo del mismo.

De acuerdo con ello:

	2005	2004
Resultado del ejercicio atribuible a la Sociedad dominante (miles de euros)	35.184	45.231
Número medio de acciones en circulación (miles)	197.500	196.162
Beneficio básico por acción (euros)	0,18	0,23

A efectos del cálculo anterior, se ha considerado que el desdoblamiento del valor nominal de las acciones, que se explica en la Nota 11.1 tuvo lugar a 1 de enero de 2004, al no suponer alteración alguna de la composición accionarial.

20.2. Beneficio diluido por acción

El beneficio por acción diluido se calcula como el cociente entre el resultado neto del período atribuible a los accionistas ordinarios ajustados por el efecto atribuible a las acciones ordinarias potenciales con efecto dilusivo y el número medio ponderado de acciones ordinarias en circulación durante el período, ajustado por el promedio ponderado de las acciones ordinarias que serían emitidas si se convirtieran todas las acciones ordinarias potenciales en acciones ordinarias de la sociedad. A estos efectos se considera que la conversión tiene lugar al comienzo del período o en el momento de la emisión de las acciones ordinarias potenciales, si éstas se hubiesen puesto en circulación durante el propio período.

En los ejercicios 2005 y 2004 el beneficio diluido por acción coincide con el beneficio básico.

21. Operaciones con partes vinculadas

Caja de Ahorros de Salamanca y Soria, entidad vinculada en virtud de su participación en el accionariado de Uralita, S.A., tiene concedidas a las sociedades del Grupo a 31 de diciembre de 2005, líneas de crédito a tipo de interés de mercado, con límite conjunto de 10.500 miles de euros, de los que, a dicha fecha, se encuentran dispuestos 50 miles de euros. Los intereses devengados por dicha línea de crédito en 2005 ascienden a 209 miles de euros. Adicionalmente, a 31 de diciembre de 2005, la mencionada entidad tiene prestados avales a sociedades del Grupo por un importe de 5.464 miles de euros.

22. Retribuciones y otra información

Las remuneraciones satisfechas durante el ejercicio 2005 al conjunto de los miembros del Consejo de Administración de Uralita, S.A. han sido de 1.034 miles de euros (1.256 miles de euros en 2004) en concepto de retribuciones dinerarias y en especie y 648 miles de euros (507 miles de euros en 2004) en concepto de dietas, según los siguientes detalles:

AÑO 2005 <i>Miles de euros</i>	Consejo de Administración	Comité de Retribuciones y Nombramientos	Comité de Auditoría	TOTAL
Nefinsa	48	9	9	66
Caja Duero	48	9	-	57
Atalaya Inversiones	48	-	9	57
D. Javier Serratosa Luján	96	-	-	96
D. Javier Echenique Landíribar	48	18	-	66
D. José M. Serra Peris	48	-	18	66
D. Jesús Quintanal S. Emeterio	48	-	-	48
D. José I. Olleros Piñero	48	-	-	48
D. José A. Carrascosa Ruiz	48	-	-	48
D. Javier González Ochoa	48	-	-	48
D. Álvaro Rodríguez-Solano Romero	48	-	-	48
TOTAL	576	36	36	648

AÑO 2004 <i>Miles de euros</i>	Consejo de Administración	Comité de Retribuciones y Nombramientos	Comité de Auditoría	TOTAL
Nefinsa	36	6	6	48
Caja Duero	36	6	-	42
Atalaya Inversiones	36	-	6	42
D. Javier Serratosa Luján	72	-	-	72
D. Javier Echenique Landíbar	36	12	6	54
D. José M. Serra Peris	36	-	6	42
D. Jesús Quintanal S. Emeterio	36	-	-	36
D. José I. Olleros Piñero	36	-	-	36
D. Íñigo Jodra Uriarte	36	-	-	36
D. José A. Carrascosa Ruiz	36	-	-	36
D. Javier González Ochoa	36	-	-	36
D. Álvaro Rodríguez-Solano Romero	27	-	-	27
TOTAL	459	24	24	507

No existen obligaciones contraídas en materia de pensiones o pagos de primas de seguros respecto a los miembros del Consejo de Administración. Tampoco se han otorgado a dichos miembros, anticipos, créditos ni garantías a su favor.

