

Informe
Anual

Annual
Report

2017

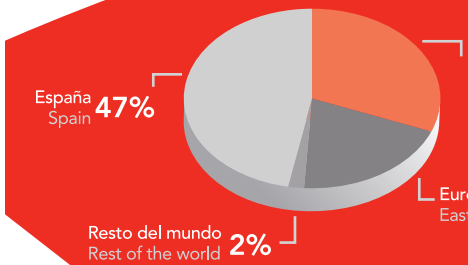


Datos relevantes

Key Data



VENTAS POR ÁREA
SALES BY GEOGRAPHY



MAPA DE INSTALACIONES PRODUCTIVAS
MAP OF PLANT FACILITIES



INSTALACIONES ACTUALES
CURRENT FACILITIES



EN CONSTRUCCIÓN
IN CONSTRUCTION



CIFRAS CLAVE
KEY FIGURES

Ventas Totales (millones de euros)
Total Sales (million euros)

Ventas fuera de España (%)
Sales outside Spain(%)

EBITDA (millones de euros)
EBITDA (million euros)

Margen sobre Ventas (%)
EBITDA margin (%)

Resultado neto atribuible a la sociedad dominante (millones de euros)
Net income attributable to the controlling company (million euros)

Resultado neto por acción (euros/acción)
Attributable net income per share (euros)

ROIC ⁽¹⁾

Deuda neta a fin de año (millones de euros)
Net debt at year-end (million euros)

Pagos por inmovilizado material (millones de euros)
Capex (million euros)

Dividendos (euros/acción)
Dividends accrued (euros/share)

Plantilla a fin de año
Year-end headcount

(1) ROIC = NOPLAT/Capital empleado medio
(2) Propuesta de reparto, pendiente de aprobación

AREAS GEOGRÁFICAS GEOGRAPHICAL AREA

Resto Europa Occidental
Rest of Western Europe **31%**

Europa del Este y Rusia
Eastern Europe and Russia **20%**

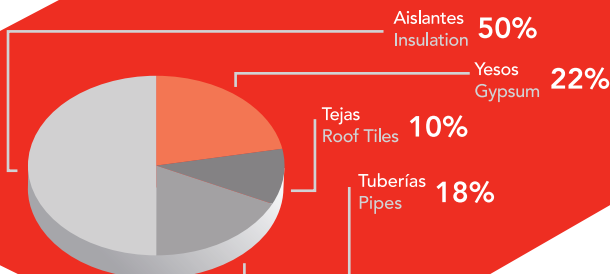
UBICACIONES LOCATIONS

INSTALACIONES FACILITIES

ACTUALES CURRENT



VENTAS POR TIPO DE PRODUCTO SALES BY PRODUCT



uralita

07

Datos
relevantes
Key Data

2003	2004	2005	2006	2007
1.314,6	1.314,1	1.104,6	1.005,2	1.094,9
49,4%	47,7%	49,0%	52,0%	53,0%
162,0	189,7	150,5	178,2	224,0
12,3%	14,4%	13,6%	17,7%	20,5%
-41,9	45,2	35,2	47,3	85,4
-0,22	0,23	0,18	0,24	0,43
4,6%	7,1%	6,5%	12,0%	15,5%
451,1	292,0	140,1	104,1	136,6
80,1	79,5	81,7	55,8	71,8
0,0	0,17	0,11	0,24	0,43 ⁽²⁾
6.326	6.205	4.340	3.866	4.059

(1) ROIC = NOPLAT/Average capital employed
(2) Proposed distribution, awaiting approval

POSICIONAMIENTO DE MERCADO POR NEGOCIO MARKET POSITIONING BY BUSINESS

	Península Ibérica Spain & Portugal	Europa Europe
AISLANTES INSULATION		
Lana de Vidrio Glass wool	Segundo 2 nd	Segundo 2 nd
XPS XPS	Líder 1 st	Segundo 2 nd
YESOS GYPSUM		
Placa de Yeso Plasterboard	Líder 1 st	–
Yeso en Polvo Powdered gypsum	Segundo 2 nd	–
TEJAS ROOF TILES		
Tejas cerámicas Ceramic roof tiles	Líder 1 st	–
Tejas de hormigón Concrete Roof tiles	Líder 1 st	–
TUBERÍAS PIPES		
Tuberías y Piezas de plástico Plastic pipes and fittings	Líder 1 st	–

Informe
Anual

Annual
Report

20
17



Índice

Contents



CARTA DEL PRESIDENTE	4
LETTER FROM THE CHAIRMAN	
DESCRIPCIÓN GENERAL DE URALITA	12
URALITA OVERVIEW	
• Consejo de Administración	14
Board of Directors	
• Comité de Dirección	17
Management Committee	
• Información clave de Uralita	18
Relevant information about Uralita	
URALITA EN 2007	24
URALITA IN 2007	
• Contexto económico y de mercado	26
Economic and market context	
• Ejes de actuación	29
Lines of action	
• Resultados financieros	32
Financial results	
INFORME DE GESTIÓN DE LOS NEGOCIOS	34
MANAGEMENT REPORT BY BUSINESS	
• Aislantes	36
Insulation	
• Yesos	44
Gypsum	
• Tejas	52
Roof Tiles	
• Tuberías	58
Pipes	
URALITA EN BOLSA	66
URALITA ON THE STOCK MARKET	
INFORME ANUAL DE GOBIERNO CORPORATIVO	74
CORPORATE GOVERNANCE ANNUAL REPORT	
• Estructura de la propiedad	76
Share capital structure	

• Estructura de la administración de la sociedad	82
Management structure of the company	
• Operaciones vinculadas	114
Related party transactions	
• Sistema de control de riesgos	117
Risk control systems	
• Junta General de Accionistas	120
General Shareholders Meeting	
• Grado de seguimiento de las recomendaciones de Gobierno Corporativo	127
Degree of compliance with Corporate Governance recommendations	
• Otras informaciones de interés	159
Other information of interest	
RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA	160
CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY	
• La Responsabilidad Social Corporativa de Uralita	162
Corporate Social Responsibility at Uralita	
• Responsabilidad con la creación de valor económico	164
Responsibility with economic value creation	
• Responsabilidad con el medio ambiente	166
Responsibility with the environment	
• Responsabilidad con la sociedad	170
Responsibility with society	
• Responsabilidad con los empleados	174
Responsibility with employees	
• Responsabilidad con el sector de materiales de construcción	183
Responsibility with the building materials industry	
• Compromiso con la comunidad	187
Commitment with the community	
INFORMACIÓN FINANCIERA	190
• Informe de auditoría	192
• Cuentas anuales consolidadas de Uralita	193
• Informe de gestión	236
FINANCIAL INFORMATION	244
• Auditors' report	246
• Consolidated annual financial statements	247
• Management report	288



Carta del Presidente

Letter from the Chairman

Señoras y señores accionistas,

El ejercicio 2007, en el que Uralita celebró su centenario (1907-2007), fue muy relevante para la compañía ya que conseguimos un resultado récord de 85,4 millones de euros incrementando significativamente nuestros resultados en el exterior. Además, anunciamos un giro estratégico de la compañía por el cual, si bien continuaremos con nuestra presencia en materiales de construcción, analizaremos la posibilidad de entrar en nuevos sectores de actividad.

Los importantes resultados conseguidos y la sólida posición financiera de Uralita hacen que planteemos, por segundo año consecutivo, una

atractiva retribución a nuestros accionistas de 0,43 euros por acción (100% de "pay-out") lo que supone una rentabilidad del 8,0% respecto a la cotización media del pasado mes de febrero. Con ello queremos recompensar la confianza de los accionistas que siguen acompañando a Uralita en esta nueva etapa.

CONTEXTO DE MERCADO Y LÍNEAS DE ACTUACIÓN DURANTE 2007

Los mercados en los que Uralita opera mostraron un comportamiento en general favorable en 2007 si bien dispar a lo largo del año. En el primer semestre la actividad constructora creció tanto en España como en los países centroeuropeos, siendo el crecimiento particularmente significativo en Europa del Este y Rusia debido tanto a causas estructurales (fortaleza de la demanda) como coyunturales (invierno suave).

Esta tendencia, aunque con tasas más moderadas, se mantuvo en líneas generales en el se-

Dear Shareholders,

2007, the year of Uralita's first centenary, was a landmark for the company. We obtained a record profit of €85.4 million, including a substantial increase in earnings generated outside Spain. We also announced a strategic shift and although we will remain active in construction materials, we will be studying the possibility of entering new sectors of activity.

Uralita's strong earnings and sound financial position lead us to propose, for the second consecutive year, an attractive remuneration for our shareholders of €0.43 per share (100% pay-out), implying a yield of 8.0% with respect to the average share price in February. This is our way of re-

warding the trust of the shareholders who stand by us as we embark on this new stage.

MARKET CONTEXT AND LINES OF ACTION IN 2007

The markets in which Uralita operates generally performed well in 2007, although there were some differences as the year progressed. In the first half, construction activity grew in both Spain and Central Europe. Growth was particularly impressive in Eastern Europe and in Russia, due to both structural causes (strong demand) and circumstantial factors (a mild winter).

This trend, although more moderate, continued throughout the second half, except in Germany,

gundo semestre con las excepciones de Alemania, que sufrió un nuevo estancamiento y de España donde se detectaron los primeros síntomas de desaceleración.

Es importante destacar el impulso que durante 2007 tuvieron las iniciativas de reducción del consumo de energía en los países de Europa Occidental, las cuales progresivamente se trasladarán en un aumento sostenido de la demanda de aislantes y de otros productos de Uralita en años futuros.

Ante este contexto, Uralita avanzó en 2007 en cinco ejes:

- **Análisis e implantación de iniciativas de crecimiento.** Dentro de nuestra estrategia es clave el crecimiento a través de nuevas fábricas en los mercados y productos que presentan mayor potencial de crecimiento. En este sentido, durante 2007, Uralita aprobó o continuó la construcción de seis nuevas fábricas - tres de aislantes, dos de yesos y una de tejas-

e integró una más de tejas proveniente de una adquisición en España.

- **Apuesta decidida por productos ganadores.** Ante un contexto de menor demanda y mayor competencia, Uralita ha ido apostando progresivamente por aquellos productos con mejor posicionamiento y que a futuro serán "ganadores" ya sea por favorecer los objetivos de mejora de eficiencia energética y reducción de emisiones de CO₂, por aportar mayor confort y calidad al usuario o por ofrecer mayores ventajas a los constructores.
- **Incremento de la eficiencia y de la rentabilidad.** Como pueden ver en los informes de gestión de los negocios, durante 2007 proseguimos con la identificación y ejecución de iniciativas de mejora industriales y comerciales para incrementar la eficiencia de los negocios. Estas medidas permitieron conseguir unos niveles récord de rentabilidad en 2007 y, más importante, permitieron poner las bases para asegurar la posición competitiva de los negocios a futuro.

where growth became stagnant again, and in Spain, where the first signs of slowdown were detected.

In 2007, important initiatives were introduced to cut energy consumption in Western European countries, which should drive a sustained increase in demand for insulation and other Uralita products in the future.

In this context, Uralita progressed in five key areas in 2007:

- **Analysis and implementation of growth initiatives.** A cornerstone of our strategy is to expand via Greenfield plants in those markets and products with the greatest growth poten-

tial. In this regard, Uralita continued building six new plants in 2007: three for insulation products, two for gypsum and one for tiles, and added another tile plant from an acquisition in Spain.

- **Clear focus on winning products.** In preparation for more sluggish demand and fiercer competition, Uralita has been gradually focusing on products that are best positioned to be "winners" either because they promote energy efficiency and help achieve CO₂ emissions reduction targets, because they provide users with higher standards of comfort and quality, or because they offer more benefits to constructors.

- **Implantación progresiva de medidas de Responsabilidad Social Corporativa.** Como indica nuestro informe de RSC, durante 2007 avanzamos en la implantación de medidas que materialicen nuestro compromiso con la sociedad, nuestros accionistas y empleados. En este sentido me gustaría destacar el énfasis que hemos dado a la sostenibilidad medioambiental: nuestra apuesta es firme y decidida por unos productos que incrementen la eficiencia energética en los edificios, cuyos procesos de fabricación sean eficientes y cuyo impacto sea mínimo en la naturaleza (ya sea como materia prima o como residuo una vez desmontados). Uralita está avanzando en la elaboración de un programa global que consolide sus acciones en sostenibilidad, programa del que les haremos conocedores en los próximos meses.
- **Avance en la mejora de nuestro Gobierno Corporativo.** Por último, durante 2007 seguimos progresando en incrementar la transparencia y los derechos de nuestros accionistas mediante medidas como la ampliación de la

información contenida en la Memoria, el desglose de la política de retribuciones, etc. Igualmente les invito a consultar nuestro Informe de Gobierno Corporativo para ver los avances realizados.

RESULTADOS FINANCIEROS

Uralita consiguió en 2007 un Resultado Neto Atribuido a la Sociedad Dominante de 85,4 millones de euros, el mejor de su historia y un 81% superior al de 2006. Este beneficio fue fruto de los sólidos resultados operativos conseguidos: Uralita consiguió un récord en materiales de construcción tanto en ventas (1.095 millones de euros) como en resultado bruto de explotación, EBITDA, (224 millones de euros).

La evolución fue positiva aunque algo dispar en los diferentes negocios: Aislantes y Tuberías experimentaron un fuerte crecimiento tanto en ventas como en rentabilidad, mientras que Yesos y Tejas incrementaron sus ventas aunque redujeron ligeramente su rentabilidad.

- **Improvement of efficiency and profitability.** As shown in the management reports for our businesses later in this Annual Report, in 2007 we continued to devise and execute industrial and commercial improvements initiatives to increase business efficiency. These measures enabled us to obtain record profitability in 2007 and, more importantly, to lay the foundations to secure the competitive position of our businesses going forward.
- **Gradual implementation of Corporate Social Responsibility measures.** As our CSR report indicates, in 2007 we progressed in implementing the measures to reflect our commitment to society, our shareholders and our employees. In this regard, I would like to highlight our focus

on environmental sustainability: we have a firm commitment to products that enhance the energy efficiency of buildings, use efficient manufacturing processes and minimise the impact on the environment (either in terms of raw materials or waste products once disassembled). Uralita is making strides in developing a global programme to consolidate its sustainability actions, which we hope to unveil in the coming months.

- **Progress in improving Corporate Governance.** Lastly, in 2007 we made headway in bolstering transparency and enhancing shareholders' rights through measures such as the additional information contained in the Annual Report, the breakdown of our remuneration

Es importante destacar que la apuesta decidida de Uralita por la diversificación internacional hizo que en 2007 el 57% del EBITDA se generase fuera de España. Además del 43% restante que provino de España, una parte fundamental se verá afectada relativamente poco por la reducción de obra nueva residencial: un 31% se generó en los negocios de Yesos y Aislantes, áreas de actividad que crecerán a futuro impulsadas por la regulación y un 6% adicional en el negocio de Tuberías con una fuerte implantación en obra civil. De esta forma, sólo un 6% del EBITDA provino de Tejas, negocio del que, si bien esperamos que se contraiga a futuro, Uralita espera beneficiarse por su apuesta por tejas de alta calidad.

CAMBIO EN LA ESTRATEGIA Y OPA DE NEFINSA

En septiembre de 2007, Uralita anunció su voluntad de implantar un nuevo enfoque tendente a evolucionar hacia una estrategia de diversificación, extendiendo con ello su obje-

tivo de inversión más allá del sector de materiales de construcción, para entrar en otros sectores de actividad con participación en compañías en las que pueda aprovechar su capacidad financiera para generar valor de manera sostenible. Nuestro objetivo, y nuestro compromiso con ustedes, señores accionistas, es crear valor y creemos que la posibilidad de diversificar nuestro negocio incrementa la posibilidad de hacerlo.

En este contexto, Nefinsa anunció una OPA por el 56,6% de Uralita que no poseía, cuyo objetivo era ofrecer una oportunidad a los accionistas que no compartieran su nueva visión estratégica de diversificación en Uralita y no desearan acompañar a los socios de referencia en esta nueva etapa.

Finalmente, y ante las incertidumbres de los mercados financieros en el último trimestre, la OPA tuvo una aceptación elevada, quedando finalmente Nefinsa con un 79,1% del capital social. Los dos accionistas institucio-

policy, etc. I would also like to invite you to consult our Corporate Governance report to see the progress we have made.

FINANCIAL RESULTS

In 2007, Uralita posted Net Profit Attributable to the Controlling Company of €85.4 million, an all-time record and an 81% improvement on 2006. This performance was due to of sound operating income: Uralita posted record figures in the construction materials division in both revenues (€1,095 million) and EBITDA (€224 million).

Performance was overall good, although somewhat uneven between businesses: Insulation and Pipes posted sound growth in both revenues

and margins, while Gypsum and Roof Tiles saw an improvement in revenues, but a slight setback in margins.

It is important to highlight that Uralita's firm commitment to international diversification led to 57% of EBITDA being generated outside Spain in 2007. Moreover a significant part of the remaining 43% generated in Spain will be largely unaffected by the slowdown of the new residential construction activity: 31% came from Gypsum and Insulation, businesses which will grow on the back of regulation in the future, and another 6% came from Pipes, with a high share of business in civil works. Therefore, just 6% of EBITDA derived from Roof Tiles and while Uralita considers that this business will shrink in the



future, we expect to benefit from our strategy towards high quality tiles.

SHIFT IN STRATEGY AND NEFINSA'S TAKEOVER OFFER

In September 2007, Uralita announced its willingness to evolve towards a diversification strategy, thereby extending its investment objectives beyond the construction materials sector. Uralita intends to achieve this through the acquisition of relevant stakes in companies that will enable it to use its financial strength and generate value in a sustainable manner. Our aim, and our commitment to you, our shareholders, is to create value, and we think that diversifying our business will increase our chances of doing just that.

In this context, Nefinsa announced a takeover offer for the remaining 56.6% of Uralita, so providing an exit route for shareholders who did not share its strategic vision of diversification and who did not wish to accompany the core shareholders in this new stage.

Finally, amid the uncertainty in the financial markets in the last quarter, the offer was widely accepted, and Nefinsa attained a 79.1% stake in Uralita's share capital. The two institutional shareholders who have been with Uralita in the last few years and who sit on our Board of Directors, Caja Duero and Atalaya, have reiterated their trust in Uralita and its management team ahead of this new phase, each of them keeping a 5% stake.

nales que nos han acompañado en los últimos años y forman parte del Consejo, Caja Duero y Atalaya, reafirmaron su confianza en Uralita y en su equipo gestor ante esta nueva etapa, manteniendo cada uno de ellos un 5% del capital.

EVOLUCIÓN DE LA ACCIÓN Y RETRIBUCIÓN AL ACCIONISTA

En un mercado bursátil impactado por las turbulencias financieras en el segundo semestre, la acción de Uralita tuvo nuevamente una evolución positiva en 2007, revalorizándose un 20% en el conjunto del año y cerrando a un precio de 6,00 euros por acción.

Dados los buenos resultados de 2007, la positiva evolución de nuestros negocios y la sólida situación financiera de Uralita, nuestro objetivo es proponer a la Junta General, y por segundo año consecutivo, un "pay-out" del 100%, lo que implica 0,43 euros por acción. Este dividendo supone un incremento del 79%

respecto al de 2007 e implica una rentabilidad del 8,0% respecto a la cotización del mes de febrero.

Por último, es relevante resaltar que, considerando tanto el incremento del precio de la acción en 2007 como el reparto de dividendo propuesto, la rentabilidad total para los accionistas de Uralita en 2007 fue del 29%.

OBJETIVOS PARA 2008

El ejercicio 2008 estará muy probablemente marcado por una ralentización progresiva del mercado de nueva construcción residencial en España. Sin embargo, en este contexto Uralita espera poder beneficiarse:

- De su fuerte presencia en mercados con crecimiento: Europa del Este y Rusia.
- De su posicionamiento en los segmentos de obra civil y edificación no residencial, con un comportamiento diferente al de nueva obra residencial.

SHARE PERFORMANCE AND SHAREHOLDER REMUNERATION

In a stock market hit by financial turbulence in the second half of the year, Uralita's shares again performed well in 2007, gaining 20% in the year overall, and closing at €6.00 per share.

In view of the sound 2007 results, the good performance of our businesses and Uralita's solid financial situation, we intend to propose to the General Shareholders' Meeting for the second consecutive year, a 100% pay-out, equivalent to €0.43 per share. This dividend implies a 79% increase with respect to 2007 and a 8.0% yield with respect to February's average share price.

Last but by no means least, considering both the increase in the share price in 2007 and the proposed dividend payout, the total return for Uralita shareholders in 2007 was 29%.

TARGETS FOR 2008

2008 will very likely be characterised by a steady slowdown in the new residential construction market in Spain. However, in this context Uralita expects to benefit:

- From its sizeable exposure to growth markets, namely Eastern Europe and Russia.
- From its positioning in the civil works and non-residential building segments, where trends are

- De la fortaleza de sus productos tanto por apoyar los esfuerzos por aumentar la sostenibilidad y eficiencia energética (p.ej. aislantes) como por ser competitivos frente a otros productos sustitutivos (p.ej. placa de yeso, tuberías plásticas de gran diámetro).

Gracias a ello, Uralita aspira en 2008 a continuar su crecimiento en ventas, aunque a ritmos algo más moderados que en 2007, y

mantener los elevados niveles de resultados conseguidos.

Por último, quiero agradecer a todos los empleados de Uralita su esfuerzo y dedicación durante 2007 ya que gracias a ellos hemos podido conseguir tan importantes resultados. Y a ustedes, señores accionistas, agradecerles de nuevo su confianza y reiterarles nuestro compromiso de seguir creando valor.



Javier Serratosa Luján
PRESIDENTE DE URALITA

different from the new residential building segment.

- From the strength of its products, which not only underpin efforts to increase sustainability and energy efficiency (e.g. insulation), but are highly competitive compared to substitute products (e.g. plasterboard, large-diameter plastic pipes).

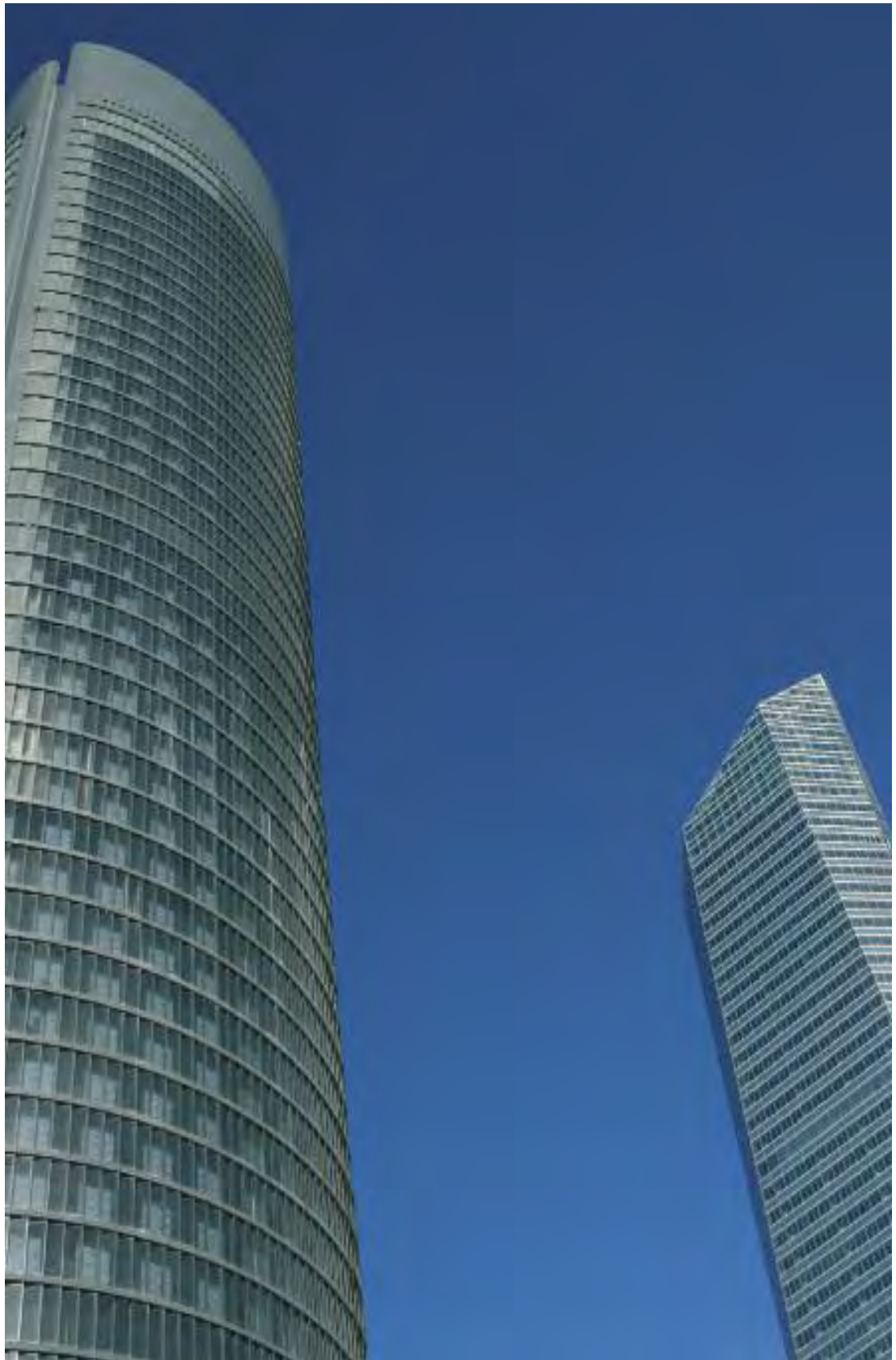
Accordingly, in 2008 Uralita expects revenues to continue to grow, although at a somewhat more moderate pace than in 2007, and earnings to remain in line with those of 2007.

Finally, I would like to express my gratitude to all Uralita employees for their effort and dedication

during 2007, since it is thanks to them that we have been able to achieve such magnificent results. And our thanks again to you, our shareholders, for your trust, as we reiterate our commitment to continue creating value.



Javier Serratosa Luján
CHAIRMAN & C.E.O. OF URALITA



Descripción General de Uralita

Uralita overview

Consejo de Administración

Board of Directors

Comité de Dirección

Management Committee

Información clave de Uralita

Relevant information about Uralita

Consejo de Administración

Board of Directors

D. Javier Serratosa Luján

Consejero ejecutivo
Executive Board Member

Presidente 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 Presidente Ejecutivo de Uralita, Consejero Delegado de Nefinsa, S.A. y Vicepresidente de Air Nostrum Líneas Aéreas del Mediterráneo, S.A. Es miembro de la Asociación Valenciana de Empresarios, del Circulo de Empresarios de Madrid y de la Fundación Consejo España-Rusia.



Chairman of the Board of Uralita, S.A. since 2002. Graduate in Economic and Business Sciences from the University of Valencia and M.B.A. from Boston University (USA). He is the Chairman & CEO of Uralita and CEO of Nefinsa, S.A., and Vice-Chairman of Air Nostrum Líneas Aéreas del Mediterráneo, S.A. He is member of the Association of Entrepreneurs of Valencia, the Association of Entrepreneurs of Madrid and the "Fundación Consejo España-Rusia".

D. Gonzalo Serratosa Luján

En representación de Nefinsa, S.A.
Representing Nefinsa, S.A.

Miembro del Consejo de Administración de Uralita, S.A. desde 2007. Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Valencia y M.B.A. Internacional por el Instituto de Empresa. Es Consejero y Director General de Nefinsa, S.A., Consejero de Air Nostrum Líneas Aéreas del Mediterraneo, S.A., y Consejero de Clickair, así como miembro del Instituto de Empresa Familiar y de la Confederación Empresarial Valenciana.



Member of the Board of Directors of Uralita, S.A. since 2007. Graduate in Business Administration

from the University of Valencia and International M.B.A. from the IE Business School (Instituto de Empresa). He is board member and General Manager of Nefinsa, S.A., member of the board of Air Nostrum L.A.M., S.A. and ClickAir, member of the Institute of Family Entrepreneurs and the Association of Entrepreneurs of Valencia.

D. Julio Feroso García

En representación de Caja de Ahorros de Salamanca y Soria "Caja Duero"

Representing Caja de Ahorros de Salamanca y Soria "Caja Duero"



Miembro del Consejo de Administración de Uralita, S.A. desde 2004. Licenciado en Medicina. Es Presidente Ejecutivo de Caja Duero y Catedrático de la Universidad de Salamanca. Anteriormente fue Rector de la Universidad de Salamanca.

Member of the Board of Uralita, S.A. since 2004. Graduate in Medicine. He is the Chairman of Caja Duero and a professor at the University of Salamanca. He was formerly the Rector of the University of Salamanca.

D. José Manuel Sánchez Rojas

En representación de Atalaya Inversiones, S.R.L.

Representing Atalaya Inversiones, S.R.L.



Miembro del Consejo de Administración de Uralita, S.A. desde 2006. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales. Es Presidente del Consejo de Administración de Caja Badajoz, Presidente de Caja Badajoz, Vida y Pensiones, S.A. de Seguros, Presidente de Distribución y Comercialización de Gas Extremadura, S.A. (DICOEXSA) y Vicepresidente de Iniciativas Pacenses, S.A. Forma parte también de los Consejos de Administración de Caja de Seguros Reunidos Compañía de Seguros y Reaseguros, S.A. (CASER), Corporación Empresarial de Extremadura (CEEX) y Lico Corporación, S.A.

Member of the Board of Uralita, S.A. since 2006. Graduate in Economics and Business Sciences. He is the Chairman of the Board of Directors of Caja Badajoz, Chairman of Caja Badajoz, Vida y Pensiones, S.A. de Seguros, Chairman of Distribución y

Comercialización de Gas Extremadura, S.A. (DICO-GEXSA) and Deputy Chairman of Iniciativas Pacenses, S.A. He is also on the Board of Directors of Caja de Seguros Reunidos Compañía de Seguros y Reaseguros, S.A. (CASER), Corporación Empresarial de Extremadura (CEEX) and Lico Corporación, S.A.

D. Javier Echenique Landiribar

Consejero externo
independiente

External independent Director



Miembro del Consejo de Administración de Uralita, S.A. desde 2003. Licenciado en Ciencias Económicas. Es Consejero de Abertis, ACS en representación de Imverlin Patrimonio, S.L., de la sociedad mejicana CEL Consumer Electronics Logistic, S.A., de Consultor, S.A., de ENCE, S.A., de Grupo Porres México, de Repsol YPF, S.A., de Telefónica Móviles, S.A. y de UNIQUAL (Agencia de acreditación del Sistema Universitario Vasco). Anteriormente fue Director General del Grupo BBVA, siendo responsable del Negocio Mayorista.

Member of the Board of Uralita S.A. since 2003. Graduate in Economics. He is a Director of Abertis, ACS representing Imverlin Patrimonio, S.L., CEL Consumer Electronics Logistic, S.A., Consultor, S.A., ENCE, S.A., Grupo Porres México, Repsol YPF, S.A., Telefónica Móviles, S.A. and UNIQUAL (Basque University System Accreditation Agency). He was previously General Manager of Grupo BBVA, overseeing Wholesale Banking.

D. José Manuel Serra Peris

Consejero externo
independiente

External independent Director



Miembro del Consejo de Administración de Uralita, S.A. desde 2003. Licenciado en Derecho y Abogado del Estado. Es Consejero de Martinsa-Fadesa, S.A., del Grupo Ence, de Natraceutical, S.A. y de Red Eléctrica España, S.A. Anteriormente fue Secretario de Estado del Ministerio de Industria y Energía, 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.

Member of the Board of Uralita S.A. since 2003. Law Graduate and Public Attorney. He is a Director of Martinsa-Fadesa, S.A., Grupo Ence, Natraceutical, S.A. and Red Eléctrica España, S.A. He was previously Secretary of State for the Ministry of Industry and Energy, Chairman of the Spanish Patents and Trademarks Office, Chairman of the Spanish Centre for Industrial Technological Development (CDTI) and the Spanish Institute for Energy Diversification and Saving (IDAE), and a member of the board of the Spanish state holding company, SEPI, and of Iberia and Endesa.

D. Jesús Quintanal San Emeterio

Consejero externo
independiente

External independent Director



Miembro del Consejo de Administración de Uralita, S.A. desde 2003. Licenciado en Ciencias Económicas. Es Presidente de AEGON Seguros Salud, S.A. de Seguros y Reaseguros y de AEGON Seguros de Vida, Ahorro e Inversión, S.A. Es Vicepresidente de Caja Badajoz Vida y Pensiones y de CAN Vida y Pensiones y Consejero Delegado de AEGON España, S.A. Es miembro del Consejo de Administración Nacional de Reaseguros y del Consejo de Naviera Elcano, S.A. y miembro del Consejo Rector de ICEA. Anteriormente fue Director General del Banco de Granada y Consejero Delegado de la Aseguradora Galicia, S.A.

Member of the Board of Uralita S.A. since 2003. Graduate in Economics. He is the Chairman of AEGON Seguros Salud, S.A. of Seguros y Reaseguros and AEGON Seguros de Vida, Ahorro e Inversión, S.A. He is the Deputy Chairman of Caja Badajoz Vida y Pensiones and CAN Vida y Pensiones and Managing Director of AEGON España, S.A. He is a member of the National Reinsurance Board, a Director of Naviera Elcano, S.A. and a Director of the Spanish Insurance Sector Research Body, the ICEA. He was previously General Manager at Banco de Granada and Chief Executive of Aseguradora Galicia, S.A.

D. José Antonio Carrascosa Ruiz

Consejero dominical, designado por Nefinsa, S.A.

*Non-executive Director
appointed by Nefinsa, S.A.*



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

2002. Cursó estudios de Ciencias Empresariales y es Máster en Dirección Financiera por la Fundación de Estudios Bursátiles y Financieros de Valencia. Es Director Económico-Financiero de Nefinsa, S.A. Anteriormente fue Director de Administración en el Grupo Valenciana de Cementos y Director General Financiero de Uralita.

Member of the Board of Uralita, S.A. since 2002. He followed Business Administration studies and a Masters in Financial Management from the Financial and Stock Market Studies Foundation in Valencia. He is Chief Financial Officer at Nefinsa, S.A. He was formerly Administration Director at Grupo Valenciana de Cementos and Chief Financial Officer of Uralita.

D. Javier González Ochoa

Consejero dominical, designado por Nefinsa, S.A.

Non-executive Director appointed by Nefinsa, S.A.



Miembro del Consejo de Administración de Uralita, S.A. desde 2002. Licenciado en Derecho, Máster 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. Es Director de Asesoría Jurídica y Recursos Humanos de Nefinsa, S.A. Anteriormente fue Secretario del Consejo de Administración de Uralita, S.A. y Director General de Asesoría Jurídica de Uralita.

Member of the Board of Uralita, S.A. since 2002. A law graduate, with an M.A. in Legal Affairs from the Madrid Business Institute and in Stock Market and Financial Management from the Financial and Stock Market Studies Foundation in Valencia. He is Head of Legal Advisory Services and Human Resources at Nefinsa, S.A. He has also acted as Secretary to the Board of Uralita, S.A. and General Manager for Legal Advisory Services for Uralita.

D. Jorge Alarcón Alejandro

Consejero ejecutivo
Executive Director



Miembro del Consejo de Administración de Uralita, S.A. desde 2006. Es Ingeniero Industrial por ICAI y M.B.A. por Insead (Francia). Es Director Corporativo de Planificación y Desarrollo del Grupo Uralita. Anteriormente fue Asociado Prin-

cipal en McKinsey & Co. y Director de Planificación y Control de Gestión del Grupo Aragonesas.

Member of the Board of Uralita, S.A. since 2006. M.Sc. in Industrial Engineering from ICAI and holder of an M.B.A. from Insead (France). He is the Head of Planning and Corporate Development at Uralita. He was formerly an Associate Principal at McKinsey & Co. and Director of Planning and Management Control at Aragonesas.

D. José Ignacio Olleros Piñero

Consejero ejecutivo
Executive Director



Miembro del Consejo de Administración de Uralita, S.A. desde 2003. Licenciado en Ciencias Económicas y Auditor de Cuentas. Es Director Corporativo Financiero del Grupo Uralita. Anteriormente fue Socio de Arthur Andersen y desarrolló labores de consultoría empresarial a través de la firma Gestión Alternativa como socio fundador.

Member of the Board of Uralita S.A. since 2003. Graduate in Economic Sciences and Registered Auditor. He is Corporate Chief Financial Officer at Grupo Uralita. He was previously a partner with Arthur Andersen and carried out business consultancy work at the firm, Gestión Alternativa, as one of its founding partners.

D. Álvaro Rodríguez-Solano Romero

Consejero ejecutivo
Executive Director



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

Member and Secretary of the Board of Uralita, S.A. since 2004. Lawyer and PADE from IESE. He is the General Counsel at Uralita. Previously General Secretary to the Board at Aragonesas Group.

Comité de Dirección

Management Committee



Información clave de Uralita

Relevant information about Uralita

Uralita es una multinacional española de materiales de construcción con 100 años de historia que mantiene posiciones de liderazgo en los mercados y sectores en los que opera. Las áreas de negocio estratégicas de Uralita son Aislantes, Yesos, Tejas y Tuberías, ocupando posiciones de liderazgo en la Península Ibérica en el sector de Materiales de Construcción y siendo el tercer fabricante europeo de Aislantes.

La cifra de negocios de Uralita en el ejercicio 2007 ascendió a 1.094,9 millones de euros, de los cuales un 53% se realizaron fuera de España. Uralita tiene sus oficinas corporativas en Madrid (España) y contaba a 31 de diciembre de 2007 con una plantilla de 4.059 empleados y 38 fábricas en Europa en funcionamiento y 6 en construcción.



Uralita is a Spanish construction materials multinational enterprise with 100 years of history. It is the leader in its markets and sectors of operation. Uralita's strategic business are Insulation, Gypsum, Roof Tiles and Pipes, holding leading positions in Spain and Portugal in the construction materials sector and being the third largest manufacturer of Insulation materials in Europe.

Sales in 2007 reached €1,094.9 million, of which 53% were outside of Spain. Uralita's corporate offices are located in Madrid, Spain. The total workforce at 31 December, 2007 was some 4,059 employees and it had 38 operating production plants in Europe and 6 under construction.

Historia de Uralita

Uralita's history

1907	Nacimiento Founded	
20's - 40's	Primeros productos First products	Fibrocementos / Fibrecement Cubiertas / Coverings Tuberías / Pipes
50's - 60's	Nuevos Materiales New materials	Plásticos / Plastics Extensión red comercial / Expansion of commercial network
70's - 80's	Diversificación Diversification	Tejas de hormigón y cerámicas / Concrete and ceramic roof tiles Placas de Yeso Pladur® / Plasterboard Pladur®
90's	Internalización Internalisation	Poliglas y Pflleiderer (Aislantes) / Poliglas and Pflleiderer (Insulation Products)
2003 - 2006	Saneamiento y optimización Restructuring and optimisation	Entrada de Nefinsa (Dic. 2002) / Entry of Nefinsa (Dec. 2002) Plan estratégico 2004-2006 / Strategic Plan 2004-2006
2007 - 2009	Crecimiento rentable Profitable growth	Centenario Uralita / Uralita Centenary Plan estratégico 2007-2009 / Strategic Plan 2007-2009

Los orígenes de Uralita se encuentran en los comienzos del siglo XX, cuando en 1907 fue una de las primeras empresas en Europa en introducir un nuevo material que revolucionaría el mundo de la construcción, el fibrocemento.

En los años 50 Uralita comenzó la utilización del plástico como material constructivo y en los 70 comenzó 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® posteriormente absorbido por el Grupo Lafarge.

Uralita started operations at the beginning of the twentieth century, when in 1907 it was one of the first European companies to introduce a new building material that was to revolutionise the construction industry: fibre cement.

In the 1950s Uralita began using plastic as a construction material, and in the 1970s it started producing concrete tiles. From 1985 this was complemented by ceramic roof tiles and agreements with UK producer REDLAND®, which has since been absorbed by Lafarge Group.

En 1977, Uralita decidió introducir en España un concepto de albañilería interior muy extendido en los Estados Unidos, la placa de cartón-yeso. Uralita, a través de su marca PLADUR®, es hoy el líder destacado en la venta de este material en España. Este período conoció también la presencia de Uralita en otros sectores que hoy ha abandonado (pinturas, contenedores plásticos, sanitarios y cerámica plana).

En la segunda mitad de los ochenta y en los noventa, Uralita se caracterizó por su decidida apuesta por la internacionalización, principalmente en países limítrofes (Portugal, Francia).

En 1988 se adquiere Poliglas, que permitió a Uralita acceder al negocio de aislantes. En 2002 se adquirió el negocio de aislantes de la empresa alemana Pfeleiderer AG, que aportó una plataforma de crecimiento en Europa del Este y Rusia.

A finales de 2002 la familia Serratosa, a través de su corporación empresarial Nefinsa, ad-

quiere 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 que identificó negocios con mejores perspectivas a futuro en términos de crecimiento y rentabilidad: aislantes, yesos, tejas y tuberías. El resto de negocios se desinvertieron a lo largo del periodo 2003-2005. Tras la conclusión exitosa del Plan Estratégico 2004-2006, a finales de 2006 se presentó el nuevo Plan Estratégico 2007-2009 cuyo principal objetivo es el crecimiento rentable.

El año 2007 representó un hito en la historia de Uralita al cumplirse el centenario de su fundación. Durante el año se llevaron a cabo distintas iniciativas para la celebración de esta fecha como la creación de un nuevo logotipo, un plan de comunicación para reforzar el posicionamiento de Uralita como pilar activo de la sociedad o el traslado de nuestras oficinas corporativas.

En septiembre de 2007 se anunció un cambio importante en la estrategia de Uralita. Si bien

In 1997 Uralita introduced a new interior wall system in Spain that was already widespread in the US: plasterboard. Uralita, through its PLADUR® brand, is the Iberian market leader in sales of this material today. The 1970s also saw Uralita breaking into sectors from which it has now withdrawn, such as paints, plastic containers, sanitary ware and flat ceramic roof tiles.

In the second half of the 1980s and in the 1990s, Uralita's major strategic move was internationalisation, mainly into Spain's neighbouring countries (Portugal and France).

In 1988 Uralita acquired Poliglas, gaining access to the insulation market. In 2002 it acquired the insulation business of the German company Pfei-

derer AG, which provided a platform for expansion into Eastern Europe and Russia.

At the end of 2002, the Nefinsa Group, owned by the Serratosa family, acquired 45.7% of the company. The arrival of the new strategic shareholder led to the launch of the Strategic Plan for 2004-2006, which identified businesses with better future prospects in terms of growth and profitability: insulation, gypsum, roof tiles and pipes. The company disposed of the other businesses in which it was present over the 2003-2005 period. Having successfully implemented its 2004-2006 Strategic Plan, Uralita unveiled its new strategic plan for 2007-2009 at the end of 2006, whose main objective is to achieve profitable growth.

la actividad de materiales de construcción seguirá teniendo un peso relevante para asegurar la creación de valor para sus accionistas, Uralita analizará la posible entrada en otros sectores de actividad.

Para poder dar salida a los accionistas minoritarios que no quisieran acompañar a Uralita en esta nueva etapa, Nefinsa lanzó una nueva oferta de adquisición, adquiriendo finalmente un 79,1% de la sociedad.



2007 was a milestone in the history of Uralita marking its 100th anniversary. Various initiatives were carried out over the course of the year to celebrate this landmark. These included the creation of a new logo, a communications plan to bolster Uralita's position as an active cornerstone of society and the move to new corporate offices.

In September 2007 Uralita announced a key change in its strategy. Although the construction materials business will continue to play a central role, in order to ensure value creation for shareholders, Uralita will look at the possibility of entering other industries.

To provide an exit route for shareholders who do not wish to take part in this new stage in Uralita's development, Nefinsa launched a new takeover bid, gaining control of 79.1% of the company.

Productos

Products

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

The main products and services manufactured and marketed by the Group include:

AISLANTES

INSULATION

Productos <i>Products</i>	Marca <i>Brand</i>	Aplicaciones <i>Uses</i>
Lana de vidrio	URSA®	Aislamiento térmico y acústico
XPS		Aislamiento térmico
Glass wool	URSA®	Thermal and acoustic insulation
XPS		Thermal insulation

TEJAS

ROOF TILES

Productos <i>Products</i>	Marca <i>Brand</i>	Aplicaciones <i>Uses</i>
Tejas y piezas especiales	COBERT®	Recubrimiento exterior de tejados
Roof tiles and accessories	COBERT®	Outside roof coverings

YESOS

GYPSUM

Productos <i>Products</i>	Marca <i>Brand</i>	Aplicaciones <i>Uses</i>
Placa de yeso	PLADUR®	Tabiquería interior seca
Yeso en polvo	ALGÍSS®	Tabiquería interior tradicional o húmeda
Plasterboard	PLADUR®	Drywalling
Powdered gypsum	ALGÍSS®	Traditional or wet walling

TUBERÍAS

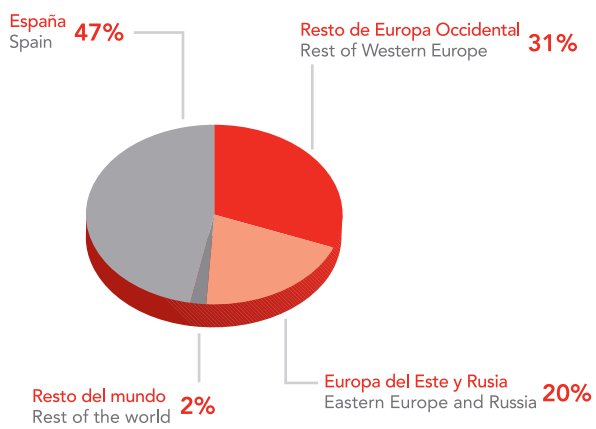
PIPES

Productos <i>Products</i>	Marca <i>Brand</i>	Aplicaciones <i>Uses</i>
Tuberías de PVC	ADEQUA®	Soluciones para redes de abastecimiento de agua a presión, redes de saneamiento y drenaje de terrenos
Tuberías de poliéster		
Piezas		
PVC pipes	ADEQUA®	Solutions for high-pressure water supply systems, sanitary and land drainage networks
Poliéster pipes		
Fittings		

Principales mercados

Main Markets

VENTAS POR ÁREAS GEOGRÁFICAS
SALES BY GEOGRAPHICAL AREA





Uralita en 2007

Uralita in 2007

Contexto económico y de mercado

Economic and market context

Ejes de actuación

Lines of action

Resultados financieros

Financial results

Contexto económico y de mercado

Economic and market context

CONTEXTO ECONÓMICO GENERAL

A lo largo de 2007 se ha producido una ralentización del crecimiento del PIB en España, con un crecimiento del 3,8% en 2007, pero con una tendencia decreciente a lo largo del año. Adicionalmente, el encarecimiento del petróleo y los bienes de consumo ha dado lugar a la tasa de inflación más alta de los últimos 12 años, alcanzando un 4,3%.

CONTEXTO DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN

La actividad constructora en España, donde se generó el 43% del EBITDA de Uralita en 2007, ha mantenido un importante volumen de actividad, si bien la nueva edificación ha experimentado una reducción del 1,5% en 2007 según Euroconstruct.

Probablemente los síntomas de desaceleración continúen manifestándose en 2008. Esto se debe principalmente al incremento de los tipos de interés, al endurecimiento del crédito para la adquisición de viviendas y a la subida del precio de la vivienda en los últimos años.

En 2007, los mercados de construcción en Europa Occidental, que representaron un 22% del EBITDA de Uralita, se mantuvieron estables en general, con la excepción de Alemania, que tras un primer semestre de aparente recuperación sufrió un nuevo estancamiento.

GENERAL ECONOMIC CONDITIONS

GDP growth in Spain slowed slightly in 2007 to 3.8%, with a decreasing trend during the year. In addition, higher oil and consumer goods prices led to an inflation rate of 4.3%, the highest in the last 12 years.

THE CONSTRUCTION SECTOR

Construction activity in Spain, which accounted for 43% of Uralita's EBITDA in 2007, remained buoyant, however the residential new construction activity has decreased 1.5% in 2007 according to Euroconstruct.

Probably, the slowdown trend will continue in 2008. This is primarily due to the increase in interest rates, tighter mortgage lending conditions and the rise in housing prices seen in recent years.

In 2007, the construction markets in Western Europe, which accounted for 22% of Uralita's EBITDA, were generally stable. The exception was Germany, where growth became stagnant again after a first half in which a recovery appeared to be underway.

The Western European construction market looks set to report moderate growth in 2008. However,

	2007	España	Francia	Rusia	Alemania	Portugal	Polonia	Reino Unido
	Población (mill.)	45,2	63,4	142,2	82,3	10,6	38,1	60,8
	PIB (% variación anual)	3,8	1,9	6,2	2,5	1,8	6,5	3,1
	IPC (% variación anual)	4,3	2,8	8,5	3,1	2,7	4,2	2,1
	Actividad edificación (miles de viviendas)	651 ⁽¹⁾	415 ⁽²⁾	714 ⁽³⁾	154 ⁽⁴⁾	63 ⁽⁴⁾	179 ⁽²⁾	216 ⁽²⁾
Obra Nueva	Edificación (% variación anual)	-1,5	1,7	10,4	-0,9	-3,2	17,3	3,9
	Residencial (% variación anual)	-3,0	-1,3	10,4	-5,0	-3,0	15,6	1,8
	No residencial (% variación anual)	2,4	6,5	11,4	5,3	-3,5	18,2	5,2
	Obra Civil (% variación anual)	6,1	4,8	8,4	4,3	-6,0	16,8	5,1
Rehabilitación	Edificación (% variación anual)	3,1	1,7	11,4	1,1	0,6	3,7	0,5
	Residencial (% variación anual)	3,6	2,0	9,4	0,0	2,0	3,8	0,2
	No residencial (% variación anual)	2,2	1,2	10,4	4,4	-5,0	3,6	1,0
	Obra Civil (% variación anual)	4,4	6,0	7,5	4,1	2,0	8,2	-4,4
TOTAL								
Construcción	(% variación anual)	1,4	2,4	8,9	1,0	-2,8	13,1	2,3

Fuentes: Ministerio de Fomento, Euroconstruct, Ministerio de Economía y Hacienda, INE, Eurostat, Rosstat, BuildEcon, estimaciones Uralita

(1) Visados de dirección de obra nueva

(2) Viviendas iniciadas

(3) Viviendas terminadas

(4) Permisos de edificación

	2007	Spain	France	Russia	Germany	Portugal	Poland	United Kingdom
	Population (mill.)	45.2	63.4	142.2	82.3	10.6	38.1	60.8
	GDP (% annual chg.)	3.8	1.9	6.2	2.5	1.8	6.5	3.1
	CPI (% annual chg.)	4.3	2.8	8.5	3.1	2.7	4.2	2.1
	Housing activity (thousands of homes)	651 ⁽¹⁾	415 ⁽²⁾	714 ⁽³⁾	154 ⁽⁴⁾	63 ⁽⁴⁾	179 ⁽²⁾	216 ⁽²⁾
New Construction	Building (% annual chg.)	-1.5	1.7	10.4	-0.9	-3.2	17.3	3.9
	Residential (% annual chg.)	-3.0	-1.3	10.4	-5.0	-3.0	15.6	1.8
	Non-residential (% annual chg.)	2.4	6.5	11.4	5.3	-3.5	18.2	5.2
	Civil works (% annual chg.)	6.1	4.8	8.4	4.3	-6.0	16.8	5.1
Renovation	Building (% annual chg.)	3.1	1.7	11.4	1.1	0.6	3.7	0.5
	Residential (% annual chg.)	3.6	2.0	9.4	0.0	2.0	3.8	0.2
	Non-residential (% annual chg.)	2.2	1.2	10.4	4.4	-5.0	3.6	1.0
	Civil works (% annual chg.)	4.4	6.0	7.5	4.1	2.0	8.2	-4.4
TOTAL								
Building	(% annual chg.)	1.4	2.4	8.9	1.0	-2.8	13.1	2.3

Sources: Ministry of Infrastructure, Euroconstruct, Economy and Treasury Ministry, INE, Eurostat, Rosstat, BuildEcon, Uralita estimates.

(1) New construction permits

(2) New housing

(3) Finished housing

(4) Building construction permits

Las perspectivas para 2008 en Europa Occidental son de crecimiento moderado. Merece la pena destacar el fuerte crecimiento que registran desde hace años los aislantes de construcción en algunos países como el Reino Unido, impulsado por la regulación en materia de eficiencia energética. Previsiblemente dicha regulación tendrá un fuerte impacto en la demanda de aislantes en el futuro.

Europa del Este y Rusia, que supusieron el 35% del EBITDA de Uralita en 2007, continuaron creciendo a tasas elevadas en 2007. La construcción

residencial aumentó un 15,6% en Polonia y un 10,4% en Rusia. Este aumento de la actividad vino explicado fundamentalmente por el aumento de renta disponible, un mayor acceso a créditos hipotecarios y un déficit histórico de viviendas.

En 2008 se espera que se mantenga el elevado ritmo de crecimiento de la actividad de la construcción en Europa del Este y Rusia, impulsado por el fuerte crecimiento económico de estos países, aunque con unas tasas de crecimiento más moderadas que en 2007.



it is worth underlining the sharp growth in construction insulation materials in some countries such as the UK in recent years, driven by energy efficiency regulations. These regulations are likely to have a far-reaching impact on demand for insulation products in the future.

Eastern Europe and Russia, which contributed 35% of Uralita's EBITDA in 2007, continued to register impressive growth. Residential construction grew

by 15.6% in Poland and 10.4% in Russia. This increased activity was mostly attributable to the increase in available income, increased access to mortgage loans and a historic shortage of housing.

The strong growth in construction activity in Eastern Europe and Russia is slated to continue in 2008, underpinned by these countries' robust economic growth, although at more modest rates than in 2007.

Ejes de actuación de Uralita

Lines of action

Aparte de avanzar en la implantación de Gobierno Corporativo y Responsabilidad Social Corporativa (descritas en sus capítulos respectivos de este Informe Anual), en 2007 Uralita avanzó en la implantación de tres ejes estratégicos orientados a la consecución del crecimiento rentable anunciado en el plan estratégico 2007-2009.

CRECIMIENTO ORGÁNICO

La construcción de nueva capacidad fue en el año 2007 una de las prioridades de Uralita, para

lo que se aprobaron numerosas inversiones por un importe total de 270 millones de euros. La mayoría de las inversiones correspondió a crecimiento orgánico, incluyendo tanto la construcción de nuevas fábricas, como incrementos de capacidad en fábricas existentes:

- En Aislantes, negocio de fuerte crecimiento por el impulso regulatorio y presencia en mercados emergentes, Uralita aprobó la construcción de dos nuevas fábricas de lana de vidrio en Ucrania y Reino Unido y una XPS en Rusia y acometió incrementos de capacidad en muchas de sus fábricas actuales.
- En Yesos, Uralita avanzó en la construcción de la fábrica de placa de yeso en Gelsa (Zaragoza) y aprobó e inició la construcción de una fábrica de yeso en polvo en Martos (Jaén).
- Por otro lado, Adequa arrancó la construcción de nuevas líneas de fabricación de tuberías de PVC corrugado en Alcázar de San Juan.

La única adquisición relevante en 2007 fue la del negocio de tejas cerámicas de Imerys en España y Portugal, que ofreció a Cobert® la

Besides progressing in the implementation of Corporate Governance and R.S.C. (described in their respective chapters of this Annual Report), in 2007 Uralita continued to implement three strategic lines aimed at delivering the profitable growth announced in the 2007-2009 Strategic Plan.

ORGANIC GROWTH

The construction of new capacity was one of Uralita's priorities in 2007 and the company approved a total of €270 million to this end. Organic growth accounted for most of this investment, including the construction of new plants and capacity increases at existing ones:

- In Insulation, a high growth business due to the regulatory initiatives to drive energy efficiency and to its presence in emerging markets, Uralita approved the construction of two glass-wool plants in Ukraine and the United Kingdom and one XPS plant in Russia and carried out capacity increases in many of its current plants.
- In Gypsum, Uralita progressed in the construction of the plasterboard plant in Gelsa (Zaragoza) and started construction of a powdered gypsum plant in Martos (Jaén).
- On the other hand, Adequa, started the construction of new corrugated PVC pipe production lines in Alcázar de San Juan.

más moderna tecnología en tejas cerámicas y le convirtió en el líder ibérico de tejas de calidad. Adicionalmente, Uralita arrancó la renovación de la fábrica de Outeiro (Portugal) para consolidar su oferta de productos de alta gama.

APUESTA POR PRODUCTOS "GANADORES"

Uralita ha identificado tres factores que harán que ciertos productos ofrezcan mayores perspectivas de crecimiento y rentabilidad a futuro y apuesta decididamente por ellos.

El primero de ellos incluye productos que contribuyen a la eficiencia energética y la reducción de emisiones de CO₂, los cuales se ven impulsados por la creciente regulación en este sentido. Entre estos materiales Uralita cuenta con aislantes, placa de yeso y tejados solares.

El segundo se conforma de materiales que contribuyen al confort del usuario final o que este percibe que son productos de mayor calidad,

como la placa de yeso, los aislantes, los tubos anti-ruido o las tejas de alta calidad.

El último engloba productos cuyo uso representa un beneficio para el constructor, ya sea porque le aporta un mayor beneficio, porque requiere un menor tiempo de instalación o porque ofrece un menor coste para las mismas propiedades técnicas. La placa de yeso, el yeso proyectado, las tuberías plásticas de gran diámetro o los sistemas de tejas son ejemplos de este tipo de productos.

MEJORA DE EFICIENCIA Y RENTABILIDAD

INICIATIVAS COMERCIALES

En Uralita se revisaron e implantaron nuevos procesos comerciales en varios de sus negocios con medidas como la implantación de CRM o el desarrollo de programas de formación a prescriptores.

The only significant acquisition in 2007 was Imerys' ceramic roof tiles business in Spain and Portugal, which offered Cobert® state-of-the-art ceramic roof tile technology and transformed it into the leading manufacturer of quality roof tiles in Spain and Portugal. Uralita also began refurbishing its Outeiro plant in Portugal to consolidate its offer of top-of-the-range products.

A COMMITMENT TO "WINNING" PRODUCTS

Uralita has identified three drivers that will lead some products to offer better prospects for future growth and profitability and has made a strong commitment to them.

The first includes products that contribute to energy efficiency and cutting CO₂ emissions, demand for which is set to grow as a result of the increasing regulation of this area. Of these materials, Uralita manufactures insulation products, plasterboard and solar panels.

The second category is materials that contribute to the comfort of the end user or which the user perceives as higher quality products. These include plasterboard, insulation materials, sound-proof pipes and high-quality roof tiles.

The third category is comprised of products whose use represents an advantage for the builder, be it because they provide greater margins, because they take less time to install or because they offer the same technical properties at a



Fueron igualmente importantes la apuesta por la calidad e innovación, como demuestra la inauguración del nuevo laboratorio de I+D en Valdemoro y el desarrollo de productos de mayor valor añadido, como las pastas y perfiles en Pladur® o la tubería corrugada de 1.200 mm.

INICIATIVAS INDUSTRIALES Y DE EFICIENCIA EN COSTES

En 2007 se desarrollaron varias medidas de incremento de la eficiencia industrial como la concentración de actividad o la especialización de fábricas (p.ej. Adequa® racionalizó su estructura industrial con el traslado de las líneas de fabricación de PVC corrugado a la fábrica de Alcázar de San Juan).

Adicionalmente, se optimizaron los costes logísticos apoyándose en sistemas de información para la toma de decisiones de producción y comercialización y se mantuvo un estricto control de los gastos de estructura.

lower cost. Plasterboard, mechanically applied gypsum, large-diameter plastic pipes and pipe systems are examples of this type of product.

INCREASED EFFICIENCY AND PROFITABILITY

COMMERCIAL INITIATIVES

Uralita reviewed and implemented new commercial processes, such as CRM and the development of training programmes for specifiers, across several of its businesses.

Equally important was the company's commitment to quality and innovation, as demonstrated by the opening of the new R+D laboratory in Val-

demoro and the development of products with greater added-value such as pastes and profiles for Pladur® and 1,200 mm corrugated pipe.

INDUSTRIAL AND COST STREAMLINING INITIATIVES

In 2007 Uralita developed several measures to improve its industrial efficiency such as concentrating its activity and specialising plants (e.g. the industrial structure of Adequa® was streamlined by transferring the corrugated PVC production lines to the Alcázar de San Juan plant).

Logistics costs were also optimised by using IT systems for production and sales decisions and overheads were strictly controlled.

Resultados financieros

Financial results

Las principales magnitudes financieras de 2007 de Uralita son las siguientes:

Uralita's key financial highlights in 2007 were as follows:

Magnitudes totales de Uralita (datos en millones de euros) <i>Figures for the consolidated Group (in millions of euros)</i>	Acumulado 2007 <i>2007</i>	Acumulado 2006 <i>2006</i>	Variación 2007/2006 <i>Chg. 2007/2006</i>
Cifra de negocios Sales	1.094,9	1.005,2	+8,9%
EBITDA EBITDA	224,0	178,2	+25,7%
Margen EBITDA sobre Ventas EBITDA margin	20,5%	17,7%	+2,8 p.p.
Resultado Neto Net profit	105,5	70,6	+49,5%
Resultado Neto sobre Ventas Net profit margin	9,6%	7,0%	+2,6 p.p.
Resultado Neto Atribuido a la Sociedad Dominante Net Profit Attributable to the Controlling Company	85,4	47,3	+80,6%
Deuda Financiera Neta Net financial debt	136,6	104,1	+31,2%

En 2007, Uralita consiguió cifras récord en materiales de construcción, con unas ventas de 1.094,9 millones de euros (+8,9% respecto a 2006). Las ventas fuera de España supusieron un 53% del total, con mayor peso de los países de Europa del Este y Rusia.

Uralita consiguió un EBITDA de 224,0 millones de euros, cifra un 25,7% superior a la de 2006. El margen EBITDA ascendió al 20,5%, +2,8 puntos porcentuales (p.p.) superior a 2006. Esta mejora provino fundamentalmente de los negocios de aislantes y de tuberías.

El Resultado Neto se elevó hasta 105,5 millones de euros con un margen sobre ventas del 9,6%. Este margen mejoró significativamente el de 2006 (+2,6 p.p.) y situó a Uralita de nuevo en niveles de referencia de rentabilidad dentro de su sector.

El Resultado Neto Atribuido a la Sociedad Dominante fue de 85,4 millones de euros, 80,6% superior a 2006, suponiendo un nuevo récord en la historia de Uralita.

Finalmente, la Deuda financiera neta se incrementó hasta 136,6 millones de euros, debido principalmente al mayor esfuerzo inversor en crecimiento orgánico, al pago del dividendo a cuenta de 2006 (que supuso un 100% de *pay-out*) y a la compra del negocio de tejas de Imerys en la Península Ibérica. A pesar de esta ligera subida, Uralita mantiene intacto el potencial de financiación para crecer vía adquisiciones (ratio deuda/EBITDA=0,6).



In 2007, Uralita achieved record figures in building materials, with sales totalling €1,094.9 million (+8.9% vs. 2006). Sales made outside Spain accounted for 53% of the total, with Eastern Europe and Russia making the largest contribution.

EBITDA was €224.0 million, up 25.7% from 2006. The EBITDA margin rose +2.8 pp to 20.5%. This improvement was largely due to the performance of the Insulation and Pipes businesses.

Net profit was €105.5 million, with a margin of 9.6%. This represents a significant improvement on the 2006 margin (+2.6pp), again making the Group stand out as one of the most profitable in the sector.

Net Profit Attributable to the Controlling Company amounted to €85.4 million, a gain of 80.6% on 2006 and a new record for Uralita.

Finally, Net Financial Debt increased to 136.6 million euros, mainly due to the larger investment effort in organic growth, to the payment of cash dividend on account of 2006 results (100% *pay-out*) and to the acquisition of Imerys' Iberian roofing tile business. In spite of this slight increase, Uralita's financial potential to grow by means of acquisitions remains intact (debt/EBITDA ratio = 0.6).



Informe de gestión de los negocios

Management report by business

Aislantes

Insulation

Yesos

Gypsum

Tejas

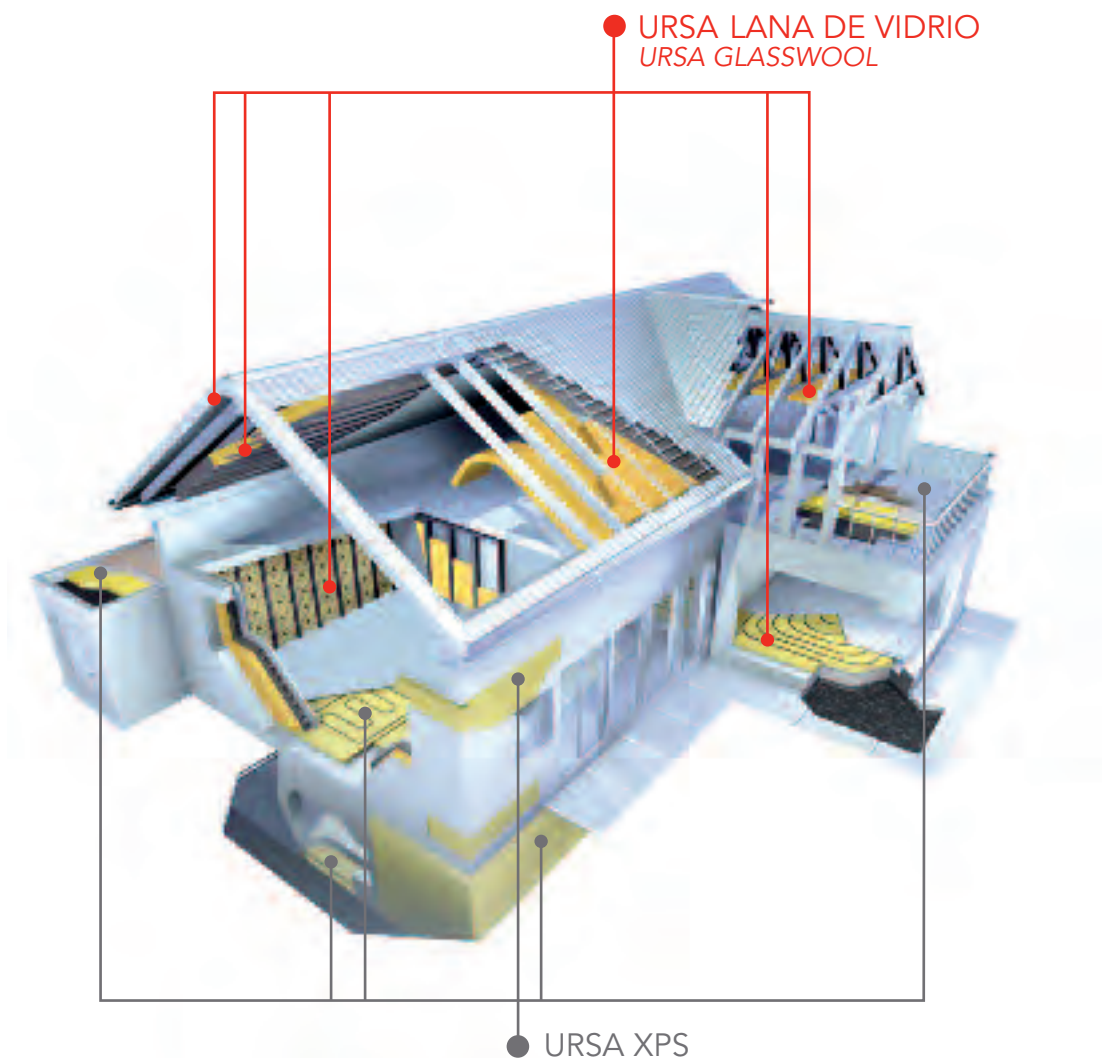
Roof tiles

Tuberías

Pipes

Aislantes

Insulation



DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD

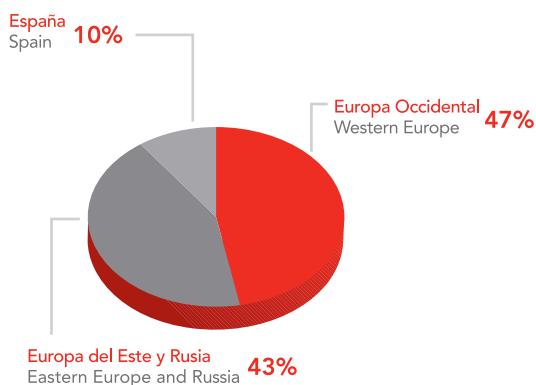
El negocio de aislantes de Uralita (URSA®), fabrica y comercializa soluciones de aislantes, principalmente para el sector de la construcción. URSA® fabrica dos tipos de materiales: lana de vidrio y XPS (poliestireno extruido). Su actividad se desarrolla en toda Europa y Rusia.

DESCRIPCIÓN BÁSICA DEL NEGOCIO

El mercado de productos aislantes en Europa alcanzó un tamaño aproximado de 6.900 millones de euros en 2006 y está dividido en tres grandes segmentos, agrupados en función del origen de su materia prima:

- Lanas minerales: compuesto fundamentalmente de productos aislantes de lana de vidrio y lana de roca, supuso en 2007 un 66% del mercado en volumen.
- Plásticos espumados: los productos más extendidos son poliestireno expandido (EPS), polies-

VENTAS POR ÁREAS GEOGRÁFICAS
SALES BY GEOGRAPHICAL AREA



BUSINESS DESCRIPTION

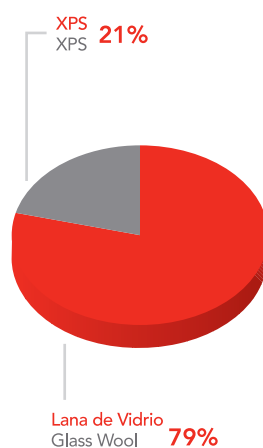
Uralita insulation business (URSA®) manufactures and sells insulation solutions, principally to the construction industry. URSA® manufactures two kinds of materials: glass wool and XPS (extruded polystyrene). It operates in Europe and Russia.