Las remuneraciones al conjunto del personal de alta dirección (excluidos quienes, simultáneamente, tienen la condición de miembros del Consejo de Administración, cuyas retribuciones se mencionan anteriormente) ascendieron a 1.044 miles de euros (5 personas) en 2005 y 1.633 miles de euros (7 personas) en 2004.

De acuerdo con las estipulaciones de la Ley 26/2003 el Grupo considera como su actividad principal la descrita en la Nota 1.

En base a la información de los administradores de Uralita, S.A. no se ha puesto de manifiesto ninguna situación de las descritas en la Ley 26/2003 en relación con la tenencia por parte de los miembros del Consejo de Administración de participaciones en el capital de sociedades con el mismo, análogo o complementario género de actividad al que constituye la actividad principal de la Sociedad. Asimismo, no han realizado ni realizan actividades por cuenta propia o ajena del mismo, análogo o complementario género de actividad del que constituye la actividad principal de la Sociedad.

A continuación aparece el detalle de los miembros del Consejo de Administración de Uralita, S.A. que ostentan la condición de administraciones en otras sociedades con el mismo, análogo o complementario género de actividad del que constituye la actividad principal de la Sociedad

- D. Javier Serratosa Luján
 - Ursa Ibérica Aislantes, S.A.
 - Ursa International, GmbH
- D. José Ignacio Olleros Piñero
 - Uralita BV
 - Uralita Holding BV

- D. Álvaro Rodríguez-Solano Romero
 - Uralita BV
 - Uralita Holding BV

Todas las sociedades son dependientes de Uralita, S.A.

En relación con las sociedades dependientes, en todos los casos los miembros de sus órganos de administración lo son en representación de Uralita, S.A., como accionista mayoritario, con la excepción de diversas sociedades dependientes, principalmente en las Divisiones de Yesos y Tejados, cuyos órganos de administración incluyen representantes del Grupo Lafarge, accionista minoritario, que desarrolla actividades similares a las que constituyen el objeto social de algunas de las sociedades que forman el Grupo Uralita. Los representantes de los Grupos Uralita y Lafarge en estos órganos de administración no poseen participaciones en el capital de sociedades del mismo, análogo o complementario género de actividad al que constituye la actividad principal del Grupo, ni ostentan cargos de responsabilidad en otras sociedades ajenas a los Grupos indicados, que desarrollen una actividad similar a la del Grupo Uralita.

23. Pasivos contingentes y activos contingentes

A 31 de diciembre de 2005 no existen pasivos ni activos contingentes que pudieran alterar sustancialmente la situación financiero-patrimonial reflejada en los estados financieros consolidados adjuntos.

24. Información sobre medio ambiente

Algunas de las sociedades consolidadas están obligadas a cumplir con una serie de disposiciones legales relacionadas con la prevención, reducción de emisiones, recuperación de zonas, protección y mejora del medio ambiente, lo que ha supuesto la realización de una serie de inversiones y gastos.

Los valores netos en libros a 31 de diciembre de 2005 de los sistemas, equipos e instalaciones incorporados al inmovilizado material destinados a la protección y mejora del medio ambiente ascienden a 4.935 miles de euros.

Los gastos incurridos en el ejercicio 2005 cuyo fin es la protección y mejora del medio ambiente, ascienden a 1.037 miles de euros, todos de naturaleza ordinaria y que corresponden básicamente a retribuciones al personal dedicado a actividades medioambientales, recogida y tratamiento de residuos, auditorías y certificaciones medioambientales.