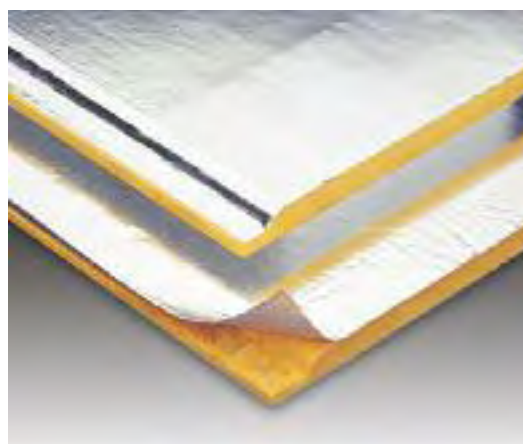
GENERAL OVERVIEW OF THE MARKET

The insulation materials market in Europe grew to approximately €6.9 billion in 2006 and is divided into three major segments, grouped by origin of the raw material:

- Mineral wool: made primarily from glass wool and stone wool insulation materials, accounted

VENTAS POR TIPO DE PRODUCTO
SALES BY PRODUCT





for approximately 66% of the total market measured by volume.

- Plastic foam: the most common materials in this market include expanded polystyrene (EPS), extruded polystyrene (XPS), and polyurethane /polyisocyanurate (PUR/PIR). The market share of foam insulation materials in Europe stood at 33% in 2006.
- Other materials: 1% market share in 2006.

USES FOR THE PRODUCT

Insulation materials are used in both the infrastructure and construction markets.

Mineral wools are used as insulation materials for roofing, roof cover, interior partition, external wall solutions and facing work due to their superior acoustic and thermal insulation qualities.

Foam insulation materials are used for outside walls, groundwork and coverings, and offer better resistance to water absorption.

tireno extruido (XPS) y poliuretano/poliisocianurato (PUR/PIR). Su cuota de mercado en Europa fue del 33% en 2007.

- Otro tipo de aislantes: Se trata generalmente de soluciones poco sofisticadas y su cuota de mercado en 2007 fue del 1%.

APLICACIONES DEL PRODUCTO

Cada producto aislante tiene un conjunto de aplicaciones específicas, donde sus características técnicas son las más adecuadas. Mientras que las lanas minerales son un excelente aislante para tejados, cubiertas, divisorias interiores, muros exteriores y fachadas (por sus características superiores en aislamiento térmico y acústico), los aislantes espumados ofrecen menor absorción de humedad y suelen por tanto ser empleados en los muros perimetrales, suelos y cubiertas.

ESTRUCTURA COMPETITIVA DEL NEGOCIO

El proceso de fabricación de aislantes es radicalmente distinto según se trata de un tipo de

material u otro. Por un lado, la industria de lanas minerales puede considerarse un negocio de costes fijos, donde el grado de utilización de las fábricas es determinante para la rentabilidad del negocio. En el lado opuesto, el negocio de aislantes espumados es una industria de costes variables, donde el precio de la materia prima plástica condiciona la rentabilidad del producto. Adicionalmente, la industria de lanas minerales tiene en la tecnología una fuerte barrera de entrada, mientras que en los aislantes plásticos puede considerarse que no existen barreras de entrada relevantes aunque esto puede variar según los requerimientos técnicos que cada país exige a los productos.

OFERTA Y DEMANDA DE LOS PRODUCTOS

La demanda de productos aislantes está estrechamente ligada a la evolución del sector de la construcción, tanto en obra nueva como en reforma, aunque son los factores culturales, climatológicos y regulatorios los que determinan la tasa de penetración en cada país. Generalmente las zonas con mayor consumo de aislantes per

COMPETITIVE STRUCTURE OF THE BUSINESS

The industrial manufacturing process for insulation materials varies widely between types of material. The mineral wool industry can be considered a fixed-cost business and therefore plant utilisation is a key factor in determining profitability. This industry also has high technological entry barriers and investment volumes. In contrast, foam insulation is a variable-cost industry, where the price of plastic raw materials influences product margins. Furthermore, foam insulation solutions are not deemed to have high entry barriers although this varies depending on the technical demands required of the products in each country.

DEMAND & SUPPLY

Demand for insulation materials is closely tied to the performance of both the new construction and reform segments in the construction sector, although cultural and climatic factors determine the rate of penetration in each country. In general, areas with higher per capita insulation material consumption rates are economically developed and have a colder climate where the environment carries more weight.

Going forward, increased energy efficiency driven by a need to reduce CO₂ emissions and the greenhouse effect is the best guarantee for success in the insulation industry. Insulation materials are the most efficient alternative for reducing household

cápita son aquellas económicamente desarrolladas, con un clima más frío y con una mayor preocupación por el impacto medioambiental.

A futuro, la búsqueda de mayor eficiencia, energética empujada por el incremento del precio de la energía y la necesidad de reducir las emisiones de CO₂, es la mayor garantía de éxito para la industria de aislamiento. Del total del consumo energético en Europa, el 40% se produce en las viviendas y los aislantes son la alternativa más eficiente para su reducción.

En el negocio de lanas minerales los cuatro primeros productores europeos acaparan una cuota de mercado significativa, mientras que en el caso de los aislantes espumados existe una gran fragmentación.

CLIENTES

El tipo de clientes de los fabricantes de aislantes depende del grado de desarrollo de la distribución de materiales de construcción. En aquellos países en los que el desarrollo es

mayor, los principales grupos de distribución están más consolidados y suelen englobar a distribuidores especialistas, cadenas generalistas de materiales de construcción y DIY ("Do it yourself") grandes superficies de bricolaje. En países menos desarrollados suele existir una distribución más atomizada y con varios escalones en los que la figura del "dealer" o intermediario de segundo nivel juega un papel importante. Excepto en casos muy puntuales las ventas directas a los instaladores son poco frecuentes.

POSICIÓN COMPETITIVA DE URALITA

Uralita es el tercer fabricante europeo de aislantes. Su portafolio de productos está compuesto de lana de vidrio (79% de las ventas en 2007) y de XPS (21,0% de las ventas en 2007).

Ursa® tiene diferentes posicionamientos estratégicos en función de la zona geográfica. Mientras en el centro y oeste de Europa, mercados con menos crecimiento y fuerte compe-

energy consumption, which in Europe accounts for 40% of all energy consumed.

Supply of insulation materials on the market is determined by the nature of each industry: while the four main producers in the mineral wool business in Europe hold a major market share, the foam insulation segment is largely fragmented.

CUSTOMER PROFILE

The profile of the insulation manufacturer customer varies greatly depending on how widely developed the distribution of construction materials is in a particular country. In countries where there is wide distribution, there is generally a widespread consolidation of the main distribution

groups that tend to include insulation specialist distributors, general distributors of construction materials and DIY ("Do It Yourself") stores. Distribution in less developed countries tends to be more segmented and multi-tiered where the role of a "dealer" or second-level intermediary is more prominent. Except in very specific cases, direct insulation sales to installers (larger installers) are fairly uncommon.

URALITA'S COMPETITIVE POSITION

Uralita is the third largest producer of insulation products in Europe. Its portfolio is composed of glass wool (approximately 79% of 2007 sales) and XPS (21.0% of 2007 sales).

tencia, la compañía ha optado por ofrecer un mejor servicio al cliente a precios competitivos, en el Centro/Este de Europa Ursa® ocupa posiciones de liderazgo y es una marca de referencia en aislantes.

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). Adicionalmente, se están construyendo dos nuevas fábricas de lana de vidrio, una en Reino Unido y otra en Ucrania, así como una fábrica de XPS en Rusia.

Producto Product	Principales competidores Main competitors	Posición de Uralita Uralita's Position
Lana de vidrio Glass wool	Isover (St. Gobain) Knauf Insulation Superglass	Nº2 Península Ibérica Nº 2 en Europa 2nd Iberian Peninsula 2nd Europe
XPS XPS	Dow Chemical BASF Jackson	Nº1 Península Ibérica Nº2 en Europa 1st Iberian Peninsula 2nd Europe

URSA® is strategically positioned differently according to the geographical area where it is present. While competition in Central Europe is very strong and the company has decided to compete by offering a better customer service at competitive prices, URSA® is well positioned in Eastern Europe compared to its competitors and has become a benchmark brand for insulation products.

URSA® currently has nine glass wool plants and four XPS plants, located in Spain (2), France (2), Belgium, Italy, Germany (2), Slovenia, Hungary, Poland and Russia (2). Additionally, two new glass wool factories are being built, one in United Kingdom and another one in Ukraine. An XPS plant is also being built in Russia.

MAPA DE INSTALACIONES PRODUCTIVAS MAP OF PLANT FACILITIES



EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO EN 2007

Evolución de las cifras clave (millones de euros) Key figures (million euros)	2003	2004	2005	2006	2007
Ventas Sales	434,5	435,3	440,0	495,9	542,4
EBITDA EBITDA	72,1	74,2	55,4	87,4	130,4
Margen s/ventas EBITDA Margin	16,6%	17,0%	12,6%	17,6%	24,0%
Plantilla a final de año Year-end headcount	2.239	2.239	2.188	2.004	2.049

El sector de aislantes tuvo un comportamiento muy positivo en 2007, especialmente durante la primera mitad del año, gracias al fuerte ritmo de edificación nueva en Europa del Este, a un invierno excepcionalmente suave y a la mayor demanda de aislantes en edificación y reforma en Europa Occidental.

En este contexto, aunque todos los productores europeos de lanas minerales tuvieron una elevada utilización de su capacidad, la situación de tensión de la oferta registrada en el primer trimestre per-

mitió al sector mantener los incrementos de precio que se produjeron a finales de 2006 y primer trimestre de 2007, incrementos que se redujeron ligeramente en los últimos meses del año.

En el negocio de aislantes plásticos, donde Ursa® está presente con el XPS, la demanda tuvo también un buen comportamiento, si bien la mayor intensidad competitiva hizo que los incrementos de precio no fuesen suficientes para compensar totalmente los mayores costes de las materias primas, especialmente en los mercados del sur de Europa.

BUSINESS PERFORMANCE IN 2007

The insulation sector showed very positive behaviour in 2007, particularly during the first half of the year, thanks to the strong pace of new construction, an exceptionally mild winter in Eastern Europe and higher demand for insulation in new construction and renovations in Western Europe.

The strong demand during the first half of the year allowed all European producers of mineral wools to achieve high levels of capacity utilization and, at the same time, to maintain price increases which took place at the end of 2006 and first quarter of 2007. These increments were slightly reduced in the last months of the year.

In the plastic insulation business, where Ursa® is present with XPS, demand also enjoyed positive behaviour, although higher competitive intensity made price increases insufficient to totally compensate for the higher costs of raw materials, specially in Souther European countries.

Ursa®'s sales reached 542.4 million euros (+9.4% vs. 2006). The increase in volumes and prices, the high level of glass wool factory utilization and the reduction of logistics and overhead costs, allowed Ursa® to reach an EBITDA of 130.4 million euros (+49.3% compared to 2006) with a sales margin of 24.0%, a historic record for this business and 6.4 p.p. better than 2006.

Las ventas de Ursa® ascendieron a 542,4 millones de euros, un 9,4% superiores a las de 2006. El incremento de volúmenes y precios, junto con el alto nivel de utilización de las fábricas de lana de vidrio y la reducción de costes logísticos y de estructura acometidos en periodos anteriores, permitieron a Ursa® alcanzar un EBITDA de 130,4 millones de euros (+49% respecto a 2006) con un margen sobre ventas del 24,0%, récord histórico del negocio y 6,4 p.p. mejor que 2006.



Throughout 2007 a number of measures were implemented in Ursa®, focused in assuring the profitability, sustainability and future business growth:

- Increase of capacity in current glass wool plants: enlargements already concluded in Novo Mesto

A lo largo de 2007 se implantaron una serie de medidas en Ursa® enfocadas a asegurar la rentabilidad, sostenibilidad y crecimiento futuros del negocio:

- Incremento de capacidad de lana de vidrio en las fábricas actuales: ampliaciones ya en marcha en Novo Mesto (Eslovenia) y Tchúdovo (Rusia) y en ejecución en Dabrowa (Polonia), Saint Avold (Francia) y Delitzsch (Alemania)
- Aprobación y arranque de construcción de nuevas fábricas de lana de vidrio en Ucrania y Reino Unido
- Aprobación y arranque de construcción de una nueva fábrica de XPS en Serpuchov (Rusia), fábrica que está previsto arranque el próximo mes de abril de 2008
- Revisión y posterior adecuación de procesos comerciales con el objetivo de mejorar el acceso al mercado
- Mejora de la eficiencia en producción y logística
- Inversión en áreas críticas: marca, I+D, sistemas de información

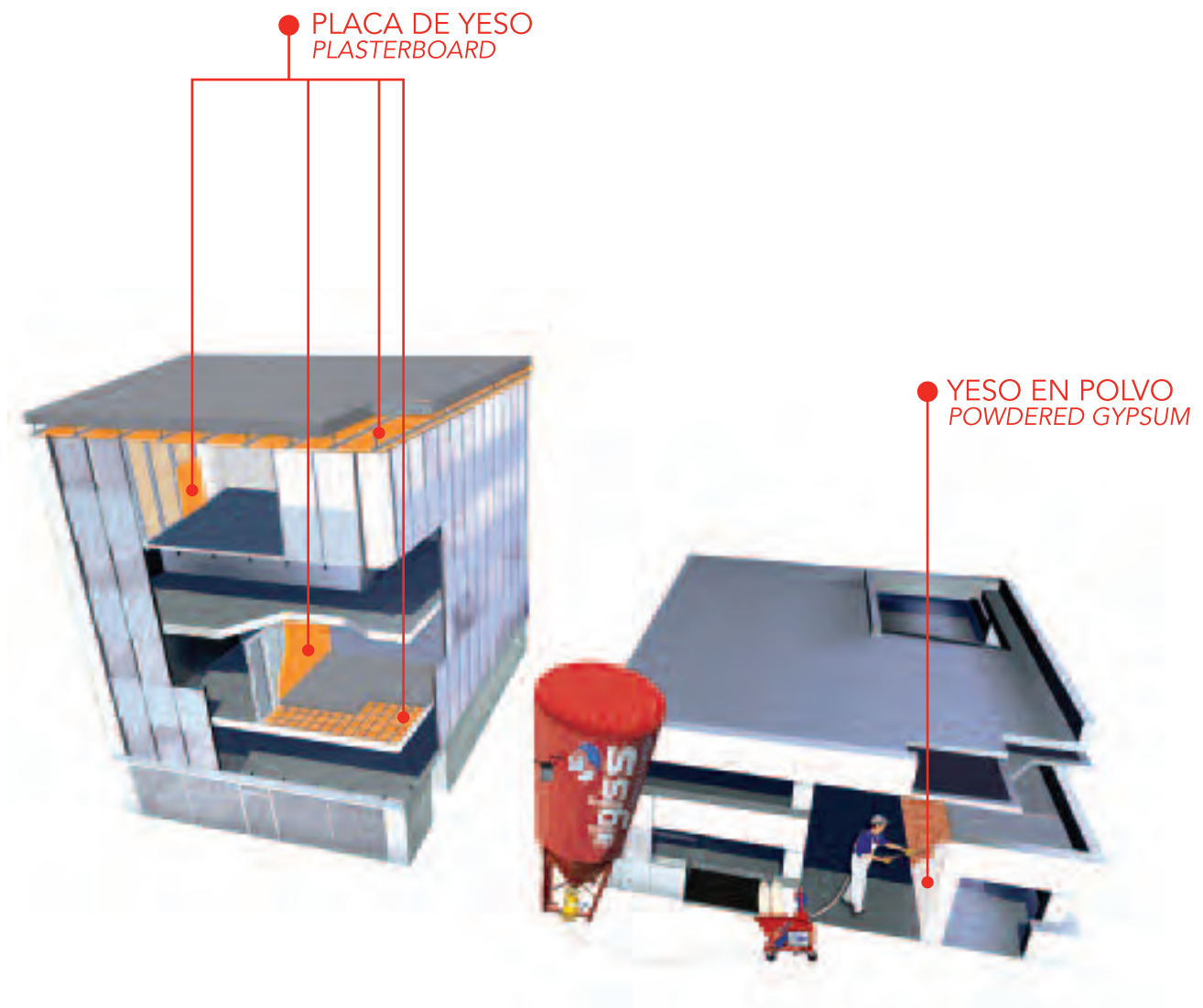
(Slovenia) and Tchúdovo (Russia) and in process in Saint Avold (France), Delitzsch (Slovenia) and Dabrowa (Poland)

- Approval and start building of new glass wool plants in Ukraine and the United Kingdom
- Approval and construction of a new XPS plant in Serpuchov (Russia), a facility which is scheduled to begin operations in April of 2008
- Review and update of commercial processes, aimed at improving access to markets
- Improvement of production and logistics efficiency
- Investment in key areas: brand, R&D, information systems

Yesos
Gypsum

PLADUR[®]
uralita

algíss
uralita



DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD

El negocio de yesos de Uralita fabrica y comercializa productos y soluciones constructivas para tabiquería interior en el sector de la edificación tanto residencial como no residencial. El negocio tiene dos líneas diferenciadas: sistemas de placa de yeso (Pladur®) y yeso en polvo (Algíss®). Su actividad se desarrolla en España y Portugal.

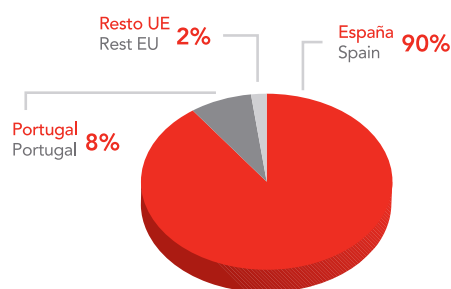


DESCRIPCIÓN BÁSICA DEL NEGOCIO

El mercado de soluciones de tabiquería interior para la edificación tuvo un tamaño en la Península Ibérica de aproximadamente 2.400 millones de euros en 2007. Dos son fundamentalmente los métodos constructivos empleados en este mercado:

- Tabiquería húmeda o tradicional: consiste en la construcción de tabiques con ladrillos o bloques de hormigón, para cuyo acabado es habitual emplear una capa de yeso en polvo que embellece el resultado final. Aproxima-

VENTAS POR ÁREAS GEOGRÁFICAS
SALES BY GEOGRAPHICAL AREA



BUSINESS DESCRIPTION

The gypsum business manufactures and sells building products and interior partition solutions for the residential and non-residential building construction sectors. It has two business lines: plasterboard systems (Pladur®) and powdered gypsum (Algíss®). It operates in Spain and Portugal.

- Traditional or wet plaster partition solutions: the construction of partitions with clay brick or concrete blocks, bound together with cement or mortar. A layer of powdered gypsum is usually used as a finish for this type of building method to improve the aesthetics of the end result of construction. Approximately 82% of the interior partitions in Spain were made using this method in 2007.

GENERAL OVERVIEW OF THE MARKET

The market for interior partition solutions for construction in Spain and Portugal was approximately €2.4 billion in 2007. There are primarily two building methods used in this market:

- Dry wall partition solutions: the construction of partitions with plasterboard, fastened with screws to a metal structure, generally steel profiles, to provide the consistency needed. Generally this type of solution does not require any additional finish since plasterboard itself already has the finish demanded by the market. This

damente el 82% de las tabiquerías interiores en España se realizaron con este tipo de método en 2007.

- Tabiquería seca: consiste en la construcción de tabiques con placa de yeso atornillados a una estructura metálica que le proporcionan la consistencia necesaria. Generalmente, este tipo de solución no precisa de acabados adicionales, al ser incorporados por la propia placa de yeso. La cuota de mercado en España de esta solución fue del 18% en 2007.

APLICACIÓN DEL PRODUCTO

El empleo de un método o de otro viene generalmente determinado por las costumbres constructivas: el menor tiempo de instalación de las tabiquerías secas así como sus propiedades técnicas y estéticas, son los principales factores que explican el incremento de la cuota de mercado de la tabiquería seca sobre las soluciones húmedas en los últimos años.

ESTRUCTURA COMPETITIVA DEL NEGOCIO

Si bien los procesos productivos de placa de yeso y de yeso en polvo, son muy diferentes, ambos utilizan el mineral de yeso como principal materia prima. Su disponibilidad en las cercanías de la fábrica es un elemento clave, al ser el yeso un mineral con escaso valor añadido antes del proceso de fabricación. El resto de procesos son diferentes entre los dos produc-



building solution had a 18% market share in Spain in 2007.

USES FOR THE PRODUCT

The usage of dry wall partition solutions or wet plaster partitions is determined by local construction habits. Plasterboard market share has constantly increased over the last years because of its shorter installation time and because of its technical and aesthetic characteristics.

COMPETITIVE STRUCTURE OF THE BUSINESS

Although the processes used to produce plasterboard and powdered gypsum differ widely, the products share a common origin: the mineral gypsum. The availability of the raw material in the surroundings of the plants is key to the success of the industry since gypsum is a mineral with little added-value prior to the manufacturing process. The rest of the process differs greatly in each solution and this determines the competitive structure of the market. On the one hand, the

tos. Por un lado, la industria de placa de yeso tiene unas altas barreras de entrada, basadas en la tecnología, así como en las altas inversiones necesarias para el desarrollo de este tipo de negocio. Por otro lado, la industria de yeso en polvo no tiene barreras de entrada significativas más allá de la disponibilidad del mineral de yeso, siendo las inversiones necesarias relativamente bajas.



OFERTA Y DEMANDA DEL PRODUCTO

La demanda de placa de yeso y de yeso en polvo viene determinada por la evolución de los mercados de edificación nueva, tanto residencial como no residencial, y reforma.

A futuro, si bien se prevé una reducción del mercado de obra nueva residencial en la Península Ibérica, se estima que el mercado de reforma y de construcción no residencial capture parte de la inversión destinada en el pasado a la obra nueva.

En el negocio de placa de yeso existen en la Península Ibérica tres productores principales y uno de tamaño reducido que concentran el 100% de la cuota de mercado. A lo largo de 2007 la capacidad se ha incrementado de cara a atender la evolución prevista a futuro del mercado.

En el mercado de yeso en polvo en la Península Ibérica, la oferta está constituida por competidores locales, generalmente empresas familiares y aparte de Uralita sólo existe otro competidor a nivel nacional.

plasterboard industry has high entry barriers as a result of the technology needed and the high investment to develop a plant. On the other hand, the gypsum industry does not have major entry barriers –other than the availability of gypsum mineral– and the level of investment needed is relatively low compared to that needed for plasterboard.

DEMAND & SUPPLY

Demand for plasterboard and powdered gypsum is determined by the performance of the construction markets and specifically by the new building, both residential and non-residential, and reform markets.

A slowdown in new residential building construction in Spain and Portugal is on the horizon, and the reform and non-residential markets are expected to attract part of the investment allocated in the past to new building.

There are three main players in the plasterboard business in Spain and Portugal, in addition to one other with a smaller stake. These make up practically 100% of the market. In 2007, capacity increases in the sector to cover the level of market performance expected in the future were carried out.

In the powdered gypsum market in Spain and Portugal, local competitors, generally family businesses, make up the supply and, apart from Uralita, only one competitor exists at national level.

CLIENTES

Los clientes de esta industria en la Península Ibérica son los instaladores de placa de yeso y los aplicadores de yeso. Habitualmente se establece una estrecha relación cliente-fabricante.

POSICIÓN COMPETITIVA DE URALITA

Los sistemas constructivos Pladur®, son líderes en el mercado ibérico, habiéndose convertido la marca Pladur® prácticamente en el genérico para denominar el producto de placa de yeso. Esta fortaleza comercial, unida a una estrecha

relación con los clientes, conforma la principal ventaja competitiva del negocio.

Por otro lado, Algíss® es el segundo competidor del mercado ibérico por volumen, si bien es el líder tanto por amplitud de gama como por calidad de producto. Algíss® continúa desarrollando el mercado de productos de mayor valor añadido, que ofrecen ventajas tanto en eficiencia de aplicación como en calidad.

La fabricación de Pladur® está actualmente concentrada en la fábrica de Valdemoro (Madrid), estando prevista en 2009 la apertura de

Producto <i>Product</i>	Principales competidores <i>Main competitors</i>	Posición de Uralita <i>Uralita's Position</i>
Placa de yeso Plasterboard	BPB Iberplaco Knauf Fibroplac	Nº1 Península Ibérica 1st Iberian Peninsula
Yeso en polvo Powdered gypsum	Placo Yetosa Yemasa Yesos Albi Yedesa	Nº2 Península Ibérica 2nd Iberian Peninsula

CUSTOMER PROFILE

The customers in this industry in Spain and Portugal are plasterboard installers and plasterers. A close relationship is typically formed between the customer and manufacturer.

URALITA'S COMPETITIVE POSITION

Pladur® construction systems lead the Iberian market where the Pladur® brand name has virtually become the generic term for plasterboard. This commercial strength, coupled with a close collaborative relationship with customers that is typically long term, constitutes the main competitive advantage of this business.

Algíss® ranks second in the Iberian market in terms of sales volume although it is the market leader of product range and quality. Algíss® continues developing higher value added products, offering ease of application and higher quality.

Pladur® production is carried out at the Valdemoro (Madrid) plant and a new plant is due to open in Gelsa (Zaragoza) in 2009. Four plants, located in Spain in the provinces of Navarra, Girona, Madrid and Alicante, service Algíss® customers, and a further plant in Martos (Jaén) will be added to the network in 2008.

BUSINESS PERFORMANCE IN 2007

Plasterboard market penetration in Spain continued to grow in 2007 to an estimated 18% (+1% p.p. vs. 2006). On the other hand, the powdered gypsum market decreased by an estimated 6%, affected by a lower building construction activity in Spain.

In this context, sales in the gypsum business increased to 246.3 million euros, 5.1% above 2006, with a different performance in both businesses.

EBITDA was 67.4 million euros, 2.4% below 2006. The reduction in margins was due mainly

una nueva fábrica en Gelsa, Zaragoza. Los clientes de Algíss® son suministrados desde nuestras cuatro fábricas en las provincias de Navarra, Gerona, Madrid y Alicante, a las que durante 2008 se incorporará una nueva fábrica en Martos, Jaén.

EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO EN 2007

La penetración de la placa de yeso en España continuó creciendo hasta una cifra estimada del 18% (+1 p.p. vs. 2006). En cambio, el mercado

de yeso en polvo descendió alrededor de un 6% afectado por la menor actividad de edificación en España.

En este contexto, las ventas del negocio de yesos fueron de 246,3 millones de euros, 5,1% superior a las de 2006, con un comportamiento dispar en ambos negocios.

El EBITDA fue de 67,4 millones de euros, un 2,4% inferior al de 2006. La reducción de márgenes se debió principalmente a los mayores costes de aprovisionamiento de placa de yeso



MAPA DE INSTALACIONES PRODUCTIVAS
MAP OF PLANT FACILITIES



Evolución de las cifras clave (millones de euros) Key figures (million euros)	2003	2004	2005	2006	2007
Ventas Sales	164,7	182,2	199,6	234,4	246,3
EBITDA EBITDA	45,6	52,2	58,5	69,1	67,4
Margen s/ventas EBITDA Margin	27,7%	28,6%	29,3%	29,5%	27,4%
Plantilla a final de año Year-end headcount	531	509	492	510	539

ya que se incrementó la importación de producto. Esta importación de producto, que se está haciendo dada la saturación de la fábrica de Valdemoro, continuará hasta que en 2009 se ponga en funcionamiento la nueva fábrica de Gelsa (Zaragoza).

A lo largo del ejercicio 2007 se adoptaron una serie de medidas destinadas a asegurar la posición competitiva del negocio a medio y largo plazo:

- Avance en la construcción de la fábrica de Pladur® en Gelsa y de la fábrica de Algíss® en Andalucía
- Desarrollo de una nueva gama de productos (pastas y perfiles) para el negocio de Pladur®
- Mejora del posicionamiento comercial (p.ej., desarrollo de nuevos modelos de llegada a clientes y planificación comercial)
- Apuesta por la innovación (p.ej., implantación de un laboratorio de I+D en la fábrica de Yeso en Polvo en Valdemoro).

to the greater costs of sourcing plasterboard in the last quarter as imports of finished product increased and part of 2008 imports were moved forward. Finished product imports, which are taking place due to the saturation of the Valdemoro plant and in preparation for the new plant start-up at Gelsa (Zaragoza) in 2009, will continue during 2008.

During 2007, a series of measures were adopted to assure the business' competitiveness in the medium and long term:

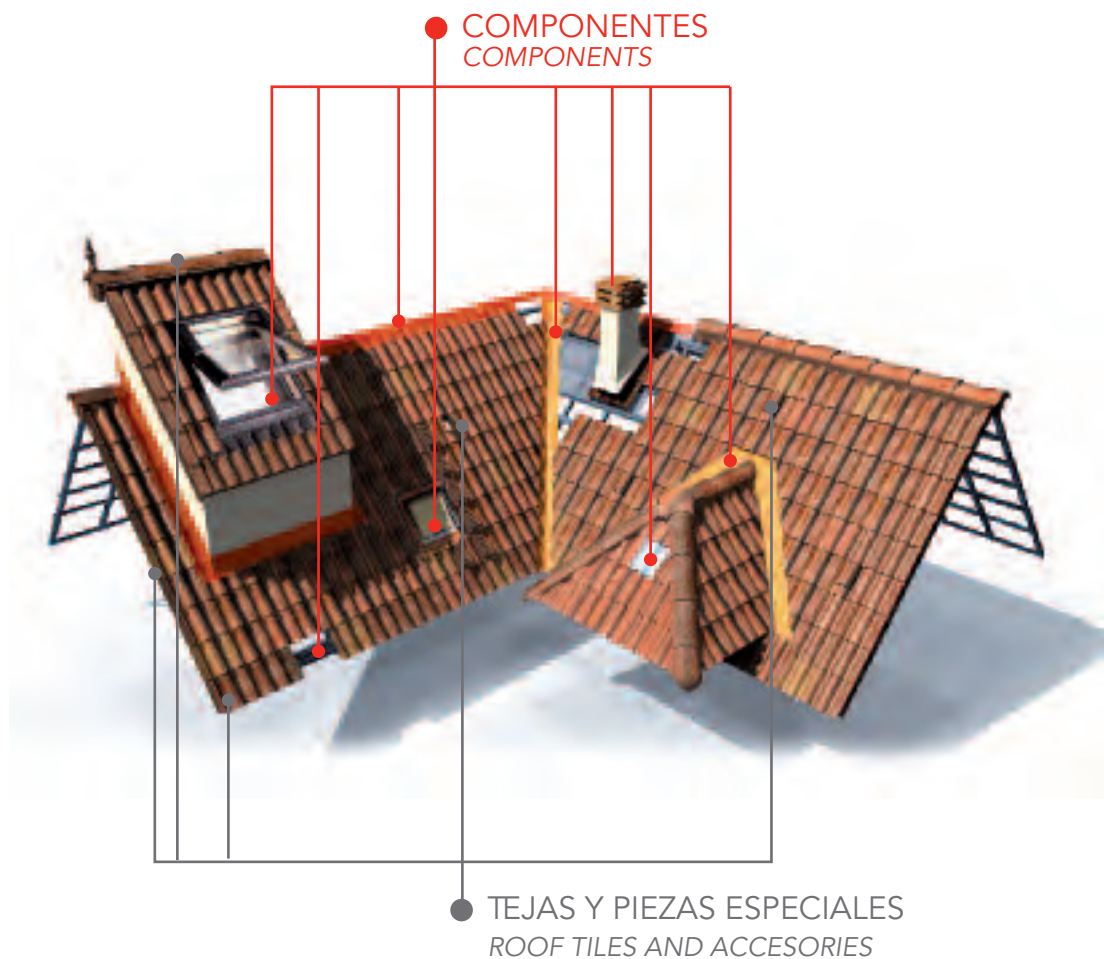
- Progress in the Pladur® plant construction at Gelsa and the Algíss® plant in Andalucía.
- Development of a new range of products (joining compounds and metal studs) for the Pladur® business

- Improvement in commercial positioning (e.g. development of new go-to-market and commercial planning models)
- Focus on quality and innovation of the Algíss® business (e.g. implementation of the R&D lab at the Valdemoro site).

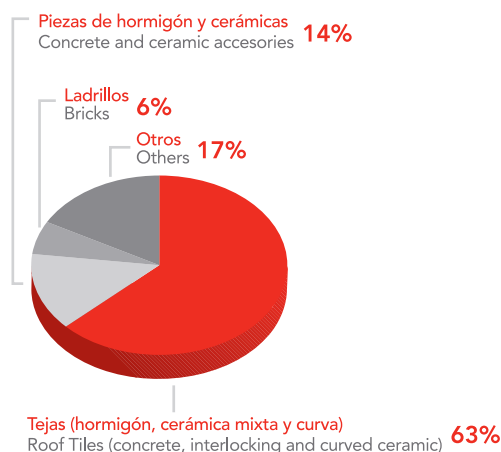


Tejas

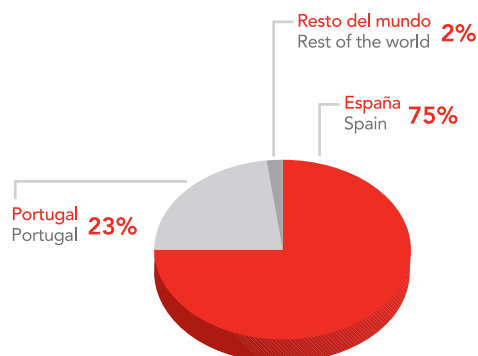
Roof tiles



VENTAS POR TIPO DE PRODUCTO
SALES BY PRODUCT



VENTAS POR ÁREAS GEOGRÁFICAS
SALES BY GEOGRAPHICAL AREA



DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD

El negocio de tejas de Uralita (Cobert®) produce y vende tejas de hormigón, tejas cerámicas mixtas y curvas, piezas especiales, ladrillos y soluciones integrales para tejados. Su actividad se desarrolla principalmente en España y Portugal.

DESCRIPCIÓN BÁSICA DEL NEGOCIO

Durante el año 2007 se construyeron en la Península Ibérica aproximadamente 75 millones¹ de metros cuadrados de tejados, de los que el 25% correspondieron a cubiertas planas y el 75% a cubiertas inclinadas.

BUSINESS DESCRIPTION

Uralita's roof tiles business (Cobert®) manufactures and sells concrete tiles, mixed ceramic and curved tiles, special pieces, bricks and integral roofing solutions. It operates mainly in Spain and Portugal.

- Ceramic roof tiles: roof tiles made of clay, pressed or extruded, and later dried and fired in a kiln.
- Concrete roof tiles: roof tiles made through extrusion using a mould and from a mineral grain, cement, pigment and water-based mortar.

GENERAL OVERVIEW OF THE MARKET

In 2007, approximately 75 million¹ square metres of roof tiles were manufactured, of which 25% were flat roofs and 75% pitched roofs.