No existen a 31 de diciembre de 2005 provisiones para actuaciones medioambientales, habiéndose efectuado aplicaciones por valor de 50.000 euros relativos a trabajos de limpieza y retirada de residuos consecuencia de la cancelación en ejercicios anteriores de los procesos productivos en los que se empleaba amianto.

El seguimiento de las contingencias medioambientales se efectúa principalmente por personal propio especializado, quedando encomendado a terceros la realización de auditorías medioambientales y la gestión y retirada de residuos. De las evaluaciones efectuadas no se han puesto de manifiesto eventuales efectos sobre el patrimonio y los resultados de las sociedades ni se espera que se pongan de manifiesto contingencias adicionales de tipo medioambiental como consecuencia de la actividad.

Las subvenciones de naturaleza medioambiental recibidas en el ejercicio 2005 han ascendido a 51.000 euros.

ANEXO 1 - Sociedades dependientes - Ejercicio 2005

Sociedades por sectores de actividad Miles de euros	Domicilio	Participación directa	Dominio del grupo	Valor en libros	Activos	Pasivos	Patrimonio neto	Resultado ejercicio	Plusvalía táctica
AISLANTES									
Ursa Ibérica Aislantes, S.A.	Barcelona	100,00%	100,00%	35.271	144.375	115.459	28.916	(5.933)	6.355
Ursa Italia S.R.L.	Italia	100,00%	100,00%	201	25.616	21.331	4.285	(668)	
Ursa France, S.A.	Francia	100,00%	100,00%	0	73.206	78.590	(5.384)	4.648	
Ursa Saint-Avold, S.A.	Francia	100,00%	100,00%	0	46.808	58.881	(12.073)	(9.159)	
Ursa U.K. LTD.	Inglaterra	100,00%	100,00%	15	3.909	2.412	1.497	1.379	
Ursa International GmbH	Alemania	100,00%	100,00%	18.212	33.906	4.747	29.159	(6.168)	5.016
Ursa Eslovenija, d.o.o.	Eslovenia	100,00%	100,00%	29.000	46.053	5.368	40.685	(2.322)	
Ursa Novoterm Sarajevo d.o.o.	Bosnia	100,00%	100,00%	13	26	9	17	4	
Ursa Beograd d.o.o.	Yugoslavia	100,00%	100,00%	15	79	72	7	(1)	
Ursa Novoterm Zagreb d.o.o.	Croacia	100,00%	100,00%	140	1.517	1.298	219	94	
Ursa Dämmsysteme Austria GmbH	Austria	100,00%	100,00%	46.249	51.265	11.193	40.072	442	10.751
Ursa CZ s.r.o.	Chequia	100,00%	100,00%	846	2.144	1.299	845	590	1
Ursa SK s.r.o.	Eslovaquia	100,00%	100,00%	0	621	406	215	168	
Ursa Benelux BVBA	Bélgica	100,00%	100,00%	2.740	33.059	37.174	(4.115)	(693)	6.855
Ursa Deutschland GmbH	Alemania	100,00%	100,00%	27.048	73.488	74.753	(1.265)	(28.678)	
Ursa Salgótarjáni Üveggyapot RT.	Hungría	100,00%	100,00%	22.883	43.284	7.859	35.425	11.436	9.831
TOO Ursa Kazakhstan	Kazakhstan	100,00%	95,02%	0	12	27	(15)	0	
OOO Ursa Serpuchov	Rusia	100,00%	99,75%	13.507	50.496	28.530	21.966	3.552	
OAO Ursa Chudovo	Rusia	95,02%	95,02%	35.482	37.609	(9.067)	46.676	7.255	23.785
Ursa Industry	Alemania	100,00%	100,00%	29	618	1.471	(853)	(878)	
Ursa Nordic	Noruega	100,00%	100,00%	12	34	19	15	5	
Ursa Enterprise	Ucrania	100,00%	100,00%	0	1.327	1.286	41	532	
Ursa Eurasia LLC	Rusia	100,00%	100,00%	0	23.221	29.493	(6.272)	(5.703)	
Ursa Polska Sp. z.o.o.	Polonia	100,00%	100,00%	7.917	22.238	10.743	11.495	4.171	
Ursa Romania SRL	Rumania	100,00%	100,00%	3	1.272	794	478	432	
Ursa Swiss GmbH	Suiza	100,00%	100,00%	16	105	91	14	(2)	
YESOS									
Yesos Ibéricos, S.A.	Madrid	59,31%	59,31%	25.752	210.551	80.437	130.114	39.482	
Episa, S.L.	Portugal	100,00%	60,94%	2	259	137	122	(9)	
TEJADOS									
Uralita Iberia	Madrid	100,00%	100,00%	1.497	3.883	2.386	1.497	(21.978)	
Uralita Tejados, S.A.	Madrid	53,00%	53,00%	47.584	110.634	24.985	85.649	3.884	
Lusoceram Empreendimentos									
Cerámicos, S.A.	Portugal	0,01%	0,01%	1	30.732	22.328	8.404	(8.701)	
Fibrocementos NT, S.A.	Madrid	100,00%	100,00%	34.814	65.735	55.400	10.335	(33.175)	37.660
Rocmat, E.U.R.L.	Francia	100,00%	100,00%	113	1.106	1.277	(171)	(283)	
SISTEMAS DE TUBERÍAS									
Uralita Sistemas de Tuberías, S.A.	Madrid	100,00%	100,00%	20.312	85.891	65.640	20.311	(12.964)	
Epe France, S.A.R.L.	Francia	100,00%	100,00%	1.427	1.623	135	1.488	61	
OTRAS SOCIEDADES									
Uralita Holding BV	Holanda	100,00%	100,00%	1.324	1.370	20	1.350	29	
Uralita BV	Holanda	100,00%	100,00%	1.136	125.395	124.168	1.227	170	
Electroquímica Andaluza, S.A.	Madrid	75,49%	75,49%	0	0	5.627	(5.627)	(896)	
Cerámicas Sanitarias Reunidas, S.A.	Barcelona	100,00%	100,00%	648	794	146	648	(57)	

Grupo Uralita consolidado

Informe de gestión del ejercicio 2005

1. Resultados

El Grupo Uralita continuó a lo largo del ejercicio 2005 con la ejecución de su Plan Estratégico 2004-2006, completando con éxito el plan de desinversión de negocios no estratégicos con un año de adelanto al calendario previsto. En este sentido cabe destacar por su impacto en el Grupo Consolidado la desinversión en mayo de 2005 de su Negocio Químico –Aragonésas–, por un importe de 180 millones de euros libres de deuda. A pesar de la reducción de perímetro sufrida a lo largo del ejercicio, el Resultado Neto atribuido a la Sociedad Dominante ascendió a 35,2 millones de euros, siendo el segundo mejor resultado del Grupo en la última década. Adicionalmente, los ingresos procedentes de las desinversiones ejecutadas en el periodo, junto con una mejora en la gestión del Flujo de Caja procedente de los negocios, permitió reducir un 52% la Deuda Financiera Neta hasta los 140,1 millones de euros.

La Cifra de Negocios consolidada ascendió a 1.104,6 millones de euros, representando las Ventas realizadas fuera de España el 49% del total. Esta cifra incluye los cinco primeros meses del año del Negocio Químico. Considerando únicamente los negocios estratégicos, las Ventas consolidadas crecieron un 0,6% frente al mismo dato del año anterior. Los mercados en los que Uralita desarrolla su actividad presentaron resultados dispares a lo largo de 2005: España se comportó, un año más, de manera favorable con 730.000 viviendas iniciadas en 2005 (un 6,2% superior a la cifra del año anterior), mientras que Portugal y en mayor medida Alemania, siguieron presentando mercados deprimidos de la construcción –y en particular de la construcción de viviendas–. Los mercados de los países de Europa del Este continuaron con ritmos de crecimiento elevados, similares a los de años anteriores.