The roof tiles market in Spain and Portugal stood at €325 million in 2007². The roof tiles used regularly in construction in Spain and Portugal are made of one of two types of materials:

USES FOR THE PRODUCT

Ceramic tiles have traditionally been the incumbent roofing material in Spain and Portugal, in the 70's the concrete tile entered the market bringing in new technical characteristics. The improvements of the manufacturing process of ceramic tiles in the second half of the 20th Century have improved the quality and aesthetics of the product. The product used varies among different regions because of local construction habits.

^{1,2} Fuente: Uralita

^{1,2} Source: Uralita



El mercado de tejas en la Península Ibérica tuvo un tamaño de 325 millones de euros en 2007². Hay dos tipos de tejas empleados habitualmente en España y Portugal:

- Tejas cerámicas: tejas conformadas con arcilla, prensada o extruida, sometidas posteriormente a procesos de secado y cocción en horno.
- Tejas de hormigón: tejas conformadas mediante extrusión sobre un molde y compuestas de un mortero a base de granos minerales, cemento, pigmentos y agua.

APLICACIÓN DE LOS PRODUCTOS

Si bien la teja cerámica ha sido el producto dominante en la Península Ibérica durante largo tiempo, en los años 70 apareció la teja de hormigón aportando nuevas características técnicas. Las mejoras tecnológicas en el proceso de fabricación de la teja cerámica experimentadas a finales del siglo XX han otorgado a este producto altos niveles de calidad y mejoras estéticas.

COMPETITIVE STRUCTURE OF THE BUSINESS

Production processes differ for each type of roof tile. The ceramic tile industry is a high fixed-cost business and it operates optimally when plants reach maximum utilisation levels. However, concrete tiles is a variable costs business, and is therefore better able to respond to fluctuations in demand.

DEMAND AND SUPPLY

The demand for roof tiles is directly contingent upon the investment in residential reforms and new building construction. The business related

to the latter is more prominent at the moment and is expected to be affected to a greater extent by the economic slowdown.

In order to address this situation, Uralita is focusing on higher quality roof tiles that will enable it to compete in a more reduced market with a higher share of reform activity.

The market is highly fragmented, with over 20 competitors in Spain and Portugal, although the five largest players represent over 70% of the market.

Overall, neither business has significant barriers of entry beyond availability of clay as the raw material to manufacture ceramic tiles.

² Fuente: Uralita

² Source: Uralita

cas. El tipo de producto demandado a lo largo de la Península Ibérica está ligado a las costumbres constructivas y estéticas, lo cual ofrece oportunidades a ambas soluciones.

ESTRUCTURA COMPETITIVA DEL NEGOCIO

Los procesos productivos de cada tipo de tejas son diferentes entre sí. Por un lado la industria de teja cerámica es un negocio con altos costes fijos, al ser un proceso continuo en el que el horno no se puede parar. Sin embargo, las tejas de hormigón son una industria de costes variables, con mayor flexibilidad para ajustar la producción a la demanda.

OFERTA Y DEMANDA DE LOS PRODUCTOS

La demanda de tejas está directamente condicionada por la inversión en obra nueva y reforma residencial. El negocio asociado a obra nueva tiene un mayor peso en la actualidad y se espera que se vea afectado por la desaceleración económica.

Para contrarrestar esta coyuntura, Uralita apuesta por las tejas de mayor calidad que le permitirán competir en un mercado más reducido y con mayor peso de la actividad de reforma.

El mercado está bastante fragmentado, con más de 20 competidores en la Península Ibérica, si bien los cinco mayores productores representan más del 70% de la oferta.

En términos generales, en ninguno de los dos negocios se aprecian barreras de entrada significativas, más allá de la disponibilidad de arcilla como materia prima en la fabricación de tejas cerámicas.

CLIENTES

Los clientes habituales de este tipo de negocio son los distribuidores mayoristas de materiales de construcción, que venden las tejas a las empresas constructoras encargadas de su instalación. En algunos casos Uralita vende sus productos directamente a instaladores pres-tándoles además apoyo técnico.

CUSTOMER PROFILE

The regular customers of this type of business include wholesale distributors of construction materials that sell roof tiles to construction companies who then install them. In some cases, Uralita sells its products to installers directly and also provides them with technical support.

URALITA'S COMPETITIVE POSITION

Uralita continues to lead the Iberian roof tile market, both in concrete tiles and in ceramic tiles. The wide range of roof tiles offered under the Cobert® brand is one of its major competitive ad-

vantages, as is the close relationship it maintains with its distribution channel.

Cobert® meets the demand for concrete tiles with six plants located in Ávila (2), Barcelona, Álava, Madrid and Seville. The ceramic tile market is supplied with the Group's seven plants located in Alicante (2), La Rioja, Toledo and Portugal (3). In addition, Cobert® has a brick manufacturing plant in Portugal.

In 2007, Uralita acquired Imerys high quality ceramic roof tiles business in Spain and Portugal. Additionally a new roof tiles plant with the latest technology is being built in Portugal.

POSICIÓN COMPETITIVA DE URALITA

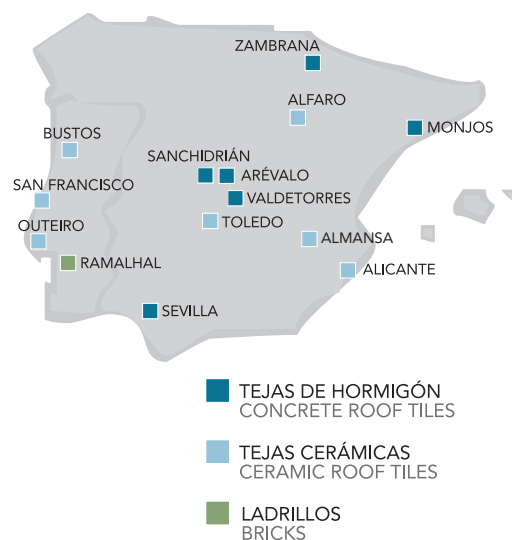
Uralita continúa con una destacada posición de liderazgo en el mercado ibérico de de tejas, tanto en tejas de hormigón como en tejas cerámicas.

La oferta de una amplia gama de tejas bajo la marca Cobert® supone una de sus mayores ventajas competitivas frente a la competencia, así como la estrecha relación con el canal.

Cobert® cubre la demanda de tejas de hormigón desde las seis fábricas situadas en Ávila (2), Barcelona, Álava, Madrid y Sevilla. El mercado de teja cerámica es abastecido desde las siete fábricas situadas en Alicante, Albacete, La Rioja, Toledo y Portugal (3). Adicionalmente Cobert® dispone de una fábrica de ladrillos en Portugal.

En 2007 se adquirió al Grupo francés Imerys, una fábrica de tejas cerámicas de alta calidad en Almansa. Adicionalmente está en proceso de construcción una nueva fábrica de tejas de última tecnología en Portugal.

MAPA DE INSTALACIONES PRODUCTIVAS
MAP OF PLANT FACILITIES



Producto <i>Product</i>	Principales competidores <i>Main competitors</i>	Posición de Uralita <i>Uralita's Position</i>
Tejas y piezas Roof tiles and accessories	Cerámica La Escandella Cerámicas F.R. Borja Coelho da Silva Tejas Castilla La Mancha S.A.	Nº1 Península Ibérica 1st in the Iberian Peninsula

BUSINESS PERFORMANCE IN 2007

The roof tiles business decreased in 2007 by an estimated 10% in Spain due to lower activity in new construction, mainly in the Eastern (Levante) and Southern regions of the Iberian Peninsula. In Portugal, the market remained relatively stable with respect to the prior year, but at very low activity levels.

In this context, Cobert® increased its sales by 4.1% to 107.2 million euros. Part of this growth was due to the acquisition of the Imerys roof tiles business

in Spain and Portugal in the month of September. Sales in Spain were affected by market conditions while in Portugal the new commercial policies implemented drove sales growth above the sector.

Cobert® EBITDA was 16.7 million euros, 1.5% below 2006 due to more intense competition which was partly compensated by overhead reduction efforts implemented in previous years. In anticipation of the expected evolution of the sector, Cobert® progressed with its strategic re-orientation towards better quality roof tiles (better technical characteristics and better aes-

EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO EN 2007

En España, el mercado de tejas descendió en 2007 un 10% por la menor actividad del mercado de nueva edificación principalmente en las áreas de Levante y Sur de la Península Ibérica. En Portugal el mercado se mantuvo relativamente estable con respecto al año anterior, pero a unos niveles de actividad aún bajos.

En este contexto, Cobert® aumentó sus ventas un 4,1% hasta 107,2 millones de euros. Parte de este crecimiento lo aportó la adquisición del negocio de tejas de Imerys en España y Portugal en el mes de septiembre. El volumen de ventas en España se vio afectado por la situación general del mercado mientras que en Portugal la nueva política comercial ejecutada por el negocio permitió incrementar las ventas por encima del crecimiento del sector.

El EBITDA de Cobert® fue de 16,7 millones de euros, un 1,5% inferior a 2006, debido a la mayor intensidad competitiva, que en parte pudo com-

pensarse por los esfuerzos de reducción de costes de estructura acometidos en años anteriores. Ante la previsible evolución del sector, Cobert® avanzó en su reorientación estratégica hacia tejas de mayor calidad (mejores características técnicas y estéticas) que le permitirán competir en un mercado más reducido y con mayor peso de la actividad de renovación. Las medidas tomadas en este sentido a lo largo de 2007 fueron:

- Adquisición del negocio de teja cerámica de Imerys en España, reforzando el posicionamiento de Cobert® en tejas de alta gama
- Inicio de la adaptación tecnológica de la planta de teja cerámica en Outeiro (Portugal) que permitirá fabricar tejas de mayor valor añadido
- Desarrollo de nuevas gamas de tejas (p.ej. tejas de hormigón pintadas, tejas cerámicas Corinto y tejas con acabado rugoso H-Compact)
- Implantación de un call center para fortalecer el Área de Servicio al Cliente
- Optimización de los costes de estructura del negocio

Evolución de las cifras clave (millones de euros) Key figures (million euros)	2003	2004	2005	2006	2007
Ventas Sales	260,8	230,3	182,6	102,9	107,2
EBITDA EBITDA	33,3	32,3	21,8	17,0	16,7
Margen s/ventas EBITDA Margin	12,8%	14,0%	11,9%	16,5%	15,6%
Plantilla a final de año Year-end headcount	1.568	1.529	921	640	729

Nota: Las ventas no incluyen las ventas intragrupo y las de los negocios estratégicos desinvertidos.
 Note: Sales do not include intra-group sales and those from divested business.

thetics) which will allow it to compete in a more reduced market and with a greater weight of reform activity. The measures undertaken during 2007 to this end were:

- Acquisition of Imerys' ceramic roof tiles business in Spain and Portugal, reinforcing the positioning of Cobert® in quality roof tiles

- Start of the technological update of the ceramic roof tiles plant in Outeiro (Portugal) which will allow for the production of higher value added roofing tiles
- Development of a new line of roof tiles (e.g. H Compact and Corinto tiles)
- Implementation of a call centre to strengthen the Customer Service Area
- Optimization of overhead costs

Tuberías

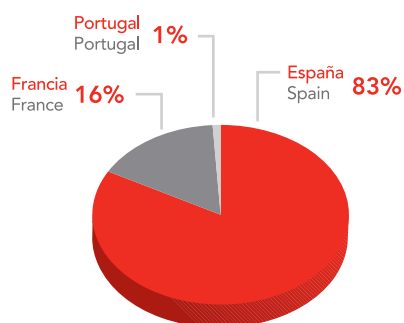
Pipes



DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD

El negocio de tuberías de Uralita (Adequa®) produce y vende conducciones y accesorios en materiales plásticos (PVC y poliéster reforzado con fibra de vidrio) para los sectores de edificación e infraestructuras. Su actividad se desarrolla en España, Francia y Portugal.

VENTAS POR ÁREAS GEOGRÁFICAS
SALES BY GEOGRAPHICAL AREA

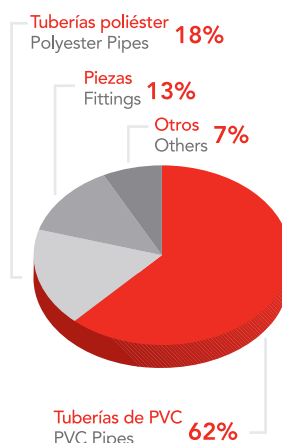


DESCRIPCIÓN BÁSICA DEL NEGOCIO

El mercado de tuberías en el que opera Uralita tiene un tamaño aproximado de 1.200 millones de euros¹ y puede dividirse en dos grandes bloques:

- Infraestructuras: este segmento supone el 65% del total del mercado. Las tuberías empleadas en este mercado sirven para el transporte de líquidos, fundamentalmente agua, desde los grandes abastecedores (presas, es-

VENTAS POR TIPO DE PRODUCTO
SALES BY PRODUCT



BUSINESS DESCRIPTION

Uralita's pipes business (Adequa®) manufactures and sells pipes and accessories made of plastic materials (PVC and polyester reinforced with glass fibre) for the infrastructure and building sectors. It operates in Spain, France and Portugal.

GENERAL OVERVIEW OF THE MARKET

The pipes market in which Uralita operates totals approximately €1.2 billion¹ and can be divided into two large segments:

- Infrastructure: this segment accounts for 65% of the total market. Pipes in this market are used to convey liquids, primarily water, from large supplies (dams, treatment stations, desalination plants, channels, etc.) to the service connection for consumers (family homes, companies, farmers, etc.). This segment also includes waste water collection from consumers to treatment plants.
- Building construction: this segment accounts for 35% of the total pipes market in which Uralita operates. The pipes in this market are used in building construction to convey water from the general service connection to taps, sanitary ware, etc. and later return the waste water via the sewer system.

¹ Fuente: Uralita

¹ Source: Uralita

taciones depuradoras etc.) hasta la acometida de los consumidores (viviendas familiares, empresas, agricultores, etc.). También se incluye en este segmento la recogida de aguas utilizadas desde los consumidores hasta las plantas depuradoras.

- Edificación: supone el 35% del total del mercado de tuberías en las que opera Uralita. Las tuberías de este mercado son las empleadas dentro de las edificaciones para transportar el agua desde la acometida general hasta los grifos, sanitarios, etc. y posteriormente devolver las aguas utilizadas a la red de alcantarillado.

APLICACIÓN DE LOS PRODUCTOS

El material con el que se producen las tuberías para un segmento u otro de mercado es diferente. Mientras que en el segmento de infraestructuras los materiales más empleados son el acero, el hormigón, el poliéster reforzado y el PVC, en el caso de las tuberías para edificación el material empleado mayoritariamente es el plástico (PVC, polietileno o polibutileno).

ESTRUCTURA COMPETITIVA DEL NEGOCIO

Los procesos industriales de las tuberías de PVC y las de poliéster reforzado con fibra de vidrio son muy diferentes entre sí. La fabricación de tuberías de PVC es un negocio con bajas barreras de entrada, si bien las economías de escala son importantes para disponer de unos costes de fabricación inferiores a aquellos fabricantes de menor tamaño. Por otro lado, la industria de tuberías de poliéster reforzado con fibra de vidrio presenta en la tecnología una barrera de entrada.

OFERTA Y DEMANDA DE LOS PRODUCTOS

Las razones que explican la demanda de tuberías son diferentes en cada uno de los segmentos del mercado. Por un lado, en el segmento de infraestructuras está directamente relacionada con las inversiones por parte de las Administraciones Públicas, en asuntos referentes a la renovación de las actuales redes de distribución y recogida, creación de nuevas redes y

USES FOR THE PRODUCT

The material used to manufacture pipes varies between segments. While in the infrastructures market the materials used are steel, concrete, polyester and PVC, in the building construction market plastic materials (PVC, polyethylene or polybutylene) are used most.

COMPETITIVE STRUCTURE OF THE BUSINESS

The industrial processes for pipes made with PVC and others with polyester reinforced with glass fibre are very different. While the PVC pipe manufacturing business has low entry barriers, economies of scale do exist and allow large manufacturers to

enjoy lower manufacturing costs than smaller manufacturers. In turn, the polyester reinforced with glass fibre industry has a high technological entry barrier.

DEMAND AND SUPPLY

The drivers of demand for pipes differ in each of the market segments. Demand in the infrastructure segment is directly related to the investments made by public administrations in matters relating to the renovation of current distribution and collection systems, creation of new water networks and the expansion of current ones. Meanwhile, demand in the building segment is directly related to new residential building activity, although refurbishment is gaining ground.



ampliación de las existentes. Por otro lado, el segmento de edificación está directamente relacionado con la actividad de obra nueva residencial, si bien la renovación va ganando más peso dentro de este mercado.

A futuro, se prevé que la demanda de tuberías para el sector de infraestructuras crezca, tanto por el crecimiento de las redes de abastecimiento en España como por la necesidad de proceder a la renovación de la red actual. En cuanto al mercado de edificación, la caída prevista de la inversión en obra nueva residencial tendrá un impacto negativo, si bien en cierta medida amortiguado por la mayor inversión en reforma.

El mercado de tuberías para edificación tradicionalmente ha ofrecido un limitado potencial de diferenciación, si bien determinadas soluciones técnicas como tuberías antirruido o resistentes al fuego tienen cada vez mayor peso.

Por otro lado, nuestros productos tienen ventajas competitivas en el mercado de infraestructuras respecto a productos sustitutivos (mayor

rapidez de instalación y características técnicas iguales o superiores).

CLIENTES

Los clientes de los fabricantes de tuberías son diferentes según el segmento de mercado en el que nos encontremos. En el segmento de infraestructuras el cliente habitual son las compañías constructoras. En el segmento de la edificación, sin embargo, los clientes habituales son los distribuidores de materiales de construcción, dado que son los que venden el producto a los instaladores.

POSICIÓN COMPETITIVA DE URALITA

Uralita ocupa una posición de liderazgo en el mercado de tuberías, con una cuota aproximada del 10% en el mercado en general y de un 20% en el mercado de tuberías de PVC.

En el mercado de infraestructuras, la experiencia de Adequa® como uno de los productores más experimentados le ha permitido ganarse la

Going forward, demand for pipes is expected to increase for the infrastructure sector, both due to an increase in Spain's supply systems and the need to renovate the current system. In the building market, the forecast fall in investment in new residential building will have a negative impact, although this should be offset to a certain extent by greater investment in reforms.

The infrastructures pipes market has traditionally offered limited differentiation potential, although some technical solutions like anti-noise and fire resistant pipes are gradually becoming more important.

On the other hand, our products have competitive advantages in the infrastructures market

compared to substitutes (ease of installation and equivalent or superior technical characteristics).

CUSTOMER PROFILE

Customers of pipe manufacturers vary according to the market segment. In the infrastructure segment, the typical customer is a construction company. In the building segment, however, the typical customer is a distributor of construction materials that in turn sells the product to installers.

URALITA'S COMPETITIVE POSITION

Uralita holds a leading position in the pipes market with an approximate 10% market share overall and 20% share in the PVC pipes market.

Producto <i>Product</i>	Principales competidores <i>Main competitors</i>	Posición de Uralita <i>Uralita's Position</i>
Tuberías de PVC PVC pipes	Ferroplast/Tuyper Politejo Plomífera Pipelife	Nº 2 Península Ibérica 2nd in Spain and Portugal
Tuberías de poliéster Polyester pipes	Proteca y Ecopol Amitech Delta Tubos Castilla León	Nº 1 en la Península Ibérica 1st in Spain and Portugal
Piezas Fittings	Jimten Riuvert/Nicoll Ibide Crearplast	Nº 1 en España 1st in Spain and Portugal

confianza de los clientes y en la actualidad goza de una sólida presencia comercial en la prescripción del producto. El portafolio de productos para este segmento está compuesto de siete categorías, si bien son tres las que con-

centran el 80% de las ventas (tuberías corrugadas, tubos de PVC presión y tubos de poliéster).

En el mercado de edificación, Adequa® mantiene un fuerte posicionamiento en el canal,

MAPA DE INSTALACIONES PRODUCTIVAS MAP OF PLANT FACILITIES



- TUBERÍAS PVC PVC PIPES
- TUBERÍAS POLIÉSTER POLYESTER PIPES
- ACCESORIOS PVC PVC ACCESSORIES
- ACCESORIOS PE, PP Y PVC PE, PP AND PVC ACCESSORIES

tanto en España como en Francia, lo que le permite acceder con facilidad al instalador de tuberías. Adicionalmente, el complemento de la oferta de tuberías con la fabricación y comercialización de piezas, refuerza el posicionamiento de la compañía.

Adequa® cubre la demanda de sus productos con tres fábricas de tuberías de PVC (Barcelona, Ciudad Real y Málaga), una fábrica de poliéster reforzado con fibra de vidrio (Ciudad Real) y dos fábricas de accesorios plásticos (Alicante y Guadalajara).

EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO EN 2007

El mercado de tuberías plásticas creció significativamente en 2007 en España, fundamentalmente en el segmento de infraestructuras hidráulicas, gracias al aumento del gasto en obra pública.

Las ventas de Adequa® crecieron un 17,9% con respecto a 2006 hasta 198,8 millones de euros. El crecimiento se debió al mayor volumen de



In the infrastructure market, the experience of Adequa® as one of the oldest manufacturers has allowed it to earn the trust of its customers and it currently has a solid commercial presence. The product portfolio for this segment is composed of seven categories, although only three of these account for 80% of sales (corrugated piping, PVC pressure pipes and polyester pipes).

In the building construction market, Adequa® holds a strong position both in Spain and France, which allows it easy access to pipe installers. In addition, the combination of the range of pipes with the manufacturing and sale of pieces has further strengthened the company's position.

Adequa® services demand for its products from three PVC pipe plants (Barcelona, Ciudad Real and Málaga), a plant producing polyester reinforced with glass fibre (Ciudad Real) and two plants manufacturing plastic accessories (Alicante and Guadalajara).

BUSINESS PERFORMANCE IN 2007

The plastic piping market grew significantly in 2007 in Spain, fundamentally in the hydraulic infrastructures sector, due to the increase in civil works expenditure.

Adequa®'s sales reached 198.8 million euros (+17.9%) thanks to a greater volume of activity and to the increased penetration of differentiated solutions in this business.

Evolución de las cifras clave (millones de euros) Key figures (million euros)	2003	2004	2005	2006	2007
Ventas Sales	227,6	212,7	163,7	168,6	198,8
EBITDA EBITDA	7,4	2,2	3,6	11,0	15,9
Margen s/ventas EBITDA Margin	3,2%	1,0%	2,2%	6,5%	8,0%
Plantilla a final de año Year-end headcount	970	793	585	571	611

actividad del negocio y al incremento relativo del peso de tuberías de mayor margen.

El EBITDA ascendió a 15,9 millones de euros, con un margen sobre ventas del 8,0%. Además del incremento de ventas y márgenes, la rentabilidad se vio favorablemente impactada por una mayor estabilidad del precio de la resina de PVC, lo que permitió recuperar parcialmente el margen perdido en años anteriores.

De cara a potenciar el posicionamiento de Adequa® y continuar en la senda de rentabilidad

los próximos años, durante 2007 se han ejecutado las siguientes medidas:

- Arranque de la fabricación de tuberías corrugadas de 1.200 milímetros (único productor mundial con tecnología para fabricar éste diámetro)
- Potenciación del negocio de piezas de Adequa®
- Concentración de las instalaciones productivas mediante el traslado de las líneas de tuberías de PVC corrugado a Alcázar de San Juan.

EBITDA reached 15.9 million euros (+44.4%), with a sales margin of 8.0%. Besides the increase in sales and margins, profitability was favourably affected by continuous efforts to improve manufacturing efficiency.

The following measures were undertaken in 2007, in order to strengthen Adequa®'s position and continue improving profitability:

- Begin the manufacture of 1,200 millimetre corrugated piping (sole global producer with the technology to manufacture this diameter)
- Strengthening Adequa®'s PVC fittings business
- Concentration of the manufacturing sites by transferring the corrugated PVC pipes to Alcázar de San Juan.





Uralita en Bolsa

Uralita on the Stock Market



URALITA S.A. cotiza en el mercado continuo de las Bolsas Españolas (Madrid, Barcelona y Valencia).

El capital social a 31 de diciembre del 2007 estaba compuesto por 197.499.807 acciones de 0,72 euros de nominal cada una.

La capitalización bursátil de Uralita a 31 de diciembre de 2007 era de 1.185 millones de euros.

La acción de Uralita experimentó en el ejercicio 2007 una revalorización del 20,2% con respecto al año anterior, evolución más positiva que la del índice de referencia del mercado español, el IBEX-35, que se revalorizó un 7,3%. A 31 de diciembre de 2007 la acción se situó en 6,00 euros y alcanzó el 5 de junio su cotización máxima del año, 7,22 euros.

En la última parte de 2007 las bolsas retrocedieron ante el temor a que la contracción en los volúmenes de crédito y el mayor coste de financiación tuviesen un impacto en los beneficios empresariales.

Asimismo, las empresas cotizadas de materiales de construcción sufrieron una fuerte corrección adicional a lo largo de año 2007, fundamentalmente explicada por el empeoramiento de las perspectivas de los analistas en la evolución del mercado de construcción en EEUU y su posible contaminación a algunos países europeos.

URALITA, S.A. is listed on the Spanish stock markets in Madrid, Barcelona and Valencia.

At 31 December, 2007, its share capital was made up of 197,499,807 shares with a nominal value of €0.72 each.

Uralita's market capitalisation at 31 December 2007 was €1,185 million.

Uralita's share price rose 20.2% in 2007, outperforming the Spanish Index Ibex-35 which gained 7.3%. At 31 December 2007, its share price stood at €6.00 and on 5 June it reached an annual high of €7.22.

The stock markets fell towards the end of 2007 amid fears of the possible impact of the contraction in lending volumes and higher borrowing costs on corporate earnings.

Listed construction materials companies suffered an additional correction in 2007 fuelled by analysts' increasingly negative forecasts for the US construction market and its possible spread to the European markets.

NEFinsa'S TAKEOVER OFFER

On the 3rd of September 2007, Nefinsa, Uralita's main shareholder, launched a takeover bid for the shares it did not own. The objective of this bid was to provide shareholders who did not agree with the diversification strategy announced by Uralita, the opportunity to exit the stock at historic maximum prices.

Nefinsa offered €7.06 for each Uralita share, and on 28 November 2007 the CNMV announced that 70,500,328 shares in the company, representing 35.7% of its share capital, had accepted the bid.

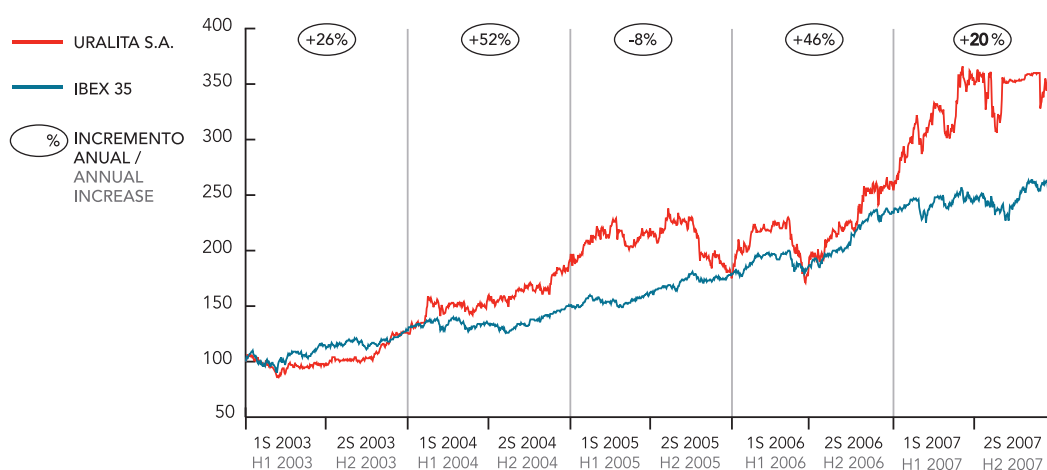
OPA DE NEFINSA

El 3 de septiembre de 2007, Nefinsa, accionista de referencia de Uralita formuló una Oferta Pública de Adquisición (OPA) sobre las acciones que no poseía. El fin de esta Oferta era dar salida a precios de máximos históricos a aquellos accionistas de la compañía que no compartie-

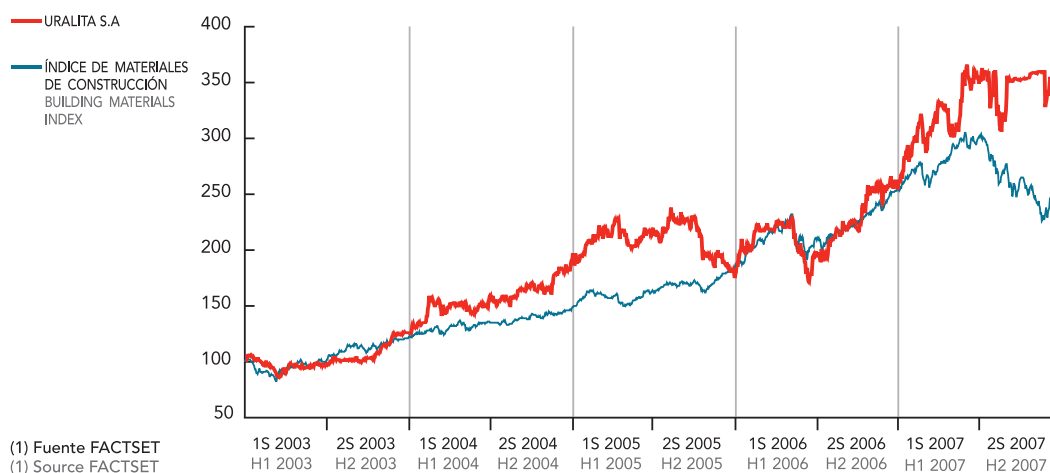
ran la estrategia de diversificación anunciada por Uralita.

Nefinsa ofreció 7,06 euros por cada acción de Uralita, y el 28 de noviembre de 2007 la CNMV anunció que 70.500.328 acciones de la compañía, representativas de un 35,7% del capital social, acudieron a la Oferta.

EVOLUCIÓN DE LA ACCIÓN COMPARADA CON EL IBEX 35 DESDE EL AÑO 2003
URALITA'S SHARE PRICE PERFORMANCE COMPARED TO THE IBEX 35 SINCE 2003



EVOLUCIÓN DE LA ACCIÓN DE URALITA EN RELACIÓN AL ÍNDICE DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN (1)
URALITA'S SHARE PRICE PERFORMANCE COMPARED TO THE BUILDING MATERIALS INDEX (1)



(1) Fuente FACTSET
 (1) Source FACTSET

DETALLE DE COTIZACIONES MÁXIMAS, MÍNIMAS Y CIERRE ANUAL

ANNUAL HIGHS, LOWS AND CLOSING PRICES

TABLA DE COTIZACIONES
(EUROS POR ACCIÓN)

SHARE PRICE PERFORMANCE
(EUROS PER SHARE)

	MÁX. High	MÍN. Low	CIERRE Closing
2002	2,41	1,76	1,96
2003	2,49	1,66	2,46
2004	3,73	2,44	3,73
2005	4,7	3,42	3,42
2006	5,23	3,35	4,99
2007 1er T.	6,49	5,00	6,44
2007 2do T.	7,22	5,78	6,93
2007 3er T.	7,15	5,73	6,89
2007 4to T.	7,05	5,64	6,00

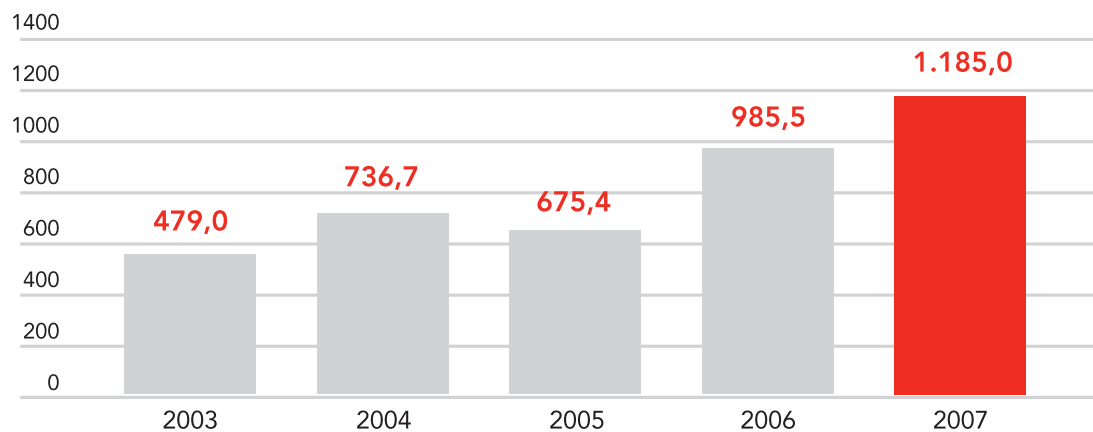


EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LA CAPITALIZACIÓN A 31 DE DICIEMBRE

Millones de euros

MARKET CAPITALISATION AT DECEMBER 31st

Million euros



PRINCIPALES ACCIONISTAS

MAIN SHAREHOLDERS

Nombre o denominación social del accionista <i>Name or corporate name of shareholder</i>	Número de acciones directas <i>Number of direct shares</i>	% Total sobre el capital social <i>Total % of share capital</i>
Nefinsa, S.A.	156.149.272	79,063
Caja de Ahorros de Salamanca y Soria	9.946.090	5,036
Atalaya Inversiones, S.R.L.	9.874.990	5,000
Capital flotante Free float	21.529.454	10,901

AUTOCARTERA Y PLANES DE OPCIONES SOBRE ACCIONES

A 31 de diciembre de 2007 no existían acciones de la sociedad dominante en autocartera, ni se habían producido transacciones relativas a dichas acciones en el ejercicio 2007.

A cierre 2007, Uralita no contaba con planes de remuneración para sus empleados y directivos ligados a opciones sobre acciones.

OWN SHARES AND STOCK OPTION PLANS

At 31 December 2007 no parent company shares were held as treasury stock and no transactions involving treasury stock were carried out in the year.

At 31st December 2007, Uralita did not operate stock option schemes for employee or management remuneration.

RETRIBUCIÓN AL ACCIONISTA

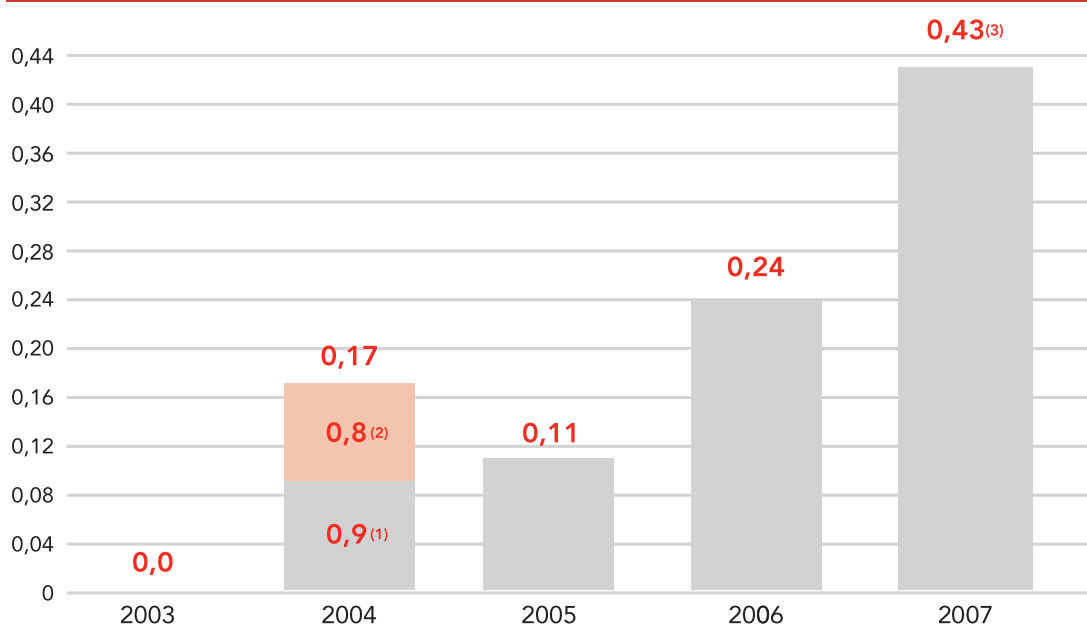
La retribución al accionista es una política clave de Uralita para materializar la creación de valor para sus accionistas teniendo establecido un "pay-out" (*) objetivo del 30-40% con carácter general.

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

El Consejo de Administración propondrá a la Junta General de Accionistas un "pay-out" del 100%, lo que supone la distribución, con cargo a los resultados de 2007, de un dividendo de 0,43 brutos por acción.

Considerando el incremento de valor de la acción y el dividendo propuesto, la retribución anual total a 2007 sería de 29%.

Evolución del dividendo pagado por acción
Dividend per share



(1) Dividendo ordinario

(2) Dividendo extraordinario para compensar la ausencia de dividendo en 2003

(3) Propuesta pendiente de aprobación por la Junta General de Accionistas.

(1) Ordinary dividend

(2) Extraordinary dividend to offset the lack of dividend in 2003

(3) Proposal pending approval at the General Shareholders' Meeting

SHAREHOLDER REMUNERATION

Shareholder remuneration is fundamental to Uralita's policy of creating value for its shareholders and thus it has established an overall target payout (*) rate of 30-40%.

The Board of Directors will propose a dividend payout of 100% against 2007 earnings at the Ge-

neral Meeting of Shareholders. This implies the payment of a dividend of €0.43 per share against 2007 results.

Considering both the increase in the share price and the proposed dividend payout, the total return in 2007 was 29%.

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





Informe Anual de Gobierno Corporativo

Annual Report on Corporate
Governance

Estructura de la propiedad

Share capital structure

Estructura de la administración de la sociedad

Management structure of the company

Operaciones vinculadas

Related party transactions

Sistema de control de riesgos

Risk management systems

Junta general

Shareholders meeting

Grado de seguimiento de las recomendaciones
de gobierno corporativo

Degree of compliance with corporate governance
recommendations

Otras informaciones de interés

Other information of interest

A. Estructura de la propiedad

Share capital structure

A.1. CAPITAL SOCIAL

SHARE CAPITAL

FECHA DE ÚLTIMA MODIFICACIÓN LAST MODIFICATION DATE	CAPITAL SOCIAL (€) SHARE CAPITAL (€)	NÚMERO DE ACCIONES NUMBER OF SHARES	NÚMERO DE DERECHOS DE VOTO NUMBER OF VOTING RIGHTS
26 de mayo de 2004 26.05.04	142.199.861,04 142,199,861.04	197.499.807 197,499,807	1 por cada 15 acciones 1 for every 15 shares

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 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 Sistema de Interconexión Bursátil Español o Mercado Continuo.

All shares belong to a single class and series and confer the same voting and dividend rights.

The shares are represented by book entries and are filed in the appropriate accounting registers at IBERCLEAR.

All the shares making up the share capital of Uralita, S.A. are admitted to trading on the Madrid, Barcelona and Valencia stock exchanges and are traded through SIBE or the Continuous Market.

A.2. DETALLE DE LOS TITULARES DIRECTOS E INDIRECTOS DE PARTICIPACIONES

SIGNIFICATIVAS A LA FECHA DE CIERRE DE EJERCICIO, EXCLUIDOS LOS CONSEJEROS

LIST THE DIRECT AND INDIRECT OWNERS OF SIGNIFICANT SHAREHOLDINGS IN THE COMPANY AT YEAR-END, EXCLUDING DIRECTORS

A 31 de diciembre de 2007 no hay titulares directos o indirectos de participaciones significativas de la Sociedad distintos de los consejeros de la Sociedad.

At year-end 2007 there were no direct or indirect owners of significant shareholdings in the Company other than directors.

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

Detail the most significant variations in shareholder structure during the year:

NOMBRE O DENOMINACIÓN SOCIAL DEL ACCIONISTA NAME OR CORPORATE NAME OF SHAREHOLDER	FECHA DE LA OPERACIÓN DATE OF TRANSACTION	DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN DESCRIPTION OF TRANSACTION
Cycladic Catalyst Master Fund	31/12/2007	Según ha sido informada verbalmente la Sociedad, Cycladic Catalyst Master Fund vendió el día 31 de diciembre de 2007 todas sus acciones de Uralita, es decir, 2.050.868 acciones, representativas de un 1,038% del capital social de Uralita. Según la información proporcionada, dicha operación de venta se efectuó en el mercado bursátil español.
Cycladic Catalyst Master Fund	31/12/2007	Cycladic Catalyst Master Fund verbally informed the company that on 31 December, 2007 it had sold its stake in Uralita, i.e. 2,050,868 shares, 1.038% of Uralita's share capital. This transaction was carried out on the Spanish stock exchange according to the information provided.
Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Navarra (via Grupo Corporativo Empresarial de la Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Navarra)	28/11/2007	Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Navarra aceptó la Oferta Pública de Adquisición de Acciones formulada por Nefinsa sobre la totalidad de las acciones de Uralita, autorizada por la CNMV con fecha 7 de noviembre de 2007. Como consecuencia de dicha aceptación, Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Navarra vendió todas las acciones de Uralita de las que era propietaria, es decir, 9.874.991 acciones de Uralita representativas de un 5% de su capital social.
Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Navarra (via Grupo Corporativo Empresarial de la Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Navarra)	28/11/2007	Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Navarra accepted the takeover bid launched by Nefinsa for all of Uralita's shares which was authorised by the CNMV on 7 November 2007. As a result, Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Navarra sold all of the shares it owned in Uralita, i.e. 9,874,991 Uralita shares, 5% of its share capital.
Nefinsa, S.A.	28/11/2007	En el marco de la Oferta Pública de Adquisición formulada por Nefinsa sobre la totalidad de las acciones de Uralita, autorizada por la CNMV con fecha 7 de noviembre de 2007, Nefinsa adquirió 70.500.328 acciones de Uralita lo que representa un 63,29% de las acciones a las que se dirigió dicha Oferta y el 35,70% del capital social de la Sociedad.
Nefinsa, S.A.	28/11/2007	Under the terms of the takeover bid for Uralita launched by Nefinsa, and authorised on 7 November 2007 by the CNMV, Nefinsa acquired 70,500,328 shares in Uralita, 63.29% of the shares included in the Offer and 35.70% of the Company's share capital.

A.3 A FECHA DE ELABORACIÓN DEL PRESENTE INFORME, LOS MIEMBROS DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DE LA SOCIEDAD POSEEN LOS SIGUIENTES DERECHOS DE VOTO DE LAS ACCIONES DE LA SOCIEDAD

AT THE TIME OF PREPARATION OF THIS REPORT, THE MEMBERS OF THE BOARD OF DIRECTORS OF URALITA HAVE THE FOLLOWING SHAREHOLDINGS IN THE COMPANY

NOMBRE O DENOMINACIÓN SOCIAL DEL CONSEJERO NAME OR CORPORATE NAME OF DIRECTOR	NÚMERO DE DERECHOS DE VOTO DIRECTOS NUMBER OF DIRECT SHARES	NÚMERO DE DERECHOS DE VOTO INDIRECTOS (*) NUMBER OF INDIRECT SHARES(*)	% SOBRE EL TOTAL DE DERECHOS DE VOTO TOTAL % OF SHARE CAPITAL
Nefinsa, S.A.	10.409.958 10,409,958	-	79,063 79.063
Caja de Ahorros de Salamanca y Soria	690.383 690,383	-	5,240 5.240
Atalaya Inversiones, S.R.L.	658.333 658,333	-	5,000 5.000
D. Javier Echenique Landiribar	5.000 5,000	-	0,038 0.038
D. Jorge Alarcón Alejandro	600 600	-	0,005 0.005
% total de derechos de voto en poder del Consejo de Administración % of total voting rights held by the Board of Directors			89,346 89.346

Ninguno de los consejeros de la Sociedad posee derechos de opción sobre las acciones de la Sociedad.

No Director has any options on shares in the Company.

A.4. RELACIONES DE ÍNDOLE FAMILIAR, COMERCIAL, CONTRACTUAL O SOCIETARIA QUE EXISTEN ENTRE LOS TITULARES DE PARTICIPACIONES SIGNIFICATIVAS FAMILY, COMMERCIAL, CONTRACTUAL OR CORPORATE RELATIONSHIPS BETWEEN OWNERS OF SIGNIFICANT HOLDING

NOMBRE O DENOMINACIÓN SOCIAL RELACIONADOS NAME OR CORPORATE NAME OF RELATED PERSONS	TIPO DE RELACIÓN TYPE OF RELATIONSHIP	BREVE DESCRIPCIÓN BRIEF DESCRIPTION
Caja de Ahorros de Salamanca y Soria Caja de Ahorros de Salamanca y Soria	Societaria Corporate	Socio de Nefinsa en la mercantil Air Nostrum, S.A. Partner of NEFINSA, in AIR NOSTRUM, S.A.
Nefinsa, S.A.	Societaria Corporate	Socio de Caja de Ahorros de Salamanca y Soria en la mercantil Air Nostrum, S.A. Partner of CAJA DE AHORROS DE SALAMANCA Y SORIA in AIR NOSTRUM, S.A.

A.5. RELACIONES DE ÍNDOLE COMERCIAL, CONTRACTUAL O SOCIETARIA QUE EXISTEN ENTRE LOS TITULARES DE PARTICIPACIONES SIGNIFICATIVAS, Y LA SOCIEDAD, SALVO QUE SEAN ESCASAMENTE RELEVANTES O DERIVEN DEL GIRO O TRÁFICO COMERCIAL ORDINARIO

RELATIONSHIPS OF A COMMERCIAL, CONTRACTUAL OR CORPORATE NATURE BETWEEN OWNERS OF SIGNIFICANT SHAREHOLDINGS, UNLESS THEY HAVE SCANT RELEVANCE OR ARISE FROM THE ORDINARY COURSE OF BUSINESS

NOMBRE O DENOMINACIÓN SOCIAL RELACIONADOS NAME OR CORPORATE NAME OF RELATED PERSONS	TIPO DE RELACIÓN TYPE OF RELATIONSHIP	BREVE DESCRIPCIÓN BRIEF DESCRIPTION
Caja de Ahorros de Salamanca y Soria	Contractual	Otorgamiento de garantías y avales a favor de Uralita y/o su grupo por importe de 2.109.000 euros
Caja de Ahorros de Salamanca y Soria	Contractual	Guarantees and deposits granted in favour of Uralita and/or its group for an amount of €2,109,000.

A.6. PACTOS PARASOCIALES QUE AFECTEN A LA SOCIEDAD SEGÚN LO ESTABLECIDO EN EL ART. 112 DE LA LMV Y ACCIONISTAS VINCULADOS POR EL PACTO

AGREEMENTS BETWEEN SHAREHOLDERS ACCORDING TO ART. 112 OF THE SPANISH MARKET ACT AND LIST OF SHAREHOLDERS

INTERVINIENTES DEL PACTO PARASOCIAL PARTIES TO SHAREHOLDER AGREEMENT	% DE CAPITAL SOCIAL AFECTADO % SHARE CAPITAL AFFECTED	BREVE DESCRIPCIÓN DEL PACTO BRIEF DESCRIPTION OF AGREEMENT
Socios titulares del 100% del capital social de Nefinsa, S.A. (D. Emilio Serratos Ridaura, D. Javier Serratos Luján, D. Gonzalo Serratos Luján y la sociedad Edamy, S.L.)	79,063	Pacto que tiene por objeto la convergencia del ejercicio del derecho de voto de los accionistas en la Junta y en el Consejo de Administración de Nefinsa, de acuerdo con los criterios de actuación previamente establecidos por los miembros del sindicato. Como consecuencia de ello, existe una actuación concertada de los accionistas sindicados para controlar Nefinsa y Uralita. El accionista sindicado que posea a su vez la condición de administrador se obliga a actuar en el desempeño de su cargo siguiendo las instrucciones que impartan los miembros del sindicato, siempre que éstas no estén en contradicción con la persecución del interés social ni con las obligaciones, a las que por razón del cargo esté sujeto. Dicho pacto fue firmado por el 100% de los accionistas de Nefinsa el día 23 de octubre de 2007 y entró en vigor el día 3 de diciembre de 2007, en la misma fecha en que se comunicó a la CNMV.
Owners of 100% of Nefinsa, S.A's share capital (Emilio Serratos Ridaura, Javier Serratos Luján, Gonzalo Serratos Luján and Edamy, S.L.)	79.063	Agreement concerning exercise of voting rights by shareholders at the General Shareholders' Meeting and on the Nefinsa Board of Directors, in accordance with the criteria previously established by members of the syndicate. As a result, the syndicated shareholders are making a concerted action to exercise control of Nefinsa and Uralita. Syndicated shareholders who are also company Directors must adhere to the instructions issued by members of the syndicate, providing these do not contravene the pursuit of the Company's interests nor the obligations deriving from the post for which they were appointed. This agreement was signed by all of Nefinsa's shareholders on 23 October 2007 and became effective on 3 December 2007, the same date the CNMV was notified.

Acciones concertadas existentes entre sus accionistas:

Concerted actions between shareholders:

INTERVINIENTES ACCIÓN CONCERTADA <i>PARTIES TO CONCERTED ACTIONS</i>	% DE CAPITAL SOCIAL AFECTADO <i>% SHARE CAPITAL AFFECTED</i>	BREVE DESCRIPCIÓN DEL CONCIERTO <i>BRIEF DESCRIPTION OF ACTION</i>
D. Emilio Serratosa Ridaura, D. Javier Serratosa Luján, D. Gonzalo Serratosa Luján y Nefinsa, S.A.	79,063	Acción concertada mediante la celebración de un acuerdo para el ejercicio concertado de los derechos de voto a ejercitar en el seno de Nefinsa y Uralita tal y como se ha descrito anteriormente.
Emilio Serratosa Ridaura, Javier Serratosa Luján, Gonzalo Serratosa Luján and Nefinsa, S.A.	79.063	Agreement regarding concerted action on voting rights to be exercised at Nefinsa and Uralita, as described above.

Modificación o ruptura de dichos pactos o acuerdos o acciones concertadas:

Con fecha 7 de septiembre de 2007, Nefinsa, comunicó la cancelación del pacto parasocial firmado el día 3 de mayo de 2007 por todos sus accionistas, esto es, D. Emilio Serratosa Ridaura, D. Javier Serratosa Luján, D. Gonzalo Serratosa Luján y la sociedad Edamy, S.L., quedando sin efecto a partir del 7 de septiembre de 2007.

Modification to or breach of above-mentioned agreements or concerted actions:

On 7 September 2007, Nefinsa, announced it was cancelling the shareholder agreement signed on 3 May 2007 by all its shareholders: Emilio Serratosa Ridaura, Javier Serratosa Luján, Gonzalo Serratosa Luján and Edamy, S.L., with immediate effect.

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.

INDIVIDUALS OR LEGAL ENTITIES THAT EXERCISE, OR CAN EXERCISE, CONTROL OVER THE COMPANY IN ACCORDANCE WITH ARTICLE 4 OF THE SECURITIES MARKET LAW

NOMBRE O DENOMINACIÓN SOCIAL <i>NAME OR CORPORATE NAME</i>
Nefinsa
Nefinsa
OBSERVACIONES <i>COMMENTS</i>
Nefinsa ostenta de forma directa el 79,063% de los derechos de voto de Uralita Nefinsa directly holds 79.063% of Uralita, voting rights

A.8. AUTOCARTERA DE LA SOCIEDAD COMPANY TREASURY SHARES

Durante el ejercicio 2007 Uralita no ha realizado operaciones sobre acciones propias.

Uralita did not carry out any transactions involving treasury shares in 2007.

A.9. DETALLE DE LAS CONDICIONES Y PLAZOS DE AUTORIZACIÓN DE LA JUNTA AL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN PARA LLEVAR A CABO ADQUISICIONES O TRANSMISIONES DE ACCIONES PROPIAS

GIVE DETAILS OF THE CONDITIONS AND TIME PERIOD(S) OF ANY AUTHORISATION(S) AT THE GENERAL MEETING FOR THE BOARD OF DIRECTORS TO ACQUIRE OR SELL TREASURY SHARES

La Junta General de Accionistas de fecha 17 de mayo de 2007 adoptó, entre otros el siguiente acuerdo:

“Octavo: 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 sociedades filiales de Uralita, S.A. El precio de adquisición será el correspondiente a la cotización en Bolsa del día en que se realice o el autorizado, en su caso, por el órgano bursátil competente. La presente autorización durará 18 meses y en virtud de la misma queda sin efecto la concedida en la Junta General de 22 de junio de 2006”.

The General Meeting of Shareholders held on 17 May 2007 passed, among others, the following resolution:

“Eighth: To authorise, for the purposes of Section 75 of the Spanish Public Companies Law (Ley de Sociedades Anónimas), the derivative acquisition by purchase, subject to the requirements of the applicable provisions, of shares of Uralita, S.A. up to the legally permitted limit. The authorisation applies, with the increased limit, to acquisitions made by subsidiaries of Uralita, S.A. The acquisition price will be the share price on the day this is carried out or authorised by the competent stock market body. This authorisation shall be valid for eighteen months and supersedes the authorisation granted at the General Shareholders’ Meeting on 22 June 2006.

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

LEGAL OR BYLAW RESTRICTIONS ON THE EXERCISE OF VOTING RIGHTS AND THE LEGAL RESTRICTIONS ON THE PURCHASE OR SALE OF OWNERSHIP INTERESTS IN SHARE CAPITAL

El artículo 17 de los Estatutos Sociales establece el derecho de asistencia a la Junta General de los titulares de 15 o más acciones que, con cinco días de anticipación por lo menos a aquel 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 o transmisión de participaciones en el capital social.

Article 17 of the Articles of Association states that Shareholders who own fifteen shares or more that are entered in the appropriate register at least five days before the date of the Meeting shall have the right of attendance at General Shareholders’ Meetings. Shareholders are entitled to one vote for every fifteen shares.

There is no restriction on the acquisition or transfer of shares.

B. Estructura de la administración de la sociedad

Management structure of the company

B.1. CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN BOARD OF DIRECTORS

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

Maximum and minimum number of Directors as set out in the Articles of Association:

Número máximo de consejeros <i>Maximum number of Directors</i>	20
Número mínimo de consejeros <i>Minimum number of Directors</i>	3

B.1.2. Miembros del Consejo de Administración Members of the Board of Directors

NOMBRE O DENOMINACIÓN SOCIAL DEL CONSEJERO <i>NAME OR CORPORATE NAME OF DIRECTOR</i>	REPRESENTANTE <i>REPRESENTATIVE</i>	CARGO EN EL CONSEJO <i>POSITION ON THE BOARD</i>	FECHA PRIMER NOMBRAMIENTO <i>DATE OF FIRST APPOINTMENT</i>	FECHA ÚLTIMO NOMBRAMIENTO <i>DATE OF LAST APPOINTMENT</i>	PROCEDIMIENTO DE ELECCIÓN <i>APPOINTMENT PROCEDURE</i>
D. Javier Serratos Luján		Presidente Chairman	10/12/2002	10/12/2002	Cooptación y ratificación por Junta General Co-opted and ratified by the General Shareholders' Meeting
Nefinsa, S.A.	D. Gonzalo Serratos Lujan	Consejero Director	10/12/2002	10/12/2002	Cooptación y ratificación por Junta General Co-opted and ratified by the General Shareholders' Meeting
Caja de Ahorros de Salamanca y Soria Caja Duero	D. Julio Feroso García	Consejero Director	14/06/2002	14/06/2002	Junta General General Shareholders Meeting
Atalaya Inversiones, S.L.	D. José Manuel Sánchez Rojas	Consejero Director	19/06/2001	22/06/2006	Junta General General Shareholders Meeting

NOMBRE O DENOMINACIÓN SOCIAL DEL CONSEJERO NAME OR CORPORATE NAME OF DIRECTOR	REPRESENTANTE REPRESENTATIVE	CARGO EN EL CONSEJO POSITION ON THE BOARD	FECHA PRIMER NOMBRAMIENTO DATE OF FIRST APPOINTMENT	FECHA ÚLTIMO NOMBRAMIENTO DATE OF LAST APPOINTMENT	PROCEDIMIENTO DE ELECCIÓN APPOINTMENT PROCEDURE
D. Javier Echenique Landiribar		Consejero Director	8/01/2003	8/01/2003	Junta General General Shareholders Meeting
D. José Manuel Serra Peris		Consejero Director	8/01/2003	8/01/2003	Junta General General Shareholders Meeting
D. Jesús Quintanal San Emeterio		Consejero Director	8/01/2003	8/01/2003	Junta General General Shareholders Meeting
D. José Antonio Carrascosa Ruiz		Consejero Director	10/12/2002	10/12/2002	Cooptación y Junta General Co-option and General Shareholders' meeting
D. Javier González Ochoa		Consejero Director	10/12/2002	10/12/2002	Cooptación y ratificación por Junta General Co-option and General Shareholders Meeting
D. José Ignacio Olleros Piñero		Consejero Director	8/01/2003	8/01/2003	Junta General General Shareholders Meeting
D. Álvaro Rodríguez Solano Romero		Consejero Secretario Director Secretary	26/05/2004	26/05/2004	Junta General General Shareholders Meeting
D. Jorge Alarcón Alejandre		Consejero Director	22/06/2006	22/06/2006	Junta General General Shareholders Meeting
Número total de Consejeros Total number of Directors			12		

Ceses que se hayan producido durante el periodo en el Consejo de Administración:

Number of Board members who have vacated their office during the year:

Nefinsa nombró como nuevo representante persona física en el Consejo de Administración de la Sociedad a D. Gonzalo Serratosa Luján en sustitución de D. Pablo Serratosa Luján. Dicho cambio fue notificado a la CNMV como hecho relevante el día 20 de marzo de 2007.

Nefinsa appointed to the Board of Directors as an independent member, replacing Mr. Pablo Serratosa Luján. The Company notified the CNMV via a Significant Event on 20 March 2007.

B.1.3. Miembros del Consejo de Administración y su distinta condición:

Members of the Board of Directors and their status:

**CONSEJEROS EJECUTIVOS
EXECUTIVE DIRECTORS**

NOMBRE O DENOMINACIÓN SOCIAL DEL CONSEJERO NAME OR COMPANY NAME OF DIRECTOR	COMISIÓN QUE HA PROPUESTO SU NOMBRAMIENTO COMMITTEE PROPOSING APPOINTMENT	CARGO EN EL ORGANIGRAMA DE LA SOCIEDAD OFFICE PER COMPANY ORGANISATIONAL CHART
D. Javier Serratos Luján	Consejo de Administración. Sesión de 10/12/2002 Board of Directors' Meeting of 10/12/2002	Presidente Ejecutivo Chairman and CEO
D. Álvaro Rodríguez Solano Romero	Comité de Retribuciones y Nombramientos. Sesión de 10/05/2004 Remuneration and Appointments Committee Meeting of 10/05/2004	Director Corporativo Asesoría Jurídica Corporate Director and Legal Advisor
D. Jorge Alarcón Alejandre	Comité de Retribuciones y Nombramientos. Sesión de 27/03/2006 Remuneration and Appointments Committee Meeting of 27/03/06	Director Corporativo de Planificación y Desarrollo Head of Corporate Planning and Development
D. José Ignacio Olleros Piñero	Consejo de Administración. Sesión de 8/01/2003 Board of Directors' Meeting of 08/01/03	Director Corporativo Financiero Chief Financial Officer
Número total de Consejeros Ejecutivos Total number of Executive Directors	4	
% total del Consejo % of Board	33.3	

**CONSEJEROS EXTERNOS DOMINICALES
EXTERNAL PROPRIETARY DIRECTORS**

NOMBRE O DENOMINACIÓN SOCIAL DEL CONSEJERO NAME OR COMPANY NAME OF DIRECTOR	COMISIÓN QUE HA PROPUESTO SU NOMBRAMIENTO COMMITTEE PROPOSING APPOINTMENT	NOMBRE O DENOMINACIÓN DEL ACCIONISTA SIGNIFICATIVO A QUIEN REPRESENTA O QUE HA PROPUESTO SU NOMBRAMIENTO NAME OR CORPORATE NAME OF SIGNIFICANT SHAREHOLDER REPRESENTED OR PROPOSING APPOINTMENT
Nefinsa, S.A.	Consejo de Administración. Sesión de 10/12/2002 Board of Directors Meeting of 10/12/02	Nefinsa, S.A.
Caja de Ahorros de Salamanca y Soria	Comité de Retribuciones y Nombramientos. Sesión de 31/05/2005 Remuneration and Appointments Meeting of 31/05/05	Caja de Ahorros de Salamanca y Soria
Atalaya Inversiones, S.R.L.	Comité de Retribuciones y Nombramientos. Sesión de 27/03/2006 Remuneration and Appointments Committee Meeting of 27/03/2006	Atalaya Inversiones, S.R.L.
D. José Antonio Carrascosa Ruiz	Consejo de Administración. Sesión de 10/12/2002 Board of Directors' Meeting of 10/12/02	Nefinsa, S.A.
D. Javier González Ochoa	Consejo de Administración Sesión de 10/12/2002 Board of Directors' Meeting of 10/12/2002	Nefinsa, S.A.
Número total de Consejeros Dominicales Total number of Proprietary Directors	5	
% total del Consejo % of Board	41.66	

CONSEJEROS EXTERNOS INDEPENDIENTES**EXTERNAL INDEPENDENT DIRECTORS**

NOMBRE O DENOMINACIÓN SOCIAL DEL CONSEJERO NAME OR COMPANY NAME OF DIRECTOR	PERFIL PROFILE
D. Javier Echenique Landiribar	Miembro del Consejo de Administración de Uralita, S.A. desde enero de 2003. Licenciado en 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 banca de inversión y el grupo industrial. Actualmente es Consejero de Repsol YPF, S.A., Grupo Empresarial ENCE, S.A. y ACS, Actividades Construcciones y Servicios, S.A. y Abertis. Recientemente ha sido nombrado miembro del Consejo de Administración de una sociedad mejicana CEL Consumer Electronics Logistic, S.A. Member of the Board of Uralita S.A. since January 2003. Graduate in Economics. Previously General Manager and Director of Allianz-Ercos and Eurovida, General Manager of BBV and General Manager of BBVA in 2001, with responsibility for wholesale banking, which included investment banking, banking and the industrial group. Currently Director of Repsol YPF, S.A., Grupo Empresarial ENCE, S.A. and ACS, Actividades Construcciones y Servicios, S.A. Recently appointed member of the Board of Directors of CEL Consumer Electronics Logistic, S.A. of Mexico.
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 de Martinsa-Fadesa, del grupo ENCE, de Red Eléctrica de España, S.A. y de Natraceutical, S.A. Member of the Board of Uralita S.A. since 2003. Law Graduate and Public Attorney. He was previously Secretary of State for the Ministry of Industry and Energy. He has served as Chairman of the Spanish Patents and Trademarks Office. Chairman of the Spanish Centre for Industrial Technological Development (CDTI), the Institute for Energy Diversification and Savings (IDAE) and a Director of the Spanish state holding company, SEPI, Iberia and Endesa. His other positions include Directorships of Ence, Red Eléctrica de España, S.A. and of Natraceutical, S.A.
D. Jesús Quintanal San Emeterio	Miembro del Consejo de Administración de Uralita, S.A. desde enero de 2003. Licenciado en 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 de AEGON, N.V. 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. Member of the Board of Uralita S.A. since January 2003. Graduate in Economics. Was previously General Manager of Banco de Granada and CEO of insurance company Galicia, S.A. Currently CEO of AEGON and a member of the AEGON, N.V. international Board of Directors. Is also a Director of ICEA, Member of the Spanish Union of Insurance and Reinsurance Companies and a Director of Naviera Elcano, S.A.
Número total de Consejeros Independientes Total number of Independent Directors	3
% total del Consejo % of Board	25

Otros Consejeros Externos

Other external Directors

No existen otros Consejeros Externos.

There are no other external Directors.

Variaciones que se han producido en el año 2007 en la tipología de los consejeros

Changes in the status of Directors in 2007

No se han producido variaciones en la tipología de consejeros durante el ejercicio 2007.

There were no changes in the status of Directors in 2007.

B.1.4. Razones por las cuales se han nombrado consejeros dominicales a instancia de accionistas cuya participación accionarial es inferior al 5% del capital:

Reasons why shareholders with stakes of less than 5% have been appointed proprietary Directors:

Durante el ejercicio 2007 no se ha nombrado ningún consejero dominical a instancia de un accionista cuya participación accionarial fuera inferior al 5%.

During 2007 no shareholder with a stake of less than 5% was appointed proprietary Director.

B.1.5. Consejeros que han cesado en su cargo antes del término de su mandato y si los mismos han explicado sus razones y a través de qué medio, al Consejo y los motivos que han dado en el caso de que lo hayan hecho por escrito a todo el Consejo

Directors who have resigned before their mandate has ended and if they have explained their reasons for doing so and via which means of communication, to the Board, and the reasons they have given in cases where they have done so in writing to the entire Board.

Ningún consejero ha cesado con anterioridad al término de su mandato durante el ejercicio 2007.

In 2007, no Director resigned before their mandate ended.

B.1.6. Facultades en caso que exista Consejero Delegado

Powers of the Chief Executive, if appropriate

La Sociedad no tiene formalmente un Consejero Delegado. No obstante, el Presidente del Consejo de Administración desarrolla la función de primer ejecutivo de la Sociedad, para lo cual se le ha otorgado una delegación de facultades de alcance similar a la de un Consejero Delegado.

The Company does not have an official Chief Executive. However, the Chairman of the Board of Directors acts as Chief Executive and has been granted similar powers.

B.1.7. Miembros del Consejo que asumen cargos de administradores o directivos en otras sociedades que formen parte del grupo de la sociedad cotizada:

Board members who also hold office as Directors or executives at other companies forming part of the group to which the listed company belongs::

NOMBRE O DENOMINACIÓN SOCIAL DEL CONSEJERO NAME OR CORPORATE NAME OF DIRECTOR	DENOMINACIÓN SOCIAL DE LA ENTIDAD DEL GRUPO CORPORATE NAME OF GROUP COMPANY	CARGO OFFICE
D. Javier Serratos Luján	Ursa Ibérica Aislantes, S.A.	Presidente Chairman
D. José Ignacio Olleros Piñero	Uralita Holding, B.V.	Administrador Executive
D. José Ignacio Olleros Piñero	Uralita, B.V.	Administrador Executive
D. Álvaro Rodríguez-Solano Romero	Uralita Holding, B.V.	Administrador Executive
D. Álvaro Rodríguez-Solano Romero	Uralita, B.V.	Administrador Executive
D. José Ignacio Olleros Piñero	Chamberí Reinsurance, S.A.	Presidente Consejo de Administración Chairman of the Board of Directors
D. Álvaro Rodríguez-Solano Piñero	Chamberí Reinsurance, S.A.	Administrador Executive
D. Javier Serratos Luján	Ursa International, GMBH.	Administrador Executive

B.1.8. Consejeros de Uralita que son miembros del Consejo de Administración de otras entidades cotizadas en mercados oficiales de valores en España distintas de su grupo, que hayan sido comunicadas a la sociedad:

Uralita Directors who are members of the Board of Directors of other non-group companies that are listed on official securities markets in Spain, as disclosed to the Company:

NOMBRE O DENOMINACIÓN SOCIAL DEL CONSEJERO NAME OR CORPORATE NAME OF DIRECTOR	DENOMINACIÓN SOCIAL DE LA ENTIDAD COTIZADA CORPORATE NAME OF GROUP COMPANY	CARGO OFFICE
Caja de Ahorros de Salamanca y Soria	Ebro Puleva, S.A.	Consejero Director
D. José Manuel Serra Peris	Red Eléctrica de España, S.A.	Consejero Director
D. José Manuel Serra Peris	Grupo Empresarial ENCE, S.A.	Consejero Director
D. José Manuel Serra Peris	Natraceutical, S.A.	Consejero Director
D. Javier Echenique Landiribar	Repsol YPF, S.A.	Consejero Director
D. Javier Echenique Landiribar	Grupo Empresarial ENCE, S.A.	Consejero Director
D. Javier Echenique Landiribar	ACS, Actividades Construcciones y Servicios, S.A.	Consejero Director

B.1.9. Reglas establecidas por Uralita sobre el número de consejos de los que puedan formar parte sus consejeros:

Rules set by Uralita regarding the number of Boards its Directors may sit on:

De conformidad con lo establecido en el Reglamento del Consejo de Administración de la Sociedad no existe restricción alguna a este respecto.

As per the Company's Board of Directors' Regulation, there is no restriction.

B.1.10. Políticas y estrategias generales de la sociedad que el Consejo en pleno se ha reservado aprobar, en relación con la recomendación número 8 del Código Unificado:

General corporate policies and strategies to be approved by the Board in full regarding recommendation number 8 of the Unified Good Governance Code:

	SÍ YES	NO NO
La política de inversiones y financiación Investment and financing policy	•	
La definición de la estructura del grupo de sociedades Design of the structure of the corporate group	•	
La política de gobierno corporativo Corporate governance policy	•	
La política de responsabilidad social corporativa Corporate social responsibility policy	•	
El Plan estratégico o de negocio, así como los objetivos de gestión y presupuesto anuales Strategic or business plan, management targets and annual budgets	•	
La política de retribuciones y evaluación del desempeño de los altos directivos Remuneration and evaluation of senior officers	•	
La política de control y gestión de riesgos, así como el seguimiento periódico de los sistemas internos de información y control Risk control and management, and the periodic monitoring of internal information and control systems	•	
La política de dividendos, así como la de autocartera y, en especial, sus límites. Dividend policy, as well as the policies and limits applying to treasury stock	•	

Aunque en el Reglamento del Consejo no se incluye expresamente, entre las facultades reservadas al Consejo, la definición de la estructura del grupo de sociedades, la política de gobierno corporativo, la política de responsabilidad social corporativa y la política en materia de dividendos, el Consejo, en la práctica recurrente de la Sociedad, decide sobre tales materias. En cualquier caso, la intención de la Sociedad es modificar el Reglamento del Consejo de Administración con el objeto de adaptarlo a las recomendaciones de buen gobierno recogidas en el Código Unificado publicado por la CNMV con fecha de 19 de mayo de 2006.