El EBITDA consolidado de 2005 fue de 150,5 millones de euros, lo que supone un margen de EBITDA del 13,6% frente al 14,4% del año anterior. El descenso con respecto a 2004 se debe principalmente al menor resultado proveniente de negocios no estratégicos desinvertidos y al menor EBITDA de Aislantes, provocado por la negativa coyuntura en Alemania y por el aumento de los precios de las materias primas.

A pesar de la negativa coyuntura a la que se enfrentó el Grupo y a la reducción del perímetro de negocios, el Resultado Neto fue de 53,6 millones de euros, con un margen sobre ventas del 4,9%, 0,3 p.p. mayor que el de 2004. El Resultado Neto atribuido a la Sociedad Dominante fue de 35,2 millones de euros.

La generación de Flujo de Caja Libre fue de 188,4 millones de euros en 2005, lo que permitió reducir el endeudamiento neto del Grupo Uralita hasta 140,1 millones de euros desde los 292 millones de euros de finales del año anterior. Esta disminución significativa del endeudamiento fue posible gracias a los recursos procedentes de las desinversiones de negocios no estratégicos ejecutadas a lo largo del ejercicio, así como a los resultados operativos obtenidos de los negocios estratégicos y la gestión activa de las inversiones en Activos Fijos y Circulantes.

2. Resultados por Negocios

El Negocio de Aislantes se enfrentó a una coyuntura externa negativa a lo largo de 2005, debido fundamentalmente a la disminución de la actividad de edificación en Alemania y a un aumento del precio del poliestireno, principal materia prima del XPS, que no fue posible repercutir al cliente final. Las Ventas de este negocio en 2005 fueron de 440,0 millones de euros, un 1,3% superiores a las del año anterior, mientras que su margen de EBITDA descendió del 17,1% de 2004 al 12,6% en 2005, principalmente por los factores anteriormente comentados.

A pesar de la disminución en 2005 de la rentabilidad del negocio, sobre el que ya se han adoptado las oportunas medidas correctoras, el Negocio de Aislantes continúa teniendo una posición competitiva fuerte en el mercado europeo y de liderazgo en los mercados del Este de Europa, en los que el Grupo Uralita ha continuado apostando mediante la inversión de la segunda línea de Lana de Vidrio en Serpuchov (Rusia) que entró en funcionamiento en el primer trimestre de 2005.

El Negocio de Yesos consiguió, de nuevo, una mejora sensible de sus resultados a lo largo del año 2005, con una facturación cercana a los 200 millones de euros y un margen EBITDA del 29,3%, consolidándose como el negocio más rentable del Grupo. Las Ventas aumentaron un 9,5% con respecto al año anterior, variación superior a la de la edificación en España, y que viene fundamentalmente explicada por una mayor penetración de Pladur® y el desarrollo y promoción de productos de mayor valor añadido en el negocio de Yeso en Polvo.

El Negocio de Tejados fue el que más se vio influenciado por las desinversiones ejecutadas en 2005, pues entre otros, salieron de su perímetro los negocios de Termoarcilla (Cerámicas Estructurales) y Perfiles y Paneles (Teczone). Las Ventas del negocio disminuyeron un 20,7% debido a la reducción de perímetro, hasta los 182,6 millones de euros, con un margen de EBITDA del 11,9%. Los negocios estratégicos de Tejas España y Portugal, presentaron dinámicas diferenciadas: en España continuó la tendencia de años anteriores de crecimiento de la edificación, mientras que en Portugal la actividad de construcción decreció por cuarto año consecutivo. En conjunto, los negocios estratégicos realizaron en 2005 unas Ventas de 108 millones de euros, un 6,0% inferior al año anterior, con un margen de EBITDA del 14,8%.