Adicionalmente, de conformidad con el artículo 4 del Reglamento del Consejo de Administración, el Consejo de Administración se reservará la facultad de decidir sobre aquellas inversiones que supongan un importe, individual o unitariamente o por fábrica, superior a 20 millones de euros.

Although in the Board of Directors' Regulations, the Board's specific powers do not expressly include the definition of the structure of the corporate group, the corporate governance policy, the corporate social responsibility policy and the dividend policy, it is regular practice within the Com-

pany for the Board to take decisions on these matters. In whichever case, the Company intends to amend the Board of Directors' Regulations in order to adapt them to the recommendations on good governance included in the Unified Code published by the CNMV on 19 May 2006.

In addition, in accordance with article 4 of the Board of Directors' Regulations, the Board shall reserve the right to decide on any investment, be amounting individually or unitarily or per manufacturing plant to more than €20 million.

B.1.11. Remuneración agregada de los consejeros devengada durante el ejercicio:

Aggregate compensation of Directors paid during the year:

a) En la sociedad objeto del presente informe:

a) At the reporting company:

CONCEPTO RETRIBUTIVO ITEM	DATOS EN MILES DE EUROS FIGURES IN THOUSANDS OF EUROS
Retribución fija	1.071
Fixed compensation	1,071
Retribución variable	1.204
Variable compensation	1,204
Dietas	-
Attendance fees	-
Atenciones Estatutarias	696
Bylaw-stipulated compensation	696
Opciones sobre acciones y/u otros instrumentos financieros	-
Share options and/or other financial instruments	-
Otros	-
Other	-
TOTAL:	2.971
TOTAL:	2,971

OTROS BENEFICIOS OTHER BENEFITS	DATOS EN MILES DE EUROS FIGURES IN THOUSANDS OF EUROS
Anticipos	-
Advances	-
Créditos concedidos	-
Loans granted	-
Fondos y Planes de Pensiones: Aportaciones	-
Pension funds and plans: Contributions	-
Fondos y Planes de Pensiones: Obligaciones contraídas	-
Pension funds and plans: Obligations	-
Primas de seguros de vida	-
Life insurance premiums	-
Garantías constituidas por la sociedad a favor de los consejeros	-
Guarantees provided by the Company for Directors	-

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:

b) Due to membership of the Company's Directors of other Boards of Directors and/or of the senior management of group companies:

CONCEPTO RETRIBUTIVO <i>ITEM</i>	DATOS EN MILES DE EUROS <i>FIGURES IN THOUSANDS OF EUROS</i>
Retribución fija Fixed compensation	-
Retribución variable Variable compensation	-
Dietas Attendance fees	-
Atenciones Estatutarias Bylaw-stipulated compensation	-
Opciones sobre acciones y/u otros instrumentos financieros Share options and/or other financial instruments	-
Otros Other	-
TOTAL:	-
TOTAL:	-

OTROS BENEFICIOS <i>OTHER BENEFITS</i>	DATOS EN MILES DE EUROS <i>FIGURES IN THOUSANDS OF EUROS</i>
Anticipos Advances	-
Créditos concedidos Loans granted	-
Fondos y Planes de Pensiones: Aportaciones Pension funds and plans: Contributions	-
Fondos y Planes de Pensiones: Obligaciones contraídas Pension funds and plans: Obligations	-
Primas de seguros de vida Life insurance premiums	-
Garantías constituidas por la sociedad a favor de los consejeros Guarantees provided by the Company for Directors	-

c) Remuneración total por tipología de consejero:

c) Total compensation by type of Director:

TIPOLOGÍA CONSEJEROS TYPE OF DIRECTOR	POR SOCIEDAD* BY COMPANY*	POR GRUPO BY GROUP
Ejecutivos Executive	2,515	-
Externos Dominicales External proprietary	276	-
Externos Independientes External independent	180	-
Otros Externos Other external	-	-
TOTAL	2,971	-
TOTAL	2,971	-

* En miles de euros.
In thousands of euros.

d) Respecto al beneficio atribuido a la sociedad dominante:

d) With respect to income attributable to the parent company:

Remuneración total consejeros (en miles de euros)	2,971
Total Directors' compensation (in thousands of euros)	2,971
Remuneración total consejeros/ beneficio atribuido a la sociedad dominante (expresado en %)	3,48
Total Directors' compensation as % of income attributable to the parent company	3.48

B.1.12 Miembros de la alta dirección que no sean a su vez consejeros ejecutivos y retribución de los mismos:

List the members of senior management who are not executive Directors and indicate the total compensation paid to them during the year:

NOMBRE O DENOMINACIÓN SOCIAL NAME OR CORPORATE NAME	CARGO OFFICE
D. Daniel Llinás Sala	Director General Ursa Insulation, S.A. General Manager of Ursa Insulation, S.A.
D. José Luis Pozo Palomares	Director General Uralita Iberia, S.L. General Manager Uralita Iberia, S.L.
D. Luis Meseguer Muñoz	Director Corporativo de Recursos Humanos Corporate Head of Human Resources
Remuneración total alta dirección (en miles de euros)	1.411
Total senior management compensation (€thousand)	1,411

B.1.13 Cláusulas de garantía o blindaje, para casos de despido o cambios de control a favor de los miembros de la alta dirección, incluyendo los consejeros ejecutivos.

Safeguard or protective clauses for members of senior management, including Executive Directors, in the event of dismissal or changes in control.

No existen cláusulas de garantía o blindaje para casos de despido o cambios de control a favor de los miembros de la alta dirección o consejeros ejecutivos de la Sociedad o de su grupo.

Not applicable.

B.1.14 Proceso para establecer la remuneración de los miembros del Consejo de Administración y las cláusulas estatutarias relevantes al respecto.

Describe the process for setting Board members' compensation and the relevant provisions in the Articles of Association.

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.

Article 27 of Uralita's Articles of Association relating to the remuneration of the Board of Directors establishes the procedure and form for Board member remuneration.

This article sets the total remuneration for Directors at a fixed sum, the maximum amount of which will be approved each business year at the General Shareholders' Meeting. Should the General Shareholders' Meeting not set this maximum amount for any year, it shall be deemed to be the same as that applicable the year before.

In this respect, the Board of Directors decides on the annual amount within the limits set at the General Shareholders' Meeting and determines the distribution, which may not be equal among the Company's Directors.

The Articles of Association also provide for the possibility that Directors may be remunerated through the granting of shares, share options or a similar system linked to the share price. The implementation of such systems of remuneration shall require the adoption of a resolution at the General Shareholders' Meeting, in conformity with Section 130 of the Spanish Public Companies Law. Article 27 of the Board of Directors' Regulations also states that Directors are entitled to obtain the remuneration in accordance with the provisions laid down in the Articles of Association, and the decisions on the matter adopted at the General Shareholders' Meeting, and in conformity with the instructions of the Remuneration and Appointments Committee.

El Consejo en pleno se ha reservado la aprobación de las siguientes decisiones:

The Board in full shall approve the following decisions

	SÍ YES	NO NO
A propuesta del primer ejecutivo de la compañía, el nombramiento y eventual cese de los altos directivos, así como sus cláusulas de indemnización. On the proposal of the Company's chief executive, the appointment and removal of senior officers and their compensation clauses.	•	
La retribución de los consejeros, así como, en el caso de los ejecutivos, la retribución adicional por sus funciones ejecutivas y demás condiciones que deban respetar sus contratos. Directors' remuneration, and, in the case of Executive Directors, the additional consideration for their management duties and other contract conditions.	•	

Aunque en el Reglamento del Consejo de Administración no se incluye expresamente, entre las facultades reservadas al Consejo, dichas materias, el Consejo, en la práctica recurrente de la Sociedad, decide sobre las mismas. En cualquier caso, la intención de la Sociedad es incluir en el Reglamento del Consejo dichas materias como competencias específicas del Consejo, en aras de las recomendaciones de buen gobierno recogidas en el Código Unificado publicado por la CNMV con fecha de 19 de mayo de 2006.

Although the Board of Directors' Regulations do not expressly include these matters within the Board's powers, it is regular practice for the Company to take decisions on these matters. In whichever case, the Company intends to include these matters in the Board of Directors' Regulations as specific responsibilities of the Board in line with the recommendations on good governance included in the Unified Code published by the CNMV on 19 May 2006.

B.1.15 El Consejo de Administración aprueba una detallada política de retribuciones y se pronuncia sobre las siguientes cuestiones:

The Board of Directors shall approve a detailed remuneration policy and shall deal with the following matters:

	SÍ YES	NO NO
Importe de los componentes fijos, con desglose, en su caso, de las dietas por participación en el Consejo y sus Comisiones y una estimación de la retribución fija anual a la que den origen The amount of the fixed component, itemised where necessary, of Board and Board committee attendance fees, with an estimate of the fixed annual payment they give rise to.	•	
Conceptos retributivos de carácter variable Variable remuneration	•	
Principales características de los sistemas de previsión, con una estimación de su importe o coste anual equivalente. The main characteristics of the pension plans, with an estimate of their amount or equivalent annual cost.		•
Condiciones que deberán respetar los contratos de quienes ejerzan funciones de alta dirección como consejeros ejecutivos, entre las que se incluirán The contract conditions for Executive Directors exercising senior management functions	•	

B.1.16 El Consejo somete a votación de la Junta General, como punto separado del orden del día, y con carácter consultivo, un informe sobre la política de retribuciones de los consejeros. En su caso, explique los aspectos del informe respecto a la política de retribuciones aprobada por el Consejo para los años futuros, los cambios más significativos de tales políticas sobre la aplicada durante el ejercicio y un resumen global de cómo se aplicó la política de retribuciones en el ejercicio. Papel desempeñado por la Comisión de Retribuciones y si han utilizado asesoramiento externo, la identidad de los consultores externos que lo hayan prestado:

The Board of Directors shall submit to the General Shareholders' Meeting, as a separate item not included in the agenda, and merely for information purposes, a report on its remuneration policy for Board Members. Identify and explain the most significant changes in remuneration policy approved by the Board for forthcoming years, the most significant changes made during the year and a global summary on how the policy was applied over the period in question. Explain the role of the Remuneration Committee in designing the policy, along with the identity of any external advisors engaged:

SÍ
YES

Cuestiones sobre las que se pronuncia el informe sobre la política de retribuciones

El Consejo de Administración de la Sociedad aprobará este año por primera vez un Informe sobre la Política de Retribuciones de los miembros del Consejo correspondiente al ejercicio 2007 que será presentado a efectos informativos a la Junta General de Accionistas.

Para 2008 se prevén incrementos de, aproximadamente, un 25% de los conceptos retributivos, con algún otro posible incremento adicional si se alcanzan objetivos superiores a los previstos, lo que se someterá a estudio del Comité de Retribuciones y Nombramientos. Durante el ejercicio 2008 no está previsto ningún cambio significativo en la política de retribuciones de la entidad, salvo la aprobación de un plan de entrega de acciones de Uralita dirigido a quienes mantengan una relación laboral o mercantil como miembro del Consejo de Administración, con cualquiera de las sociedades integradas en el Grupo Uralita. Sobre la política de retribuciones aplicada en 2007, ver apartados B.1.11 y B. 1.14 de este informe. Para más información ver el propio Informe sobre Política de Retribuciones emitido por el Consejo de Administración.

Matters dealt with in the remuneration policy report

For the first time, this year the Company's Board of Directors will approve a Directors' Remuneration Policy Report relating to 2007. It will be presented at the General Shareholders' Meeting for information purposes.

For 2008, an increase in remuneration items of approximately 25% is forecast, with the possibility of an additional increase if higher-than-expected results are achieved, which will be submitted to the Remuneration and Appointments Committee for analysis. No substantial change in the entity's remuneration policy, except for the approval of Uralita's share option plan which is aimed at those members of the Board of Directors who have a contract of employment or service provision with any of the Uralita Group companies. For more on the remuneration policy implemented in 2007, see sections B.1.11 and B.1.14 of this report. For further information, see the specific Remuneration Policy Report issued by the Board of Directors

Papel desempeñado por la Comisión de Retribuciones

El Comité de Retribuciones y Nombramientos comparte plenamente la política de retribuciones correspondiente al ejercicio 2007. El citado Comité propone o informa al Consejo de Administración, según los casos y en el ejercicio de sus competencias, sobre cualquier punto que estime conveniente sobre la política de retribuciones que acuerde el Consejo. A este respecto, el Informe sobre Política de Retribuciones se somete a su consideración, para que se emita su parecer favorable o no a su contenido.

The role of the remuneration committee

The Remuneration and Appointments Committee is fully involved in the 2007 remuneration policy. This Committee provides proposals and information for the Board of Directors, on a case-by-case basis and in order to exercise its powers, on any issue it deems appropriate regarding the remuneration policy the Board approves. This includes studying the Remuneration Policy Report, for which it issues a favourable or unfavourable opinion with regard to its content.

	SÍ YES	NO NO
¿Ha utilizado asesoramiento externo? Has an external adviser been engaged?	-	•
Identidad de los consultores externos Identity of any external advisors engaged	-	

B.1.17 Miembros del Consejo que son, a su vez, miembros del Consejo de Administración, directivos o empleados de sociedades que ostenten participaciones significativas en la sociedad cotizada y/o en entidades de su grupo:

Board members who are members of the Boards of Directors, executives or employees of companies that own significant holdings in the listed company and/or group companies:

NOMBRE O DENOMINACIÓN SOCIAL DEL CONSEJERO NAME OR CORPORATE NAME OF DIRECTOR	DENOMINACIÓN SOCIAL DEL ACCIONISTA SIGNIFICATIVO CORPORATE NAME OF SIGNIFICANT SHAREHOLDER	CARGO OFFICE
D. Javier Serratos Luján	Nefinsa, S.A.	Consejero Delegado Chief Executive
D. José Antonio Carrascosa Ruiz	Nefinsa, S.A.	Director Financiero Chief Financial Officer
D. Javier González Ochoa	Nefinsa, S.A.	Secretario no Consejero. Director Asesoría Jurídica y Recursos Humanos Secretary to the Board. Head of Legal Services and Human Resources

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 en entidades de su grupo:

State any material relationships, other than those envisaged under the preceding heading, of the members of the Board of Directors with significant shareholders and/or at group companies:

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

There are no material relationships between members of the Board of Directors and significant shareholders or group companies.

B.1.18 Modificaciones en el Reglamento del Consejo durante el ejercicio 2007

Indicate the amendments, if any, during the year to the Board of Directors' Regulations

No se han producido modificaciones durante el ejercicio 2007.

Not applicable.

B.1.19. Procedimientos de nombramiento, reelección, evaluación y remoción de los consejeros. Órganos competentes, trámites a seguir y criterios a emplear en cada uno de los procedimientos.

Indicate the procedures for the appointment, re-appointment, evaluation and removal of Directors. Give details of the competent bodies, the steps to follow and the criteria to be applied in each of the procedures.

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 del previo informe favorable 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. En el caso de los consejeros independientes, es el propio Comité de Retribuciones y Nombramientos el que realiza la propuesta del consejero en cuestión.

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.

La Sociedad tiene pensado introducir en sus documentos societarios, fundamentalmente, en el Reglamento del Consejo de Administración y en el Reglamento de la Junta General, las modificaciones que sean convenientes para adaptarlos a las recomendaciones de buen gobierno recogidas en el Código Unificado publicado por la CNMV con fecha de 19 de mayo de 2006. A tales efectos, se introducirán nuevas medidas en los procedimientos de nombramiento, reelección, evaluación y remoción de los consejeros con el fin de adaptarlos a las recomendaciones de buen gobierno.

The Directors are appointed at the General Shareholders' Meeting or by the Board of Directors exercising its co-option right in accordance with the provisions of the Spanish Public Companies Law.

The proposals for the appointment or re-election of Directors that the Board of Directors submits to the General Shareholders' Meeting, and any appointment resolutions adopted by the Board itself, must be preceded by a favourable report from the Remuneration and Appointments Committee. The Remuneration and Appointments Committee shall assess the aptitude of the candidates, their academic and professional background, potential legal incompatibilities, conflicts of interest and infringement of any law or provisions in the Articles of Association. In the case of independent directors, the Remuneration and Appointments Committee is responsible for making the proposal for the director in question.

The Board of Directors and the Remuneration and Appointments Committee shall take care to ensure that Directorships go to individuals who, in addition to fulfilling the requirements laid down by law and in the Articles of Association, have the appropriate skills, experience and professional prestige for the performance of their functions.

The removal of Directors is also part of the remit of the General Shareholders' Meeting. However, as with the procedures for the appointment or reappointment of Directors, the Nominations and Remuneration Committee can propose to the Board the dismissal of a Director on the grounds that he/she has failed to fulfil his/her duties, in which case the Board, if it approves the proposal to dismiss the Director, shall submit this to the Shareholders' Meeting for approval.

The Company has decided to include in its corporate documents, mainly in the Board of Directors' Regulations and the Regulations of the General Shareholders' Meeting, all amendments it deems necessary to adapt them to the good governance recommendations in the Unified Code published by the CNMV on 19 May 2006. This will include new measures in the procedures covering appointments, re-election, appraisal and dismissal of directors, in order to adapt them to the good governance recommendations.

B.1.20. Supuestos en los que están obligados a dimitir los Consejeros.

Cases in which Directors must resign.

Según se establece en 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 Nombramiento por haber infringido sus obligaciones como consejeros.

En aras de las recomendaciones de buen gobierno recogidas en el Código Unificado publicado por la CNMV con fecha de 19 de mayo de 2006, la Sociedad tiene pensado incorporar en el citado artículo del Reglamento del Consejo nuevos supuestos en los que los consejeros estén obligados a dimitir.

Under Article 8.2 of the Board of Directors' Regulations, Directors must offer to resign and must formally tender their resignation to the Board of Directors in the following cases:

- (a) They reach 70.
- (b) When they are affected by any of the legally specified incompatibilities or disqualifications.
- (c) When they have received a serious warning from the Remuneration and Appointments Committee for having breached their obligations as Directors.

In accordance with the good governance recommendations included in the Unified Code published by the CNMV on 19 May 2006, the Company has decided to include in the abovementioned article covering the Board's Regulations, new circumstances in which directors would be obliged to tender their resignation.

B.1.21. La función de primer ejecutivo de la sociedad recae en el cargo de Presidente del Consejo. Medidas para limitar los riesgos de acumulación de poderes en una única persona.

State whether the Company's chief executive is also the Chairman of the Board of Directors. Measures taken to limit the risks of power being concentrated in the hands of one person.

SÍ
YES

Medidas para limitar riesgos

Measure to limit risks

En el seno del Consejo están constituidos el Comité de Auditoría y el Comité de Retribuciones y Nombramientos, con competencias específicas y exclusivas que se hallan reguladas en el Reglamento del Consejo y que posteriormente serán expuestas. La propia existencia de estos Comités opera como un límite explícito a la acumulación de poderes, configurándose como cautelas ante posibles riesgos.

Asimismo, el artículo 9.1 del Reglamento del Consejo de Administración establece que el Presidente del Consejo de Administración estará obligado a convocar una reunión del Consejo de Administración cuando así lo soliciten al menos dos consejeros.

The Board also has two sub-committees: the Audit Committee and the Remuneration and Appointments Committee, both of which exercise specific and exclusive responsibilities governed by the Board of Directors' Regulations, as detailed below. These committees in themselves represent a safeguard against the concentration of power and against possible risks.

Article 9.1 of the Board of Directors' Regulations states that the Chairman must call a Board meeting when requested to do so by at least two Directors.

Reglas que facultan a uno de los consejeros independientes para solicitar la convocatoria del Consejo o la inclusión de nuevos puntos en el orden del día, para coordinar y hacerse eco de las preocupaciones de los consejeros externos y para dirigir la evaluación por el Consejo de Administración

State whether there are any rules allowing one of the independent Directors to call a Board Meeting or include new items on the agenda to coordinate and express the concerns of the external Directors and to carry out an assessment on behalf of the Board of Directors.

NO
NO

El artículo 9.1 del Reglamento del Consejo de Administración establece que el Presidente del Consejo de Administración estará obligado a convocar una reunión del Consejo de Administración cuando así lo soliciten al menos dos consejeros, sin especificar la tipología que han de tener dichos consejeros. A este respecto, y dado el número de consejeros independientes que tiene la Sociedad (es decir, tres), dos de los consejeros independientes podrían solicitar la celebración de una reunión del Consejo de Administración. En cualquier caso, la Sociedad tiene intención de modificar este artículo del Reglamento del Consejo con el objeto de incorporar esta regla en aras de las recomendaciones de buen gobierno recogidas en el Código Unificado publicado por la CNMV con fecha 16 de mayo de 2006.

Article 9.1 of the Board of Directors' Regulations states that the Chairman must call a Board meeting when requested to do so by at least two Directors without specifying the type of director these directors must be. In this regard, and given the number of independent directors on the Company's Board (i.e. three), two of the independent directors could request holding a Board meeting. In whichever case, the Company intends to amend the Board of Directors' Regulations

in order to adapt them to the recommendations on good governance included in the Unified Code published by the CNMV on 16 May 2006.

B.1.22 ¿Se exigen mayorías reforzadas, distintas de las legales, en algún tipo de decisión?:

Are qualified majorities, other than legal majorities, required for any type of decision?

SÍ
YES

Adopción de acuerdos

Adoption of resolutions

DESCRIPCIÓN DEL ACUERDO DESCRIPTION OF RESOLUTION	QUÓRUM QUORUM	TIPO DE MAYORÍA TYPE OF MAJORITY
De conformidad con lo establecido en el artículo 26 de los Estatutos Sociales, 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. As per Article 26 of the Articles of Association, the removal of a member of the Audit Committee who continues to serve as a Director shall require the vote in favour of two thirds of the members of the Board of Directors in order to be valid.	Mitad mas uno en primera convocatoria. No se exige quórum en segunda convocatoria. Half plus one in first call. No quorum required in second call.	Este acuerdo requiere para su validez el voto favorable de las dos terceras partes de los componentes del Consejo. This agreement shall require the vote in favour of two thirds of the members of the Board of Directors.

B.1.23. Existen requisitos específicos, distintos de los relativos a los consejeros, para ser nombrado Presidente.

State whether there are any specific requirements, apart from those relating to the Directors, to be appointed Chairman.

NO
NO

B.1.24. Tiene el Presidente voto de calidad:

State whether the Chairman has a casting vote:

SÍ
YES

En todas las materias existe voto de calidad

There is a casting vote on all matters.

B.1.25. Los Estatutos o el Reglamento del Consejo establecen algún límite a la edad de los consejeros:

State whether the bylaws or the Board regulations set any age limit for Directors:

Edad límite presidente: Age limit for Chairman
70
Edad límite consejero delegado: Age limit for Chief Executive Officer
70
Edad límite consejero: Age limit for Director
70

B.1.26. ¿Establecen los Estatutos o el Reglamento del Consejo un mandato limitado para los Consejeros Independientes?

Do the bylaws or Board regulations establish a limited term of office for Independent Directors?

NO
NO

B.1.27. Motivos e iniciativas adoptadas para corregir el escaso o nulo el número de consejeras.

Reasons why women Directors are few or non-existent and measures taken to rectify this matter.

Explicación de los motivos y las iniciativas
Explanation of reasons and measures taken

Actualmente ninguna mujer forma parte del órgano de administración de la Sociedad. No obstante, el grupo ha empezado a mostrar sensibilidad sobre la cuestión y está analizando distintas medidas para su implantación en los procesos de selección de la Sociedad que permitan ajustar los perfiles de los potenciales miembros del Consejo de Administración, de tal forma que puedan optar y ser elegibles hombres y mujeres en igualdad de condiciones.

There is currently no woman on the Company's decision-making body. Nevertheless, the Group has become more aware of this issue and is planning to change its recruitment procedure which will in turn affect the profiles of potential members of the Board of Directors thereby giving women the same opportunities as men.

¿La Comisión de Nombramientos y Retribuciones ha establecido procedimientos para que los procesos de selección no adolezcan de sesgos implícitos que obstaculicen la selección de consejeras, y busque deliberadamente candidatas que reúnan el perfil exigido?

Has the Remuneration and Appointments Committee set procedures so that appointment processes have no implicit bias against female directors, and so that female candidates who fit the profile are actively sought?

En su proceso de adaptación a las recomendaciones de buen gobierno recogidas en el Código Unificado publicado por la CNMV con fecha 19 de mayo de 2006, la Sociedad tiene intención de comprometer al Consejo de Administración y al Comité de Retribuciones y Nombramientos

para que supervisen que los procedimientos de selección no adolezcan de sesgos implícitos que obstaculicen la selección de consejeras. Para tal fin, la Sociedad está analizando introducir en el Reglamento del Consejo un nuevo apartado en este sentido.

In its process to adapt to the good governance recommendations included in the Unified Code published by the CNMV on 19 May 2006, the Company intends to make the Board of Directors and the Remuneration and Appointments Committee responsible for supervising the selection processes so that they have no implicit bias against female candidates. To this end, the Company is studying how to include a new section in its Board Regulations to cover this issue.

B.1.28. Procesos formales para la delegación de votos en el Consejo de Administración.

State whether there are any formal procedures for granting proxies to vote at Board meetings.

Según el artículo 24 de los Estatutos Sociales 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.

Under article 24 of the Articles of Association any Director may appoint in writing another Director to represent him/her and vote on his/her behalf. In practice, Directors only delegate their votes in writing for each Board Meeting on a case-by-case basis.

B.1.29. 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 de su Presidente:

State the number of Board meetings held during the year and how many times the Board has met without the Chairman's attendance:

Número de reuniones del Consejo	
Number of Board meetings without Chairman's attendance	8
Número de reuniones del Consejo sin la asistencia del Presidente	
Number of Board meetings without Chairman's attendance	0

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

Number of meetings of the different Board Committees held during the year:

Número de reuniones del Comité de Auditoría	
Number of meetings of the Audit Committee	6
Número de reuniones de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones	
Number of Remuneration and Appointments Committee meetings	3

B.1.30. Número de reuniones que ha mantenido el Consejo de Administración durante el ejercicio sin la asistencia de todos sus miembros. En el cómputo se considerarán no asistencias las representaciones realizadas sin instrucciones específicas:

State the number of Board meetings held during the year without the full number of members in attendance. For this purpose, failure to attend is considered to a proxy granted without specific instructions:

Número de no asistencias de consejeros durante el ejercicio	7
Number of failures to attend during the year	
% de no asistencias sobre el total de votos durante el ejercicio	7,29
% of failures to attend/total votes during the year	7.29

B.1.31. Certificación previa de las cuentas anuales individuales y consolidadas que se presentan para su aprobación al Consejo.

State whether the individual and consolidated financial statements submitted for approval by the Board are certified previously.

NO
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.

The annual accounts submitted to the Board for preparation are not certified previously by the Chairman and Chief Financial Officer. However, these are approved previously by the Audit Committee.

B.1.32. 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.

Mechanisms established by the Board of Directors to prevent the individual and consolidated financial statements prepared by it from being submitted at the general meeting with a qualified auditors' report.

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.

The mechanisms established by Uralita to prevent qualifications in auditors' reports are based mainly on prior meetings between the external auditors and the Audit Committee and with the Company's Internal Audit Department, with all the necessary information provided by the Chief Fi-

nancial Officer and other Directors required to provide such information. The aim of these meetings is to prepare definitive accounts that leave no room for qualifications by the auditor.

B.1.33. ¿El secretario del Consejo tiene la condición de consejero?

Is the Board Secretary a Director?

SÍ
YES

B.1.34. Procedimientos de nombramiento y cese del Secretario del Consejo.

Describe the mechanisms for appointing and dismissing the Board Secretary.

Ni en los Estatutos Sociales ni en el Reglamento del Consejo aparece un procedimiento específico para llevar a cabo la selección, nombramiento y cese del Secretario del Consejo. Dado el papel clave que desempeña en el buen funcionamiento del Consejo, y aun a pesar de la falta de un procedimiento específico de selección, la Sociedad intenta reforzar la independencia, imparcialidad y profesionalidad del Secretario, exigiendo para su nombramiento un informe previo de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones, como si se tratara de un consejero.

Neither the Company's Articles of Association nor Board of Directors' Regulations specify the mechanisms for appointing or dismissing the Board Secretary. Given the key role played by the Secretary in the smooth running of the Board, and even though there is no specific selection procedure, the Company endeavours to bolster the independent, impartial and professional nature of this role and, prior to his/her appointment, now requests a report from the Remuneration and Appointments Committee, as it does with Directors.

	SÍ YES	NO NO
¿La Comisión de Nombramientos informa del nombramiento? Does the Appointments Committee notify his/her appointment?	•	
¿La Comisión de Nombramientos informa del cese? Does the Appointments Committee notify his/her dismissal?	•	
¿El Consejo en pleno aprueba el nombramiento? Does the Board of Directors in full approve his/her appointment?	•	
¿El Consejo en pleno aprueba el cese? Does the Board of Directors in full approve his/her dismissal?	•	

¿Tiene el Secretario del Consejo encomendada la función de velar, de forma especial, por las recomendaciones de buen gobierno?

Is the Board Secretary responsible for overseeing good governance recommendations?

SÍ
YES

B.1.35. 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.

Describe the mechanisms, if any, established by the Company to preserve the independence of the auditors, of financial analysts, of investment banks, and of rating agencies.

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, 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 del Grupo 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.

The Audit Committee's remit includes liaising with the external auditors in order to receive information on any issues that might jeopardise the latter's independence.

Uralita ensures the transparency and independence of the opinions and recommendations of these professionals. The Company's external auditor is Deloitte, S.L, a company with far-reaching presence in Spain and internationally, for whom the fees paid by Uralita represent only a small percentage of overall revenues.

In addition, the audit firm partner in charge of the audit team has to be changed every seven years. Regarding financial analysts, Uralita has regular contact with the professional analysts that cover its stock. They are all invited to the same meeting and the printed information that they are given is submitted to the CNMV the same day and is also made available on Uralita's website.

With regard to rating agencies, Uralita has not issued any securities which have been rated by any such agency.

B.1.36. Cambio durante el ejercicio de auditor externo.

Has the external auditor changed during the year.

NO
NO

B.1.37. La firma de auditoría realiza otros trabajos para la sociedad y/o su grupo distintos de los de auditoría. Importe de los honorarios recibidos por dichos trabajos y el porcentaje que supone sobre los honorarios facturados a la sociedad y/o su grupo .

Indicate whether the audit firm performs other non-audit work for the Company and/or its Group. Amount of fees received for this work and the percentage it represents of all the fees invoiced to the company and/or its group .

SÍ
YES

	SOCIEDAD COMPANY	GRUPO GROUP	TOTAL TOTAL
Importe de otros trabajos distintos de los de auditoría (miles de euros) Amount of other non-audit work (thousands of euros)	50	640	690
Importe trabajos distintos de los de auditoría / Importe total facturado por la firma de auditoría (en %) Amount of other non-audit work as a % of total amount billed by the audit firm	35,5 35.5	49,8 49.8	48,3 48.3

B.1.38. El informe de auditoría de las Cuentas Anuales del ejercicio anterior presenta reservas o salvedades.

Indicate whether last year's annual Financial Statements were qualified.

NO
NO

B.1.39. 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 su 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:

Indicate the number of years which the current audit firm has been uninterruptedly auditing the financial statements of the Company and/or the Group. Also indicate the number of years audited by the current audit firm as a percentage of the total number of years during which the financial statements have been audited:

	SOCIEDAD COMPANY	GRUPO GROUP
Número de años ininterrumpidos Number of uninterrupted years	17	17
Nº de años auditados por la firma actual de auditoría / Nº de años que la sociedad ha sido auditada (en %) Number of years audited by current firm as % of the Number of years the company has been audited	100	100

B.1.40. 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 de su grupo, y que hayan sido comunicadas a la sociedad. Cargos o funciones que en estas sociedades ejerzan:

Indicate any holdings, disclosed to the Company, owned by the members of the Company's Board of Directors in the capital of entities engaging in activities identical, similar or complementary to those comprising the corporate purpose of the Company or of its Group. Also indicate the offices they hold or the functions they perform at these companies:

La Sociedad no ha recibido comunicación alguna de los miembros de su Consejo de Administración declarando la participación accionarial que puedan haber tenido o adquirido en el curso del ejercicio 2007 en el capital de otras entidades con el mismo, análogo o complementario género de actividad del que constituye su objeto social o el de cualquiera de las sociedades del Grupo Uralita.

The Company has not been notified by any owners of significant shareholdings in any companies engaged in identical, similar or complementary activities to those comprising the corporate purpose of either Uralita S.A. or its Group in 2007.

B.1.41. Procedimiento para que los consejeros puedan contar con asesoramiento externo:

Indicate whether there is a procedure for Directors to be able to receive outside advisory services:

SÍ
YES

Procedimiento

Details of procedure

De conformidad con el artículo 26 del Reglamento del Consejo de Administración, los consejeros externos pueden solicitar la contratación con cargo a la Sociedad de asesores legales, contables, financieros u otros expertos, todo ello con el fin de ser auxiliados en el ejercicio de sus funciones. El encargo tiene que versar necesariamente sobre problemas concretos de cierto relieve y complejidad que se presenten en el desempeño del cargo. La decisión de contratar ha de ser comunicada al Presidente del Consejo y puede ser vetada por el Consejo de Administración si acredita: (i) que no es precisa para el cabal desempeño de las funciones encomendadas a los consejeros externos; (ii) que su coste no es razonable a la vista de la importancia del problema y de los activos e ingresos de la Sociedad; o (iii) que la asistencia técnica que se recaba puede ser dispensada adecuadamente por expertos y técnicos de la Sociedad.

In accordance with article 26 of the Board of Directors' Regulations, external Directors may request the engagement at the Company's expense of legal, accounting, financial or other expert advisers in order to assist them in the performance of their functions. The engagement must focus on specific problems of some significance and complexity that arise in the performance of the directors' duties. The decision to engage must be notified to the Company Chairman and may be vetoed by the Board of Directors if it can prove: (i) that it is not necessary for the external Directors to fully perform their functions; (ii) that the cost is not reasonable in the light of the importance

of the problem and the Company's assets and revenues; or (iii) that the technical assistance requested can be adequately furnished by inhouse experts and technical personnel.

B.1.42. Procedimiento para que los consejeros puedan contar con la información necesaria para preparar las reuniones de los órganos de administración.

Indicate whether there is a procedure for Directors to be able to receive the necessary information to prepare for meetings of the managing bodies sufficiently in advance.

SÍ
YES

Procedimiento

Details of procedure

El artículo 25 del Reglamento del Consejo de Administración de Uralita, S.A. 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 canalizara 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.

Article 25 of Uralita's Board of Directors' Regulations states that Directors are vested with the broadest powers to obtain information about any aspect of the Company, to examine its books, registers, documents and other records of corporate transactions and to inspect all its installations. The right to information encompasses the Company's subsidiaries, both domestic and foreign. The exercise of the powers of information shall be channelled through the Chairman, the Managing Director, or the Secretary of the Board of Directors, who shall respond to Directors' requests either by providing them with the information directly, by putting them in touch with the appropriate interlocutors within the organisation or by taking steps to enable them to conduct the desired tasks of examination and inspection in situ.

B.1.43. Existencia de reglas que obliguen a los consejeros a informar y, en su caso, dimitir en aquellos supuestos que puedan perjudicar al crédito y reputación de la sociedad:

Are there any rules according to which Directors must report any events that jeopardise the Company's prestige and reputation, and, if appropriate, tender their resignation.

En su proceso de adaptación a las recomendaciones de buen gobierno recogidas en el Código Unificado publicado por la CNMV con fecha 19 de mayo de 2006, la Sociedad tiene intención de modificar el Reglamento del Consejo de Administración con el objeto de establecer dichas medidas.

The Company intends to amend the Board of Directors' Regulations in order to adapt them to the recommendations on good governance included in the Unified Code published by the CNMV on 19 May 2006.

NO
NO

B.1.44. ¿Algún miembro del Consejo de Administración ha informado a la sociedad que ha resultado procesado o se ha dictado contra él auto de apertura de juicio oral, por alguno de los delitos señalados en el artículo 124 de la Ley de Sociedades Anónimas?:
Has any Board member notified the Company that he/she has been indicted or tried for any of the crimes stated in Article 124 of the Public Limited Companies Law?

NO
NO

B.2. COMISIONES DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN COMMITTEES OF THE BOARD OF DIRECTORS

B.2.1. Comisiones del Consejo de Administración y sus miembros:
Committees of the Board of Directors and their members:

COMITÉ DE AUDITORÍA AUDIT COMMITTEE

NOMBRE NAME	CARGO OFFICE	TIPOLOGÍA TYPE
D. José Manuel Serra Peris	Presidente Chairman	Consejero Externo Independiente External independent Board Member
D. José Antonio Carrascosa Ruiz	Vocal Board Member	Consejero Externo Dominical Proprietary external Director
Atalaya Inversiones, S.R.L.	Vocal Board Member	Consejero Externo Dominical Proprietary external Director

COMISIÓN DE NOMBRAMIENTOS Y RETRIBUCIONES REMUNERATION AND APPOINTMENTS COMMITTEE

NOMBRE NAME	CARGO OFFICE	TIPOLOGÍA TYPE
D. Javier Echenique Landiribar	Presidente Chairman	Consejero Externo Independiente External independent Board Member
Caja de Ahorros de Salamanca y Soria	Vocal Board Member	Consejero Externo Dominical Proprietary external Director
D. Javier González Ochoa	Vocal Board Member	Consejero Externo Dominical Proprietary external Director

B.2.2. Funciones que corresponden al Comité de Auditoría:

Describe the functions of the Audit Committee:

	SÍ YES	NO NO
Supervisar el proceso de elaboración y la integridad de la información financiera relativa a la sociedad y, en su caso, al grupo, revisando el cumplimiento de los requisitos normativos, la adecuada delimitación del perímetro de consolidación y la correcta aplicación de los criterios contables Monitor the preparation and the integrity of the financial information prepared on the Company and, where appropriate, the Group, checking for compliance with legal provisions, the accurate demarcation of the consolidation perimeter, and the correct application of accounting principles.	•	
Revisar periódicamente los sistemas de control interno y gestión de riesgos, para que los principales riesgos se identifiquen, gestionen y den a conocer adecuadamente Review internal control and risk management systems on a regular basis, so main risks are properly identified, managed and disclosed.	•	
Velar por la independencia y eficacia de la función de auditoría interna; proponer la selección, nombramiento, reelección y cese del responsable del servicio de auditoría interna; proponer el presupuesto de ese servicio; recibir información periódica sobre sus actividades; y verificar que la alta dirección tiene en cuenta las conclusiones y recomendaciones de sus informes Monitor the independence and efficacy of the internal audit function; propose the selection, appointment, reappointment and removal of the head of internal audit; propose the department's budget; receive regular report-backs on its activities; and verify that senior management are acting on the findings and recommendations of its reports.	•	
Establecer y supervisar un mecanismo que permita a los empleados comunicar, de forma confidencial y, si se considera apropiado anónima, las irregularidades de potencial trascendencia, especialmente financieras y contables, que adviertan en el seno de la empresa Establish and supervise a mechanism whereby staff can report, confidentially and, if necessary, anonymously, any irregularities they detect in the course of their duties, in particular financial or accounting irregularities, with potentially serious implications for the firm.		•
Elevar al Consejo las propuestas de selección, nombramiento, reelección y sustitución del auditor externo, así como las condiciones de su contratación Make recommendations to the Board for the selection, appointment, reappointment and removal of the external auditor, and the terms and conditions of his engagement.	•	
Recibir regularmente del auditor externo información sobre el plan de auditoría y los resultados de su ejecución, y verificar que la alta dirección tiene en cuenta sus recomendaciones Receive regular information from the external auditor on the progress and findings of the audit programme, and check that senior management are acting on its recommendations.	•	
Asegurar la independencia del auditor externo Monitor the independenc of the external auditor	•	
En el caso de grupos, favorecer que el auditor del grupo asuma la responsabilidad de las auditorías de las empresas que lo integren. In the case of groups, the Committee should urge the Group auditor to take on the auditing of all component companies.	•	

El Comité de Auditoría desarrolla en su práctica recurrente todas las funciones antes mencionadas, salvo el establecimiento y supervisión de un mecanismo de comunicación para los empleados. Si bien, en el seno de la auditoría interna se está implementando actualmente un sistema de comunicación con los empleados que permitirá canalizar las comunicaciones que éstos quieran hacer a la Sociedad de un modo confidencial, y si se considera oportuno, anónimo, para denunciar posibles irregularidades financieras y contables que hayan detectado en el seno de la empresa.

En el Reglamento del Consejo de Administración no se contemplan de un modo expreso las anteriores funciones como competencias específicas del Comité de Auditoría, aunque dichas funciones son luego desarrolladas en la práctica recurrente por el citado Comité. En su proceso de adaptación a las recomendaciones de buen gobierno recogidas en el Código Unificado publicado por la CNMV con fecha 19 de mayo de 2006, la Sociedad tiene intención de modificar el artículo 15 del Regla-

mento del Consejo de Administración para incluir las anteriores materias como funciones específicas del Comité de Auditoría.

The Audit Committee carries out all the abovementioned functions as part of its day-to-day duties, except setting and monitoring the communication mechanism with employees. While within internal audit, an employee communications system is currently being put in place, which will channel communication they wish to make to the Company in a confidential manner, and if they wish, anonymously, to report any potential financial or accounting irregularities they may have detected in the company.

The Board of Directors' Regulations do not expressly provide for the abovementioned functions as specific powers of the Audit Committee, although it is regular practice for these functions are carried out by this Committee. In its process to adapt to the recommendations on good governance included in the Unified Code published by the CNMV on 19 May 2006, the Company intends to amend article 15 of the Board of Directors' Regulations in order to include the matters described above as specific functions of the Audit Committee .

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.

Describe the rules of organisation and functioning and the responsibilities attributed to each of the Board committees.

Comité de Auditoría

Audit Committee

El Comité de Auditoría está integrado por tres consejeros, nombrados por el Consejo de Administración mediante acuerdo adoptado por la mayoría de sus componentes. Ninguno de sus miembros es consejero ejecutivo.

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 2007 el Comité ha celebrado seis (6) 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 su formulación por el Consejo de Administración, la revisión de los sistemas de control de riesgos, y la definición y aprobación del plan de auditoría interna.

The Audit Committee comprises three Directors, appointed via a resolution from the Board of Directors adopted unanimously by its members. None of its members is an Executive Director.

The term of office of Audit Committee members is four years, unless they leave their Directorship before the end of this period. They may be re-elected an indefinite number of times. The removal of a member of the Audit Committee who continues to serve as a Director shall require the vote in favour of two thirds of the members of the Board of Directors in order to be valid.

The Audit Committee shall appoint a Chairman from among its members, who must be an Independent Director and must be replaced every four years; he/she may be re-elected once one year has elapsed since the end of his/her term of office. The Secretary of the Board of Directors may be appointed as Secretary of the Committee.

Audit Committee meetings shall be called by the Committee Chairman; a meeting must be called within fifteen days when two Committee members request one in writing.

In 2007 the Committee met six (6) times and considered the matters falling within its remit, notably: the review of regular information submitted to the CNMV, the review of the Annual Accounts prior to their preparation by the Board of Directors, the review of the risk control systems and the definition and approval of the Internal Audit Plan.

Comité de Retribuciones y Nombramientos

Remuneration and Appointments Committee

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 2007 el Comité ha celebrado tres (3) 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 de los miembros del Comité de Dirección, la aprobación de su retribución variable correspondiente al ejercicio 2007, y el establecimiento de los objetivos para el ejercicio 2008 a efectos de su retribución variable.

The Remuneration and Appointments Committee comprises three Directors appointed in accordance with the Board of Directors' Regulations, all of whom are external Directors.

The Remuneration and Appointments Committee shall appoint a Chairman from among its members, who must be an Independent Director. The Secretary of the Board of Directors may be appointed as Secretary of the Remuneration and Appointments Committee.

In 2007 the Committee met three (3) times and considered the matters falling within its remit, notably: the revision of the remuneration of the Chairman and members of the Management Committee, approving the variable remuneration for 2007, and establishing the objectives for the variable remuneration for 2008

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

Faculties of advice, consultation and delegation, if any, of each of the committees:

COMISIÓN COMMITTEE	BREVE DESCRIPCIÓN BRIEF DESCRIPTION
Comité de Auditoría Audit Committee	La función principal de este Comité es la supervisión de la función de control en la Sociedad y en su grupo. En particular, el Comité tiene encomendadas las siguientes funciones: (i) informar en la Junta General de Accionistas sobre las cuestiones que en ella planteen los accionistas en materia de su competencia; (ii) proponer al Consejo de Administración, para su sometimiento a la Junta General de Accionistas, el nombramiento de los auditores externos, (iii) supervisar los servicios de auditoría interna de la Sociedad y del grupo; (iv) 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 aquéllas otras comunicaciones previstas en la legislación de auditoría de cuentas y en las normas técnicas de auditoría; (v) supervisar la información financiera a remitir periódicamente a la CNMV, así como a las Bolsas de Valores; (vi) informar al Consejo sobre las transacciones de la Sociedad o sociedades de su grupo con los accionistas significativos; (vii) conocer las auditorías medioambientales del grupo; y (viii) proponer al Consejo cuantas cuestiones entienda procedentes en las materias propias de su ámbito de competencia. The Audit Committee is mainly charged with overseeing the control systems operating within the Company and its Group. Specifically, the Committee is responsible for the following tasks: (i) notify the General Shareholders' Meeting of any issues shareholders may have regarding its responsibilities; (ii) propose to the Board of Directors, for submission to the General Shareholders' Meeting, the appointment of the external auditors. (iii) supervise the Company's and Group's internal audit services; (iv) be cognisant with the Company's financial information procedures and internal control systems, liaise with the external auditors in order to receive information on any issues that might jeopardise the latter's independence, and any others connected with the auditing procedure, and to maintain with the auditors the communications envisaged in audit legislation and in the technical auditing regulations; (v) supervise the financial information to be sent periodically to the Spanish Securities & Exchange Commission (CNMV); (vi) report to the Board on transactions carried out by the Company or companies of the Group with significant shareholders; (vii) be cognisant with the audits; and (viii) propose to the Board of Directors such issues as it considers appropriate in matters within its sphere of competence.
Comité de Retribuciones y Nombramientos Appointments and Remuneration Committee	Corresponden al Comité de Retribuciones y Nombramientos las siguientes competencias: (i) elevar al Consejo las oportunas propuestas de nombramiento y reelección de los consejeros, así como en su caso las de remoción de los mismos; (ii) proponer al Consejo los miembros que deben formar parte de cada uno de los Comités; (iii) proponer al Consejo el sistema y la cuantía de las retribuciones anuales de los Consejeros; (iv) 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. The Appointments and Remuneration Committee is responsible for: (i) submitting to the Board of Directors the appropriate proposals for the appointment and re-election of Directors and, if applicable, for their removal; (ii) proposing to the Board which members should form part of each of the committees; (iii) proposing to the Board the system for and the amount of the Directors' annual remuneration; and (iv) approving the annual remuneration under all headings, both direct and indirect, to be received by the members of the management team, consisting of the Chairman, the Chief Executive Officer, if there is one, and the other members of the Group's management committee.

La Sociedad tiene intención de adaptar las facultades de ambos Comités a las señaladas en las recomendaciones de buen gobierno recogidas en el Código Unificado publicado por la CNMV con fecha 19 de mayo de 2006.

The Company intends to adapt the powers of both committees to those included in the good governance recommendations in the Unified Code published by the CNMV on 19 May 2006.

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

Indicate, as appropriate, whether there are any regulations for the Board committees; if so, indicate where they can be consulted, and whether any amendments have been made during the year.

A fecha 31 de diciembre de 2007 los Comités no disponen de reglamentos internos, estando regulada su organización y funcionamiento por lo establecido en los Estatutos Sociales y el Reglamento del Consejo de Administración. Los Estatutos de la Sociedad y el Reglamento del Consejo de Administración se encuentran disponible en la página web de la sociedad (www.uralita.com).

At 31 December 2007, the Committees had no internal regulations. Their organisation and operating procedures are regulated by the Articles of Association and Board of Directors' Regulations. The company's Articles of Association and Board of Directors' Regulations are available on the Company's website: www.uralita.com

B.2.6. La composición de la comisión ejecutiva refleja la participación en el Consejo de los diferentes consejeros en función de su condición:

Indicate whether the composition of the executive committee reflects the participation of the various Directors on the Board according to their status:

La Sociedad no cuenta con una Comisión Ejecutiva.

Not applicable.

C. Operaciones vinculadas

Related party transactions

C.1. EL CONSEJO EN PLENO SE RESERVA APROBAR, PREVIO INFORME FAVORABLE DEL COMITÉ DE AUDITORÍA O CUALQUIER OTRO AL QUE SE HUBIERA ENCOMENDADO LA FUNCIÓN, LAS OPERACIONES QUE LA SOCIEDAD REALICE CON CONSEJEROS, CON ACCIONISTAS SIGNIFICATIVOS O REPRESENTADOS EN EL CONSEJO, O CON PERSONAS A ELLOS VINCULADAS:

INDICATE WHETHER THE BOARD OF DIRECTORS IN FULL RESERVES THE RIGHT TO AUTHORISE, PENDING A FAVOURABLE REPORT FROM THE AUDIT OR ANY OTHER COMMITTEE WHICH HAS BEEN ENTRUSTED WITH THIS RESPONSIBILITY, ANY TRANSACTIONS WHICH THE COMPANY CONDUCTS WITH DIRECTORS, SIGNIFICANT SHAREHOLDERS, SHAREHOLDERS WITH BOARD REPRESENTATION OR OTHER PERSONS RELATED THERETO.

NO
NO

De conformidad con el artículo 24 del Reglamento del Consejo de Administración, el Consejo se reserva el conocimiento de cualquier transacción de la Sociedad con un accionista significativo.

In accordance with article 24 of the Board of Directors' Regulations, the Board of Directors formally reserves for its own cognisance any transaction between the Company and a significant shareholder.

C.2. 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:

MATERIAL TRANSACTIONS ENTAILING A TRANSFER OF FUNDS OR OBLIGATIONS BETWEEN THE COMPANY OR ENTITIES OF ITS GROUP AND THE COMPANY'S SIGNIFICANT SHAREHOLDERS:

NOMBRE O DENOMINACIÓN SOCIAL DEL ACCIONISTA SIGNIFICATIVO NAME OR CORPORATE NAME OF SIGNIFICANT SHAREHOLDER	NOMBRE O DENOMINACIÓN SOCIAL DE LA SOCIEDAD O ENTIDAD DE SU GRUPO NAME OR CORPORATE NAME OF COMPANY OR GROUP COMPANY	NATURALEZA DE LA RELACIÓN NATURE OF THE RELATIONSHIP	TIPO DE LA OPERACIÓN TYPE OF TRANSACTION	IMPORTE (MILES DE EUROS) AMOUNT (THOUSANDS OF EUROS)
Caja de Ahorros de Salamanca y Soria	Uralita, S.A. y entidades de su Grupo	Contractual	Otorgamientos de garantías y avales	2.109
Caja de Ahorros de Salamanca y Soria	Uralita, S.A. and its groups entities	Contractual	Granting guaran	2,109

C.3. 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:

MATERIAL TRANSACTIONS ENTAILING A TRANSFER OF FUNDS OR OBLIGATIONS BETWEEN THE COMPANY OR ENTITIES OF ITS GROUP AND THE COMPANY'S DIRECTORS OR EXECUTIVES:

Durante el ejercicio 2007 no se han realizado 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 misma.

No significant transactions involving a transfer of resources or obligations between the Company or its group entities and the Directors or Executives of the Company in 2007.

C.4. 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:

MATERIAL TRANSACTIONS BY THE COMPANY WITH OTHER COMPANIES OF THE SAME GROUP, WHERE SUCH TRANSACTIONS ARE NOT ELIMINATED IN THE PROCESS OF PREPARING THE CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS AND DO NOT FALL WITHIN THE COURSE OF THE COMPANY'S ORDINARY BUSINESS, AS REGARDS THEIR SUBJECT-MATTER OR TERMS AND CONDITIONS.

La Sociedad no ha realizado operaciones relevantes de estas características.

Not applicable.

C.5. SITUACIÓN DE CONFLICTOS DE INTERÉS EN QUE SE ENCUENTRAN LOS CONSEJEROS DE LA SOCIEDAD, SEGÚN LO PREVISTO EN EL ARTÍCULO 127 TER DE LA L.S.A.

STATUS OF CONFLICTS OF INTEREST OF THE COMPANY'S DIRECTORS AS PROVIDED FOR IN ARTICLE 127 OF THE SPANISH PUBLIC COMPANIES LAW.

NO
NO

C.6. 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.

MECHANISMS ESTABLISHED TO DETECT, IDENTIFY AND RESOLVE POSSIBLE CONFLICTS OF INTEREST BETWEEN THE COMPANY AND/OR ITS GROUP AND ITS DIRECTORS, EXECUTIVES OR SIGNIFICANT SHAREHOLDERS.

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 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 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 2007 no se han dado situaciones de conflictos de intereses, en las que se encontrasen los administradores, tal y como éstas se definen en el Reglamento del Consejo.

The Board of Directors is the body charged with regulating, resolving and taking measures to prevent conflicts of interest.

Both the Board of Directors' Regulations and the Internal Regulations of Conduct in matters relating to the Securities Market contain procedures regulating action to take when such conflicts arise. In this respect, Directors must refrain from attending and intervening in deliberations affecting matters in which they have a personal interest. Also, anyone who for any reason finds themselves involved in a conflict of interest must inform the Secretary of the Board of Directors sufficiently in advance for the appropriate measures to be taken. The Secretary shall bring the situation of conflict of interest to the attention of the Chairman who, if he considers it necessary, shall ask for any reports he may consider pertinent and shall adopt the measures that he considers necessary.

In addition, under the Board of Directors' Regulations, Directors may not perform professional or commercial transactions directly or indirectly with the Company, unless they disclose the situation of conflict of interest beforehand and the Board of Directors, subject to a report from the Remuneration and Appointments Committee, approves the transaction.

There were no conflicts of interest in 2007 involving Directors as defined in the Board of Directors' Regulations.

C.7. ¿COTIZA MÁS DE UNA SOCIEDAD DEL GRUPO EN ESPAÑA?

IS MORE THAN ONE GROUP COMPANY LISTED FOR TRADING IN SPAIN?

NO
NO

D. Sistemas de control de riesgos

Risk control systems

D.1. POLÍTICA DE RIESGOS DE LA SOCIEDAD Y/O SU GRUPO. RIESGOS CUBIERTOS POR EL SISTEMA Y JUSTIFICACIÓN DE LA ADECUACIÓN DE DICHOS SISTEMAS AL PERFIL DE CADA TIPO DE RIESGO:

GENERAL DESCRIPTION OF THE RISK POLICY OF THE COMPANY AND/OR ITS GROUP, THE RISKS COVERED BY THE SYSTEM AND EVIDENCE THAT THE SYSTEM IS APPROPRIATE FOR THE PROFILE OF EACH TYPE OF RISK.

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.

The Uralita Group has introduced a Risk Management System, with which the Audit Committee is acquainted, to systematically monitor and manage the critical risks in each of the key business processes, as detailed below.

D.2. MATERIALIZACIÓN DURANTE EL EJERCICIO DE ALGUNO DE LOS DISTINTOS TIPOS DE RIESGO (OPERATIVOS, TECNOLÓGICOS, FINANCIEROS, LEGALES, REPUTACIONALES, FISCALES) QUE AFECTAN A LA SOCIEDAD Y/O SU GRUPO:

MATERIALISATION OF RISKS DURING THE YEAR (OPERATING, TECHNOLOGICAL, FINANCIAL, LEGAL, REPUTATIONAL, FISCAL) AFFECTING THE COMPANY AND/OR ITS GROUP:

NO
NO

D.3. COMISIÓN U OTRO ÓRGANO DE GOBIERNO ENCARGADO DE ESTABLECER Y SUPERVISAR ESTOS DISPOSITIVOS DE CONTROL Y CUÁLES SON SUS FUNCIONES:
COMMITTEE OR GOVERNING BODIES RESPONSIBLE FOR ESTABLISHING AND OVERSEEING THE CONTROL SYSTEMS AND ITS FUNCTIONS.

NOMBRE DE LA COMISIÓN U ÓRGANO NAME OF COMMITTEE OR GOVERNING BODY	DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES DESCRIPTION OF FUNCTIONS
Auditoría Interna Internal Audit	Corresponde a Auditoría Interna del Grupo, en su condición de gestor de riesgos, la supervisión de los dispositivos de control de riesgos, siendo sus funciones principales en este ámbito las siguientes: (i) centralizar y comunicar toda la información recibida, (ii) seguimiento del sistema asegurando cumplimiento de hitos, y (iii) el establecimiento de herramientas básicas de soporte. The Group's Internal Audit Department, as Risk Manager, is responsible for monitoring the risk control mechanisms. Its main functions in this respect are: (i) to centralise and notify all information received; (ii) monitor the system ensuring that targets are met; and (iii) to establish basic support tools.
Comité de Riesgos Risk Committee	El Comité de Riesgos, constituido en el seno de la dirección de cada una de la divisiones, tiene como funciones principales en materia de gestión de riesgos: (i) apoyar la implantación en la organización del sistema de gestión de riesgos, (ii) analizar y supervisar la información del coordinador y del sistema, y (iii) determinar e implantar las medidas de reducción del riesgo. The main functions of the Risk Committee, comprising the Management of each Division, with respect to risk management are: (i) to support the introduction of the risk management system in the organisation; (ii) to analyse and oversee the information obtained from the coordinator and the System; and (iii) to determine and introduce risk mitigation measures.
Coordinador Global de Riesgos Global Risk Coordinator	La función del Coordinador Global de Riesgos corresponde al Director Financiero del Grupo. Sus funciones principales son: (i) concienciación de la Sociedad de la importancia de la gestión de riesgos, (ii) coordinar a las distintas áreas y responsables de procesos para la identificación de riesgos, (iii) la puesta en practica de las medidas para mitigar los riesgos, y (iv) centralizar y homogeneizar la información de cada responsable de área o proceso. This role is performed by the Group Chief Financial Officer. His/her main functions are: (i) to make the Company aware of the importance of Risk Management; (ii) to coordinate the different areas and those responsible for risk identification processes; (iii) to introduce the necessary measures to mitigate risks; and (iv) to centralise and homogenise the information from each area or process manager.
Comité de Auditoría Audit Committee	El Comité de Auditoría ostenta la responsabilidad última sobre el proceso de gestión de riesgos. The Audit Committee bears the ultimate responsibility for the Risk Management process.

D.4. IDENTIFICACIÓN Y DESCRIPCIÓN DE LOS PROCESOS DE CUMPLIMIENTO DE LAS DISTINTAS REGULACIONES QUE AFECTAN A SU SOCIEDAD Y/O A SU GRUPO.
IDENTIFICATION AND DESCRIPTION OF PROCESSES FOR COMPLIANCE WITH THE VARIOUS REGULATIONS AFFECTING THE COMPANY AND/OR ITS GROUP.

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:

Por una parte, la Asesoría Jurídica tiene por objeto garantizar el cumplimiento global de los requerimientos legales que afectan al Grupo, marcando directrices jurídicas a fin de armonizar la estructura organizativa con la regulación vigente en cada momento.

Y por otra parte, la Auditoría Interna vela por el cumplimiento de los procedimientos internos y adaptación de éstos a las exigencias regulatorias, adaptando el sistema de gestión de riesgos a las necesidades que se derivan de las distintas normativas y su evolución.

The basic mechanisms for ensuring compliance with the various regulations affecting the Group's companies are based on the controls carried out by the following corporate areas:

Legal Services, which aims to ensure overall compliance with the legal requirements affecting the Group by establishing legal guidelines so as to ensure that the organisational structure complies with prevailing legislation at all times.

The Internal Audit Department monitors compliance with internal procedures and their adaptation to comply with legal requirements, adapting the Risk Management System to the needs arising from the various legal requirements and their development

E. Junta General de Accionistas

General Shareholders' Meeting

E.1. DIFERENCIAS CON EL RÉGIMEN DE MÍNIMOS PREVISTO EN LA LEY DE SOCIEDADES ANÓNIMAS (LSA) RESPECTO AL QUÓRUM DE CONSTITUCIÓN DE LA JUNTA GENERAL

DIFFERENCES BETWEEN THE QUORUM FOR CONVENING GENERAL MEETINGS AND THE SYSTEM OF MINIMUM QUORUMS ESTABLISHED BY SPANISH PUBLIC COMPANIES LAW

NO
NO

E.2. DIFERENCIAS CON EL RÉGIMEN PREVISTO EN LA LEY DE SOCIEDADES ANÓNIMAS (LSA) PARA EL RÉGIMEN DE ADOPCIÓN DE ACUERDOS SOCIALES:

RULES FOR ADOPTING CORPORATE RESOLUTIONS. DIFFERENCES BETWEEN THE RULES ESTABLISHED IN SPANISH PUBLIC COMPANIES LAW:

NO
NO

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.

LIST ANY RIGHTS OF THE SHAREHOLDERS IN CONNECTION WITH GENERAL MEETINGS THAT DIFFER FROM THOSE ESTABLISHED IN THE SPANISH PUBLIC COMPANIES LAW.

La Sociedad no ha previsto derechos de los accionistas distintos de los establecidos en la Ley de Sociedades Anónimas en relación con las Juntas Generales.

The Company has not granted shareholder rights in respect of General Meetings other than those established in the Spanish Public Companies Law.

E.4. MEDIDAS ADOPTADAS PARA FOMENTAR LA PARTICIPACIÓN DE LOS ACCIONISTAS EN LAS JUNTAS GENERALES.

MEASURES ADOPTED, IF ANY, TO ENCOURAGE PARTICIPATION BY SHAREHOLDERS AT GENERAL MEETINGS

El artículo 28 del Reglamento del Consejo establece que el Consejo de Administración arbitrará 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:

- (i) 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.
- (ii) Atenderá, con la mayor diligencia, las solicitudes de información que le formulen los accionistas con carácter previo a la Junta.
- (iii) Atenderá, con igual diligencia, las preguntas que formulen los accionistas con ocasión de la celebración de la Junta.

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 las cuentas anuales, los informes trimestrales y semestrales y demás documentación financiera y bursátil de interés.

En la Junta General de Accionistas de 22 de junio de 2006 quedó plenamente implantado y operativo a disposición de los accionistas el sistema para el ejercicio del derecho de voto a distancia por medios electrónicos. En la Junta General de Accionistas de 17 de mayo de 2007, la única celebrada en dicho ejercicio, solamente un accionista utilizó a este sistema para votar, si bien la Sociedad continuará fomentado el uso de las nuevas tecnologías para animar la participación de accionistas en la Junta General.

Article 28 of the Board of Directors' Regulations establishes that the Board of Directors shall establish the appropriate channels for being cognisant with any proposals that may be made by the shareholders in relation to the way the Company is run.

The Board of Directors shall promote the informed participation of the shareholders at General Shareholders' Meetings and shall adopt such measures as may be appropriate to enable the General Shareholders' Meeting to effectively perform its functions in accordance with the law and the Articles of Association.

In particular, the Board of Directors shall adopt the following measures:

- (i) It will take steps to ensure that all shareholders, prior to the meeting, have all the legally required information and all information that, while not required by law, may be of interest to them and reasonably supplied.
- (ii) It shall respond with the utmost diligence to requests for information made by the shareholders before the Meeting.

(iii) It will also endeavour to respond to shareholders' questions that are put forward at the Meeting. For its part, the Investor Relations Department: responds to individual and institutional investors who request information about the Company. The home page of the URALITA website has a section called "Investor Relations", with a link to a personal contact (with telephone number, fax number and email address), the quarterly and half-yearly and annual reports and other financial and market information of interest.

At the General Shareholders' Meeting of 22 June 2006, the system for exercising the right to remote voting by electronic means was fully established and made available to shareholders. At the General Shareholders' Meeting held on 17 May 2007, the only one held that year, only one shareholder used this voting means. However, the Company will continue to promote the use of new technologies to encourage shareholder participation at its General Shareholders' Meetings.

E.5. EL CARGO DE PRESIDENTE DE LA JUNTA GENERAL COINCIDE CON EL CARGO DE PRESIDENTE DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN. EN SU CASO, MEDIDAS QUE SE ADOPTAN PARA GARANTIZAR LA INDEPENDENCIA Y BUEN FUNCIONAMIENTO DE LA JUNTA GENERAL:

INDICATE WHETHER THE CHAIRMAN OF THE BOARD OF DIRECTORS CHAIRS GENERAL MEETINGS. GIVE DETAILS OF WHAT MEASURES, IF ANY, ARE ADOPTED TO ENSURE THE INDEPENDENCE AND CORRECT FUNCTIONING OF THE GENERAL MEETING:

SÍ
YES

Medidas

Details of measures

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.

En cualquier caso, el Presidente y el Secretario cuidan de que cualquier Junta se desarrolle con exquisito respeto de los derechos de los accionistas.

100% of the shares present at the General Shareholders' Meeting held on 26 May 2004 approved the Board of Director's proposal for the Regulations of the General Shareholders' Meeting.

The Regulations provide shareholders a framework that guarantees and facilitates the exercising of their rights and is a reference tool for their informed participation at Shareholders' Meetings. Following its approval, the definitive text of the Regulations was made public in a filing with the CNMV and in the Madrid Companies Register. The Regulations are also available on the Company website. In any event, the Chairman and Secretary ensure that shareholders' rights are fully respected at all Shareholders' Meetings.

E.6. MODIFICACIONES INTRODUCIDAS DURANTE EL EJERCICIO EN EL REGLAMENTO DE LA JUNTA GENERAL.

INDICATE, AS APPROPRIATE, ANY AMENDMENTS INTRODUCED IN THE REGULATIONS OF THE GENERAL SHAREHOLDERS MEETING DURING THE YEAR.

No se ha producido modificación alguna del Reglamento de la Junta General de Accionistas durante el ejercicio 2007.

Not Applicable

E.7. DATOS DE ASISTENCIA EN LAS JUNTAS GENERALES CELEBRADAS EN EL EJERCICIO AL QUE SE REFIERE EL PRESENTE INFORME:

INDICATE THE DATA ON ATTENDANCE AT THE GENERAL SHAREHOLDERS MEETINGS HELD DURING THE REPORTING YEAR:

FECHA JUNTA GENERAL DATE OF GENERAL MEETING	DATOS DE ASISTENCIA ATTENDANCE DATA				
	% DE PRESENCIA FÍSICA % ATTENDANCE IN PERSON	% EN REPRESENTACIÓN % ATTENDANCE BY PROXY	% VOTO A DISTANCIA % BY REMOTE VOTING		TOTAL TOTAL
			VOTO ELECTRÓNICO ELECTRONIC VOTING	OTROS OTHER	
17/05/2007	50,426	17,307	0,002		67,735
17/05/2007	50.426	17.307	0.002		67.735

E.8. RESUMEN DE LOS ACUERDOS ADOPTADOS EN LAS JUNTAS GENERALES CELEBRADOS EN EL EJERCICIO AL QUE SE REFIERE EL PRESENTE INFORME Y PORCENTAJE DE VOTOS CON LOS QUE SE HA ADOPTADO CADA ACUERDO.

BRIEFLY INDICATE THE RESOLUTIONS ADOPTED BY THE SHAREHOLDERS AT THE GENERAL MEETINGS HELD DURING THE REPORTING YEAR AND THE PERCENTAGE OF VOTES WITH WHICH EACH RESOLUTION WAS ADOPTED.

La Junta General de Accionistas de Uralita, celebrada el día 17 de mayo de 2007 es la única celebrada en el curso del ejercicio 2007. En dicha Junta se adoptaron los siguientes acuerdos:

- Aprobación de las Cuentas Anuales de la Sociedad y su Grupo Consolidado, correspondiente al ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2006. Este acuerdo fue aprobado con el 99,998% del capital social asistente.
- Aprobación del reparto de un dividendo por importe de 47.399,953,68 euros. Este acuerdo fue aprobado con el 99,910% del capital social asistente.
- Aprobación del nombramiento a Deloitte, S.L. como auditores de la Sociedad. Este acuerdo fue aprobado con el 99,998% del capital social asistente.
- Autorización de la adquisición derivativa de acciones de Uralita. Este acuerdo fue aprobado con el 99,910% del capital social asistente.
- Otorgamiento de facultades a favor del Presidente y del Secretario del Consejo de Administración para llevar a cabo las gestiones necesarias para ejecutar los anteriores acuerdos. Este acuerdo fue aprobado con el 100% del capital social asistente.

The General Shareholders' Meeting held on 17 May 2007 was the only one held that year. The following resolutions were adopted:

- To approve the annual accounts of the Company and its Consolidated Group for the year ended 31 December 2006. This resolution was approved by 99.998% of the share capital present.
- To approve the distribution of a dividend amounting to €47,399,953.68. This resolution was approved by 99.910% of the share capital present.
- To appoint Deloitte, S.L. as Auditor of the Company. This resolution was approved by 99.998% of the share capital present.
- To authorise the derivative acquisition of shares of Uralita. This resolution was approved by 99.910% of the share capital present.
- To empower the Chairman and Board Secretary to enact the above resolutions. This resolution was approved by 100% of the share capital present.

E.9. NÚMERO MÍNIMO DE ACCIONES NECESARIAS PARA ASISTIR A LA JUNTA GENERAL Y SI AL RESPECTO EXISTE ALGUNA RESTRICCIÓN ESTATUTARIA:

INDICATE THE NUMBER OF SHARES REQUIRED TO ATTEND GENERAL MEETINGS AND WHETHER THERE IS ANY RESTRICTION IN THE ARTICLES OF ASSOCIATION IN THIS RESPECT.