El Negocio de Tuberías continuó teniendo a lo largo de 2005 un desempeño inferior al esperado. Las Ventas fueron un 23% inferior a las del año anterior, debido fundamentalmente a la desinversión de negocios no estratégicos y al abandono de actividades no rentables. El negocio se vio negativamente afectado por una desfavorable evolución de los precios de la tubería de poliéster y por un mayor precio del PVC en los mercados internacionales. En este contexto, el EBITDA alcanzó la cifra de 3,6 millones de euros, con un margen del 2,2%, que continúa alejado de los objetivos del Grupo Uralita para este negocio. A lo largo de 2005 se realizó una profunda reestructuración del Negocio de Tuberías y se implantaron una serie de medidas encaminadas a mejorar la rentabilidad. El impacto de estas medidas se espera que empiece a registrarse a lo largo del año 2006.

3. Investigación y Desarrollo

Durante el ejercicio 2005 el Grupo ha dedicado un importe de 1,1 millones de euros a proyectos de Investigación y Desarrollo.

4. Gestión de Riesgos

La exposición al riesgo financiero por parte de la sociedad se mitiga a través de un adecuado entorno de detección y prevención de riesgos dentro del Sistema de Gestión de Riesgos del Grupo. Así, los riesgos de precio, crédito, liquidez y flujo de caja se evalúan, supervisan, y controlan de manera periódica a nivel de compañía.

La efectividad del sistema se fundamenta en la generación de un adecuado entorno de prevención, fomentando la participación activa en la detección y prevención de los riesgos antes de su posible materialización, en la comunicación de los riesgos a los niveles adecuados de decisión, y a través de un seguimiento sistemático de las medidas adoptadas.

5. Autocartera

A 31 de diciembre de 2005 no existen acciones de la sociedad dominante en autocartera ni se han producido transacciones relativas a dichas acciones en el ejercicio 2005.

6. Hechos posteriores

No se han producido hechos posteriores significativos desde la fecha de las cuentas anuales hasta la fecha de su formulación.

7. Evolución futura

La Dirección del Grupo estima una evolución favorable de su actividad en los próximos años.

Grupo Uralita consolidado

Resumen de Datos Financieros

RESULTADOS

Miles de euros	2005	%	2004	%	2003	%
Ventas netas	1.104.610	100,0	1.314.087	100,0	1.314.556	100,0
Margen bruto	659.318	59,7	764.499	58,2	765.753	58,3
EBITDA	150.516	13,6	189.708	14,4	162.054	12,3
EBIT	87.581	7,9	111.532	8,5	65.589	5,0
B.A.I.	75.883	6,9	90.875	6,9	(1.548)	(0,1)
Beneficio del ejercicio	53.576	4,9	60.797	4,6	(26.389)	(2,0)
Beneficio Neto atribuido Soc. Dominante	35.184		45.231		(41.931)	

BALANCE

	2005	2004	2003
Inmovilizado material	433.051	584.188	694.758
Inmovilizado financiero	1.823	3.701	10.246
Otros activos	256.361	180.625	105.388
Circulante neto	97.835	297.747	375.347
Total inversión	789.070	1.066.261	1.185.739
Fondos propios	374.903	366.653	339.708
Socios externos	97.614	98.234	95.508
Otros fondos	176.416	309.339	299.382
Endeudamiento neto	140.137	292.035	451.141
Total recursos	789.070	1.066.261	1.185.739
Capital empleado	612.654	756.922	886.357
Circulante con terceros			
· Importe	31.331	72.356	176.962
· % sobre ventas netas	2,8	5,5	13,5

RATIOS

	2005	2004	2003
Beneficio por acción, euros	0,18	0,23	(0,64)
R.O.C.E.	14,2%	14,8%	8,1%
R.O.I.C.	6,5%	7,1%	4,6%
Cobertura de intereses	10,6	5,4	2,0
Rotación de activos	1,8	1,7	1,5
Apalancamiento	37,4%	79,6%	132,8%
Ratio corriente	0,9	1,0	0,8



Mejía Lequerica, 10
28004 Madrid (España)

www.uralita.com