SÍ
YES

Número de acciones necesarias para asistir a la Junta General Number of shares required to attend the General Shareholders' Meeting	15
--	----

E.10. POLÍTICAS SEGUIDAS POR LA SOCIEDAD REFERENTE A LAS DELEGACIONES DE VOTO EN LA JUNTA GENERAL.

INDICATE AND PROVIDE SUPPORT FOR THE POLICIES FOLLOWED BY THE COMPANY WITH RESPECT TO PROXY VOTING AT GENERAL MEETINGS.

Durante el ejercicio 2007 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.

In 2007, the Company allowed proxy voting in writing in accordance with the provisions of Article 106.1 of the Spanish Public Companies Law. Article 19 of the Regulations of General Shareholders' Meetings regulates the procedures to proxy voting by shareholders, including by remote voting.

E.11. POLÍTICA DE LOS INVERSORES INSTITUCIONALES DE PARTICIPAR O NO EN LAS DECISIONES DE LA SOCIEDAD:

INDICATE WHETHER THE COMPANY IS AWARE OF THE POLICY OF INSTITUTIONAL INVESTORS ON PARTICIPATING OR NOT PARTICIPATING IN THE COMPANY'S DECISIONS:

Respecto a los principales inversores institucionales que participan en el accionariado de la Sociedad, es decir, Caja de Ahorros de Salamanca y Soria y Atalaya Inversiones, S.R.L., ambos participan en la administración y gestión de la Sociedad y forman parte del Consejo de Administración de la Sociedad así como del Comité de Auditoría y del de Retribuciones y Nombramientos.

With regard to the major institutional investors who have a shareholding in the Company, i.e. Caja de Ahorros de Salamanca y Soria and Atalaya Inversiones, S.R.L., both take part in the Company's administration and management and form part of the Company's Board of Directors and the Audit and Remuneration and Appointments Committees.

SÍ
YES

E.12. DIRECCIÓN Y MODO DE ACCESO AL CONTENIDO DE GOBIERNO CORPORATIVO EN SU PÁGINA WEB.

INDICATE THE URL AND MEANS OF ACCESSING CORPORATE GOVERNANCE CONTENT ON YOUR WEBSITE

La página web corporativa (www.uralita.com) cuenta con una amplia y detallada información relativa a la información financiera y bursátil, a las Juntas Generales de Accionistas, e información en materia de gobierno corporativo. El acceso es el siguiente: www.uralita.com e información general del grupo.

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 3722/2003 del Ministerio de Economía. Es decir, aparecen, entre otra información, los Estatutos Sociales, el Reglamento del Consejo de Administración, el Reglamento de la Junta General, el 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 Gobierno Corporativo. 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 "Gobierno Corporativo".

Respecto al Departamento de Relación con los Inversores, éste atiende tanto a los accionistas individuales como a los inversores institucionales que soliciten información acerca de la Sociedad. En la página web de Uralita, S.A. se habilita en su página de inicio un apartado denominado "Comunicación con la Sociedad", en el que se facilita el teléfono, fax y correo electrónico del Departamento de Relación con los Inversores al cual éstos pueden dirigirse.

Adicionalmente, en el apartado “Información Económica/Financiera”, se puede acceder a los informes trimestrales y semestrales y demás documentación financiera y las presentaciones de la Sociedad realizadas a inversores y analistas.

The Company website (www.uralita.com) provides extensive and detailed information on financial and equity market performance, General Shareholders’ Meetings and Corporate Governance. Access is via: www.uralita.com and general Group information.

On corporate governance, the site’s home page has a clear, direct link to all the required sections so that shareholders can exercise their information rights and the Company complies with its obligations to disseminate relevant information pursuant to Ministerial Order ECO/3722/2003. Specifically, this section of the website includes, among other information, the Articles of Association, the Board of Directors’ Regulations, the Internal Rules of Conduct relating to Securities Markets, information on General Meetings held over the course of the year, the Department for Investor and Shareholder Relations, significant events notified to the CNMV, and this Annual Report on Corporate Governance.

The current content of the website complies with the requirements of the above-mentioned Order and its directives. The information is accessed via the “Corporate Governance” link.

Investor Relations Department: This department responds to individual and institutional investors who request information about the Company. The Uralita website’s home page has a section called “Contact us”, which provides investors with the telephone number, fax number and email address of the Investor Relations Department.

In addition, the section “Economic and Financial Information” offers access to quarterly and half-yearly financial reports, as well as other financial documents and presentations on the Company given to investors and analysts.

F. Grado de seguimiento de las recomendaciones de Gobierno Corporativo

Degree of compliance with Corporate Governance recommendations

GRADO DE SEGUIMIENTO DE LA SOCIEDAD RESPECTO DE LAS RECOMENDACIONES DEL CÓDIGO UNIFICADO DE BUEN GOBIERNO. EN EL SUPUESTO DE NO CUMPLIR ALGUNAS DE ELLAS, EXPLICACIÓN DE LAS RECOMENDACIONES, NORMAS, PRÁCTICAS O CRITERIOS QUE APLICA LA SOCIEDAD

INDICATE THE DEGREE OF THE COMPANY'S COMPLIANCE WITH CURRENT CORPORATE GOVERNANCE RECOMMENDATIONS OR, IF APPROPRIATE, THOSE RECOMMENDATIONS, REGULATIONS, PRACTICES OR CRITERIA THAT HAVE NOT BEEN FOLLOWED

La Sociedad tiene pensado introducir en sus documentos societarios, fundamentalmente, en el Reglamento del Consejo de Administración y en el Reglamento de la Junta General, las modificaciones que sean convenientes para adaptarlos a las recomendaciones de buen gobierno recogidas en el Código Unificado publicado por la CNMV con fecha de 19 de mayo de 2006. Aunque en la práctica recurrente de la Sociedad se cumpla en su mayoría con las recomendaciones recogidas en dicho Código Unificado, como se detalla en el presente apartado, es intención de la Sociedad recoger de un modo expreso una gran parte de dichas recomendaciones en su documentación societaria.

The Company has decided to include in its corporate documents, mainly in the Board of Directors' Regulations and the Regulations of the General Shareholders' Meeting, all amendments it deems necessary to adapt them to the good governance recommendations in the Unified Code published by the CNMV on 19 May 2006. Although, in the Company' day-to-day activities, most of the recommendations of the Unified Code are met, the Company intends to expressly include a large number of these recommendations in its corporate documents.

1. Que los Estatutos de las sociedades cotizadas no limiten el número máximo de votos que pueda emitir un mismo accionista, ni contengan otras restricciones que dificulten la toma de control de la sociedad mediante la adquisición de sus acciones en el mercado.
1. The bylaws of listed companies should not place an upper limit on the votes that can be cast by a single shareholder, or impose other obstacles to the takeover of the Company by means of share purchases on the market.

CUMPLE
MET

2. Que cuando coticen la sociedad matriz y una sociedad dependiente ambas definan públicamente con precisión:
 - a) Las respectivas áreas de actividad y eventuales relaciones de negocio entre ellas, así como las de la sociedad dependiente cotizada con las demás empresas del grupo;
 - b) Los mecanismos previstos para resolver los eventuales conflictos de interés que puedan presentarse.
2. When a dominant and a subsidiary company are stock market listed, the two should provide detailed disclosure on:
 - a) The type of activity they engage in, and any business dealings between them, as well as between the subsidiary and other group companies;
 - b) The mechanisms in place to resolve possible conflicts of interest.

NO APLICABLE
NOT APPLICABLE

3. Que, aunque no lo exijan de forma expresa las leyes mercantiles, se sometan a la aprobación de la Junta General de Accionistas las operaciones que entrañen una modificación estructural de la sociedad y, en particular, las siguientes:
 - a) La transformación de sociedades cotizadas en compañías holding, mediante "filialización" o incorporación a entidades dependientes de actividades esenciales desarrolladas hasta ese momento por la propia sociedad, incluso aunque ésta mantenga el pleno dominio de aquéllas;
 - b) La adquisición o enajenación de activos operativos esenciales, cuando entrañe una modificación efectiva del objeto social;
 - c) Las operaciones cuyo efecto sea equivalente al de la liquidación de la sociedad.
3. Even when not expressly required under company law, any decisions involving a fundamental corporate change should be submitted to the General Shareholders' Meeting for approval or ratification. In particular:
 - a) The transformation of listed companies into holding companies through the process of subsidiarisation, i.e. reallocating core activities to subsidiaries that were previously carried out by the originating firm, even though the latter retains full control of the former;
 - b) Any acquisition or disposal of key operating assets that would effectively alter the Company's corporate purpose;
 - c) Operations that effectively add up to the Company's liquidation.

EXPLIQUE
EXPLAIN

En el artículo 5 del Reglamento de la Junta General de la Sociedad no contempla de un modo expreso el sometimiento a la aprobación de la Junta de las operaciones señaladas en esta recomendación.

Article 5 of the Company's General Shareholders' Meeting Regulations does not expressly provide for submitting the operations covered in this recommendation for shareholders' approval.

4. Que las propuestas detalladas de los acuerdos a adoptar en la Junta General, incluida la información a que se refiere la recomendación 28, se hagan públicas en el momento de la publicación del anuncio de la convocatoria de la Junta.

4. Detailed proposals of the resolutions to be adopted at the General Shareholders' Meeting, including the information stated in Recommendation 28, should be made available at the same time as the publication of the Meeting notice.

CUMPLE
MET

5. Que en la Junta General se voten separadamente aquellos asuntos que sean sustancialmente independientes, a fin de que los accionistas puedan ejercer de forma separada sus preferencias de voto. Y que dicha regla se aplique, en particular:

- a) Al nombramiento o ratificación de consejeros, que deberán votarse de forma individual;
- b) En el caso de modificaciones de Estatutos, a cada artículo o grupo de artículos que sean sustancialmente independientes.

5. Separate votes should be taken at the General Shareholders' Meeting on materially separate items, so shareholders can express their preferences in each case. This rule shall apply in particular to:

- a) The appointment or ratification of Directors, with separate voting on each candidate;
- b) Amendments to the bylaws, with votes taken on all articles or groups of articles that are materially different.

CUMPLE
MET

6. Que las sociedades permitan fraccionar el voto a fin de que los intermediarios financieros que aparezcan legitimados como accionistas, pero actúen por cuenta de clientes distintos, puedan emitir sus votos conforme a las instrucciones de éstos.

6. Companies should allow split votes, so financial intermediaries acting as nominees on behalf of different clients can issue their votes according to instructions.

CUMPLE
MET

7. Que el Consejo desempeñe sus funciones con unidad de propósito e independencia de criterio, dispense el mismo trato a todos los accionistas y se guíe por el interés de la compañía, entendido como hacer máximo, de forma sostenida, el valor económico de la empresa. Y que vele asimismo para que en sus relaciones con los grupos de interés (stakeholders) la empresa respete las leyes y reglamentos; cumpla de buena fe sus obligaciones y contratos; respete los usos y buenas prácticas de los sectores y territorios donde ejerza su actividad; y observe aquellos principios adicionales de responsabilidad social que hubiera aceptado voluntariamente.

7. The Board of Directors should perform its duties with unity of purpose and independent judgement, according all shareholders the same treatment. It should be guided at all times by the Company's best interest and, as such, strive to maximise its value over time.
- It should likewise ensure that the Company abides by the laws and regulations in its dealings with stakeholders; fulfils its obligations and contracts in good faith; respects the customs and good practices of the sectors and territories where it does business; and upholds any additional social responsibility principles it has subscribed to voluntarily.

CUMPLE
MET

8. Que el Consejo asuma, como núcleo de su misión, aprobar la estrategia de la compañía y la organización precisa para su puesta en práctica, así como supervisar y controlar que la Dirección cumple los objetivos marcados y respeta el objeto e interés social de la compañía. Y que, a tal fin, el Consejo en pleno se reserve la competencia de aprobar:
- a) Las políticas y estrategias generales de la sociedad, y en particular:
- i) El Plan estratégico o de negocio, así como los objetivos de gestión y presupuesto anuales;
 - ii) La política de inversiones y financiación;
 - iii) La definición de la estructura del grupo de sociedades;
 - iv) La política de gobierno corporativo;
 - v) La política de responsabilidad social corporativa;
 - vi) La política de retribuciones y evaluación del desempeño de los altos directivos;
 - vii) La política de control y gestión de riesgos, así como el seguimiento periódico de los sistemas internos de información y control.
 - viii) La política de dividendos, así como la de autocartera y, en especial, sus límites.
- b) Las siguientes decisiones :
- i) A propuesta del primer ejecutivo de la compañía, el nombramiento y eventual cese de los altos directivos, así como sus cláusulas de indemnización.
 - ii) La retribución de los consejeros, así como, en el caso de los ejecutivos, la retribución adicional por sus funciones ejecutivas y demás condiciones que deban respetar sus contratos.
 - iii) La información financiera que, por su condición de cotizada, la sociedad deba hacer pública periódicamente.
- Las inversiones u operaciones de todo tipo que, por su elevada cuantía o especiales características, tengan carácter estratégico, salvo que su aprobación corresponda a la Junta General;
- iv) La creación o adquisición de participaciones en entidades de propósito especial o domiciliadas en países o territorios que tengan la consideración de paraísos fiscales, así como cualesquiera otras transacciones u operaciones de naturaleza análoga que, por su complejidad, pudieran menoscabar la transparencia del grupo.
- c) Las operaciones que la sociedad realice con consejeros, con accionistas significativos o representados en el Consejo, o con personas a ellos vinculados ("operaciones vinculadas"). Esa autorización del Consejo no se entenderá, sin embargo, precisa en aquellas operaciones vinculadas que cumplan simultáneamente las tres condiciones siguientes:

1ª. Que se realicen en virtud de contratos cuyas condiciones estén estandarizadas y se apliquen en masa a muchos clientes;

2ª. Que se realicen a precios o tarifas establecidos con carácter general por quien actúe como suministrador del bien o servicio del que se trate;

3ª. Que su cuantía no supere el 1% de los ingresos anuales de la sociedad.

Se recomienda que el Consejo apruebe las operaciones vinculadas previo informe favorable del Comité de Auditoría o, en su caso, de aquel otro al que se hubiera encomendado esa función; y que los consejeros a los que afecten, además de no ejercer ni delegar su derecho de voto, se ausenten de la sala de reuniones mientras el Consejo delibera y vota sobre ella.

Se recomienda que las competencias que aquí se atribuyen al Consejo lo sean con carácter indelegable, salvo las mencionadas en las letras b) y c), que podrán ser adoptadas por razones de urgencia por la Comisión Delegada, con posterior ratificación por el Consejo en pleno.

8. The Board should see the core components of its mission as to approve the Company's strategy and authorise the organisational resources to carry it forward, and to ensure that management meets the objectives set while pursuing the Company's interests and corporate purpose. As such, the Board in full should reserve the right to approve:

a) The Company's general policies and strategies, and in particular :

- i) The strategic or business plan, management targets and annual budgets;
- ii) Investment and financing policy;
- iii) Design of the structure of the corporate Group;
- iv) Corporate governance policy;
- v) Corporate social responsibility policy;
- vi) Remuneration and evaluation of senior officers;
- vii) Risk control and management, and the periodic monitoring of internal information and control systems;
- viii) Dividend policy, as well as the policies and limits applying to treasury stock.

b) The following decisions:

- i) On the proposal of the Company's chief executive, the appointment and removal of senior officers and their compensation clauses.
- ii) Director's remuneration, and, in the case of executive Directors, the additional consideration for their management duties and other contract conditions.
- iii) The financial information listed companies must periodically disclose.
Investments or operations considered strategic by virtue of their amount or special characteristics, unless their approval corresponds to the General Shareholders' Meeting;
- iv) The creation or acquisition of shares in special purpose vehicles or entities resident in jurisdictions considered tax havens, and any other transactions or operations of a comparable nature whose complexity might impair the transparency of the Group.

c) Transactions which the Company conducts with Directors, significant shareholders, shareholders with Board representation or other persons related thereto ("related-party transactions").

However, Board authorisation need not be required for related-party transactions that simultaneously meet the following three conditions:

- 1. They are governed by standard form agreements applied on an across-the-board basis to a large number of clients;

2. They go through at market rates, generally set by the person supplying the goods or services;
3. Their amount is no more 1% of the Company's annual revenues.

It is advisable that related-party transactions should only be approved on the basis of a favourable report from the Audit Committee or some other committee handling the same function; and that the Directors involved should neither exercise nor delegate their votes, and should withdraw from the meeting room while the Board deliberates and votes.

Ideally, the above powers should not be delegated with the exception of those mentioned in b) and c), which may be delegated to the Executive Committee in urgent cases and later ratified by the Board in full.

CUMPLE PARCIALMENTE
PARTIALLY MET

En el artículo 4 del Reglamento del Consejo de Administración de la Sociedad no se someten a la decisión del Consejo todas las materias señaladas en esta recomendación. En particular, no hay una referencia expresa al nombramiento y/o cese eventual de los altos directivos, la información financiera que ha de ser objeto de publicación periódica, la creación o adquisición de participaciones en entidades de propósito especial o domiciliadas en países o territorios que tengan la consideración de paraísos fiscales, la definición de la estructura del grupo de sociedades, la política de gobierno corporativo, la política de responsabilidad social corporativa y la política en materia de dividendos. No obstante, el Consejo, en la práctica recurrente de la Sociedad, decide sobre tales materias.

Respecto a las operaciones vinculadas, el Consejo de Administración se reserva formalmente el conocimiento de cualquier transacción de la Sociedad con un accionista significativo (de conformidad con el artículo 24 del Reglamento del Consejo de Administración). Asimismo y con arreglo a lo dispuesto en el artículo 15.3 del Reglamento del Consejo de Administración, el Comité de Auditoría tiene la obligación de informar al Consejo de Administración sobre las transacciones con accionistas significativos.

In article 4 of the Company's Board of Directors' Regulations, the issues covered in this recommendation are not subject to approval by the Board. Specifically, there is no express reference to the appointment and/or eventual dismissal of senior management, the financial information which must be published periodically, the creation or acquisitions of holdings in specific purpose vehicles or domiciled in countries or territories deemed to be tax havens, the definition of the structure of the corporate group, the corporate governance policy, the corporate social responsibility policy and the policy with regard to dividends. However, the Board, in the Company's day-to-day activities, decides on these matters.

With regard to related party transactions, the Board of Directors formally reserves for its own cognisance any transaction between the Company and a significant shareholder (in accordance with article 24 of the Board of Directors' Regulations). Furthermore, and pursuant to the provisions of article 15.3 of the Board of Directors' Regulations, the Audit Committee is obliged to inform the Board of Directors of all transactions with major shareholders.

9. Que el Consejo tenga la dimensión precisa para lograr un funcionamiento eficaz y participativo, lo que hace aconsejable que su tamaño no sea inferior a cinco ni superior a quince miembros.

9. In the interests of maximum effectiveness and participation, the Board of Directors should ideally comprise no fewer than five and no more than fifteen members.

CUMPLE
MET

10. Que los consejeros externos dominicales e independientes constituyan una amplia mayoría del Consejo y que el número de consejeros ejecutivos sea el mínimo necesario, teniendo en cuenta la complejidad del grupo societario y el porcentaje de participación de los consejeros ejecutivos en el capital de la sociedad.

10. External Directors, proprietary and independent, should occupy an ample majority of Board places, while the number of executive Directors should be the minimum practical bearing in mind the complexity of the corporate Group and the ownership interests they control.

CUMPLE
MET

11. Que si existiera algún consejero externo que no pueda ser considerado dominical ni independiente, la sociedad explique tal circunstancia y sus vínculos, ya sea con la sociedad o sus directivos, ya con sus accionistas.

11. In the event that some external Director can be deemed neither proprietary nor independent, the Company should disclose this circumstance and the links that person maintains with the Company or its senior officers, or its shareholders.

NO APLICABLE
NOT APPLICABLE

12. Que dentro de los consejeros externos, la relación entre el número de consejeros dominicales y el de independientes refleje la proporción existente entre el capital de la sociedad representado por los consejeros dominicales y el resto del capital.

Este criterio de proporcionalidad estricta podrá atenuarse, de forma que el peso de los dominicales sea mayor que el que correspondería al porcentaje total de capital que representen:

1º En sociedades de elevada capitalización en las que sean escasas o nulas las participaciones accionariales que tengan legalmente la consideración de significativas, pero existan accionistas, con paquetes accionariales de elevado valor absoluto.

2º Cuando se trate de sociedades en las que exista una pluralidad de accionistas representados en el Consejo, y no tengan vínculos entre sí.

12. That among external Directors, the relation between proprietary members and independents should match the proportion between the capital represented on the Board by proprietary Directors and the remainder of the Company's capital.

This proportional criterion can be relaxed so the weight of proprietary Directors is greater than would strictly correspond to the total percentage of capital they represent:

- 1 In large cap companies where few or no equity stakes attain the legal threshold for significant shareholdings, despite the considerable sums actually invested.
- 2 In companies with a plurality of shareholders represented on the Board but not otherwise related.

EXPLIQUE
EXPLAIN

El número de consejeros independientes (3) es mayor del que resultaría de aplicar dicha regla de proporcionalidad, en la medida en que los consejeros dominicales (5) representan un 89,303% del capital social de la Sociedad.

The number of independent Directors (3) is greater than it would be if the above rule were to be applied. Therefore proprietary Directors (5) represent 89.303% of the Company's share capital.

13. Que el número de consejeros independientes represente al menos un tercio del total de consejeros.

13. The number of independent Directors should represent at least one third of all Board members.

EXPLIQUE
EXPLAIN

No se cumple con la presente recomendación puesto que de los doce miembros del Consejo de Administración solamente tres son consejeros independientes. En cualquier caso, es preciso hacer constar que la justificación de dicho incumplimiento viene motivada por la falta de un importante capital flotante que, en definitiva, constituye la justificación racional de la existencia de los consejeros independientes.

The Company does not comply with this recommendation as, out of 12 Board members, only three are independent. We should point out that this is due to the lack of significant free float which is a reasonable explanation for the scant number of independent Directors.

14. Que el carácter de cada consejero se explique por el Consejo ante la Junta General de Accionistas que deba efectuar o ratificar su nombramiento, y se confirme o, en su caso, revise anualmente en el Informe Anual de Gobierno Corporativo, previa verificación por la Comisión de Nombramientos. Y que en dicho Informe también se expliquen las razones por las cuales se haya nombrado consejeros dominicales a instancia de accionistas cuya participación accionarial sea inferior al 5% del capital; y se expongan las razones por las que no se hubieran atendido, en su caso, peticiones formales de presencia en el Consejo procedentes de ac-

cionistas cuya participación accionarial sea igual o superior a la de otros a cuya instancia se hubieran designado consejeros dominicales.

14. The nature of each Director should be explained to the General Shareholders' Meeting, which will make or ratify his or her appointment. Such determination should subsequently be confirmed or reviewed in each year's Annual Corporate Governance Report, after verification by the Nomination Committee. The said report should also disclose the reasons for the appointment of proprietary Directors at the urging of shareholders controlling less than 5% of capital; and explain any rejection of a formal request for a Board place from shareholders whose equity stake is equal to or greater than that of others applying successfully for a proprietary Directorship.

CUMPLE
MET

15. Que cuando sea escaso o nulo el número de consejeras, el Consejo explique los motivos y las iniciativas adoptadas para corregir tal situación; y que, en particular, la Comisión de Nombres vele para que al proveerse nuevas vacantes:

- a) Los procedimientos de selección no adolezcan de sesgos implícitos que obstaculicen la selección de consejeras;
- b) La compañía busque deliberadamente, e incluya entre los potenciales candidatos, mujeres que reúnan el perfil profesional buscado.

15. When women Directors are few or non existent, the Board should state the reasons for this situation and the measures taken to correct it; in particular, the Nomination Committee should take steps to ensure that:

- a) The process of filling Board vacancies has no implicit bias against women candidates;
- b) The Company makes a conscious effort to include women with the target profile among the candidates for Board places.

EXPLIQUE
EXPLAIN

Actualmente ninguna mujer forma parte del órgano de administración de la Sociedad. No obstante, el grupo ha empezado a mostrar sensibilidad sobre la cuestión y está analizando distintas medidas para su implantación en los procesos de selección de la Sociedad que permitan ajustar los perfiles de los potenciales miembros del Consejo de Administración, de tal forma que puedan optar y ser elegibles hombres y mujeres en igualdad de condiciones.

There is currently no woman on the Company's decision-making body. Nevertheless, the Group has become more aware of this issue and is planning to change its recruitment procedure which will in turn affect the profiles of potential members of the Board of Directors thereby giving women the same opportunities as men.

16. Que el Presidente, como responsable del eficaz funcionamiento del Consejo, se asegure de que los consejeros reciban con carácter previo información suficiente; estimule el debate y la

participación activa de los consejeros durante las sesiones del Consejo, salvaguardando su libre toma de posición y expresión de opinión; y organice y coordine con los presidentes de las Comisiones relevantes la evaluación periódica del Consejo, así como, en su caso, la del Consejero Delegado o primer ejecutivo.

16. The Chairman, as the person responsible for the proper operation of the Board of Directors, should ensure that Directors are supplied with sufficient information in advance of Board meetings, and work to procure a good level of debate and the active involvement of all members, safeguarding their rights to freely express and adopt positions; he or she should organise and coordinate regular evaluations of the Board and, where appropriate, the Company's chief executive, along with the chairmen of the relevant Board committees.

CUMPLE
MET

17. Que, cuando el Presidente del Consejo sea también el primer ejecutivo de la sociedad, se faculte a uno de los consejeros independientes para solicitar la convocatoria del Consejo o la inclusión de nuevos puntos en el orden del día; para coordinar y hacerse eco de las preocupaciones de los consejeros externos; y para dirigir la evaluación por el Consejo de su Presidente.

17. When a company's Chairman is also its chief executive, an independent Director should be empowered to request the calling of Board meetings or the inclusion of new business on the agenda; to coordinate and give voice to the concerns of external Directors; and to lead the Board's evaluation of the Chairman.

EXPLIQUE
EXPLAIN

El artículo 9.1 del Reglamento del Consejo de Administración establece que el Presidente del Consejo de Administración estará obligado a convocar una reunión del Consejo de Administración cuando así lo soliciten al menos dos consejeros, sin especificar la tipología que han de tener dichos consejeros.

Article 9.1 of the Board of Directors' Regulations states that the Chairman must call a Board meeting when requested to do so by at least two Directors without specifying the type of director.

18. Que el Secretario del Consejo, vele de forma especial para que las actuaciones del Consejo:
- a) Se ajusten a la letra y al espíritu de las Leyes y sus reglamentos, incluidos los aprobados por los organismos reguladores;
 - b) Sean conformes con los Estatutos de la sociedad y con los Reglamentos de la Junta, del Consejo y demás que tenga la compañía;
 - c) Tengan presentes las recomendaciones sobre buen gobierno contenidas en este Código Unificado que la compañía hubiera aceptado.

Y que, para salvaguardar la independencia, imparcialidad y profesionalidad del Secretario, su nombramiento y cese sean informados por la Comisión de Nombramientos y aprobados por el pleno del Consejo; y que dicho procedimiento de nombramiento y cese conste en el Reglamento del Consejo.

18. The Secretary should take care to ensure that the Board's actions:

- a) Adhere to the spirit and letter of laws and their implementing regulations, including those issued by regulatory agencies;
- b) Comply with the company bylaws and the regulations of the General Shareholders' Meeting, the Board of Directors and others;
- c) Are informed by those good governance recommendations of the Unified Code that the Company has subscribed to.

In order to safeguard the independence, impartiality and professionalism of the Secretary, his or her appointment and removal should be proposed by the Nomination Committee and approved by a full Board meeting; the relevant appointment and removal procedures being spelled out in the Board's regulations.

CUMPLE PARCIALMENTE
PARTIALLY MET

En el artículo 14 del Reglamento del Consejo de Administración no aparece un procedimiento específico para llevar a cabo la selección, nombramiento y cese del Secretario del Consejo. Dado el papel clave que desempeña en el buen funcionamiento del Consejo, y aun a pesar de la falta de un procedimiento específico de selección, la Sociedad intenta reforzar la independencia, imparcialidad y profesionalidad del Secretario, exigiendo en la práctica para su nombramiento un informe previo del Comité de Retribuciones y Nombramientos, como si se tratara de un consejero.

Article 14 of the Board of Directors' Regulations specify the mechanisms for selecting, appointing or dismissing the Board Secretary. Given the key role played by the Secretary in the smooth running of the Board, and even though there is no specific selection procedure, the Company endeavours to bolster the independent, impartial and professional nature of this role and, prior to his/her appointment, requests a report from the Remuneration and Appointments Committee, as it does with directors.

19. Que el Consejo se reúna con la frecuencia precisa para desempeñar con eficacia sus funciones, siguiendo el programa de fechas y asuntos que establezca al inicio del ejercicio, pudiendo cada Consejero proponer otros puntos del orden del día inicialmente no previstos.

19. The Board should meet with the necessary frequency to properly perform its functions, in accordance with a calendar and agendas set at the beginning of the year, to which each Director may propose the addition of other items.

CUMPLE
MET

20. Que las inasistencias de los consejeros se reduzcan a casos indispensables y se cuantifiquen en el Informe Anual de Gobierno Corporativo. Y que si la representación fuera imprescindible, se confiera con instrucciones.

20. Director absences should be kept to the bare minimum and quantified in the Annual Corporate Governance Report. When Directors have no choice but to delegate their vote, they should do so with instructions.

CUMPLE
MET

21. Que cuando los consejeros o el Secretario manifiesten preocupaciones sobre alguna propuesta o, en el caso de los Consejeros, sobre la marcha de la compañía y tales preocupaciones no queden resueltas en el Consejo, a petición de quien las hubiera manifestado se deje constancia de ellas en el acta.

21. When Directors or the Secretary express concerns about some proposal or, in the case of Directors, about the Company's performance, and such concerns are not resolved at the meeting, the person expressing them can request that they be recorded in the minute book.

CUMPLE
MET

22. Que el Consejo en pleno evalúe una vez al año:

- a) La calidad y eficiencia del funcionamiento del Consejo;
- b) Partiendo del informe que le eleve la Comisión de Nombramientos, el desempeño de sus funciones por el Presidente del Consejo y por el primer ejecutivo de la compañía;
- c) El funcionamiento de sus Comisiones, partiendo del informe que éstas le eleven.

22. The Board in full should evaluate the following points on a yearly basis.

- a) The quality and efficiency of the Board's operation;
- b) Starting from a report submitted by the Nomination Committee, how well the Chairman and chief executive have carried out their duties;
- c) The performance of its committees on the basis of the reports furnished by the same.

CUMPLE PARCIALMENTE
PARTIALLY MET

En el Reglamento del Consejo no se contempla de un modo expreso la obligación del Consejo de evaluar las materias señaladas en esta recomendación. En la práctica recurrente de la Sociedad, el Consejo en pleno evalúa una vez al año, partiendo del informe que eleva el Comité de Retribuciones y Nombramientos, la actuación del Presidente del Consejo y primer ejecutivo de la Sociedad, si bien no evalúa el funcionamiento de sus Comisiones, ni tampoco éstas elevan un informe al Consejo para tal propósito.

The Board of Directors' Regulations does not expressly cover the Board's duty to evaluate the matters covered in this recommendation. In the Company's day-to-day activities, the Board in full appraises once a year, based on the report submitted by the Remuneration and Appointments Committee, the performance of the Chairman of the Board and the Company's chief executive. It does not appraise the performance of the Committees nor does it submit a report to the Board on this subject.

23. Que todos los consejeros puedan hacer efectivo el derecho a recabar la información adicional que juzguen precisa sobre asuntos de la competencia del Consejo. Y que, salvo que los Estatutos o el Reglamento del Consejo establezcan otra cosa, dirijan su requerimiento al Presidente o al Secretario del Consejo.

23. All Directors should be able to exercise their right to receive any additional information they require on matters within the Board's competence. Unless the bylaws or Board regulations indicate otherwise, such requests should be addressed to the Chairman or Secretary.

CUMPLE
MET

24. Que todos los consejeros tengan derecho a obtener de la sociedad el asesoramiento preciso para el cumplimiento de sus funciones. Y que la sociedad arbitre los cauces adecuados para el ejercicio de este derecho, que en circunstancias especiales podrá incluir el asesoramiento externo con cargo a la empresa.

24. All Directors should be entitled to call on the Company for the advice and guidance they need to carry out their duties. The Company should provide suitable channels for the exercise of this right, extending in special circumstances to external assistance at the Company's expense.

CUMPLE
MET

25. Que las sociedades establezcan un programa de orientación que proporcione a los nuevos consejeros un conocimiento rápido y suficiente de la empresa, así como de sus reglas de gobierno corporativo. Y que ofrezcan también a los consejeros programas de actualización de conocimientos cuando las circunstancias lo aconsejen.

25. Companies should organise induction programmes for new Directors to acquaint them rapidly with the workings of the Company and its corporate governance rules. Directors should also be offered refresher programmes when circumstances so advise.

EXPLIQUE
EXPLAIN

Desde su incorporación, la Sociedad pone a disposición de los nuevos consejeros toda la documentación necesaria al objeto de proporcionarles un conocimiento exacto y suficiente de la rea-

lidad de la compañía de tal forma que puedan desempeñar su cargo con diligencia y suficiente información desde el momento de su incorporación. Asimismo, estos consejeros pueden acceder a la información necesaria de forma inmediata y sin restricción alguna pudiendo solicitar a la propia Sociedad cualquier información adicional o aclaración si así lo estiman conveniente. En el Reglamento del Consejo no se contempla ningún programa específico de orientación para los nuevos consejeros.

The Company provides all new Directors with the documentation needed to acquaint themselves with a clear and exact knowledge of the workings of the Company in order for them to carry out their responsibilities with diligence and sufficient information. The Directors have immediate and unrestricted access to all information required and may ask the Company for any additional information or clarification. The Board Regulations do not cover a specific induction programme for new Directors.

26. Que las sociedades exijan que los consejeros dediquen a su función el tiempo y esfuerzo necesarios para desempeñarla con eficacia y, en consecuencia:

- a) Que los consejeros informen a la Comisión de Nombramientos de sus restantes obligaciones profesionales, por si pudieran interferir con la dedicación exigida;
- b) Que las sociedades establezcan reglas sobre el número de consejos de los que puedan formar parte sus consejeros.

26. Companies should require their Directors to devote sufficient time and effort to perform their duties effectively, and, as such:

- a) Directors should apprise the Nomination Committee of any other professional obligations, in case they might detract from the necessary dedication;
- b) Companies should lay down rules about the number of Directorships their Board members can hold.

CUMPLE PARCIALMENTE
PARTIALLY MET

Como principio general, la Sociedad exige que los consejeros dediquen a su función el tiempo y esfuerzo necesarios para desempeñarla con eficacia. El perfil de los consejeros designados ha de cumplir necesariamente con este requisito. El nivel de responsabilidad y compromiso de los miembros del Consejo de Administración se presume de tal forma que no ha sido necesario hasta ahora implementar medida alguna que redunde en este principio. De este modo, en el Reglamento del Consejo no se contempla restricción alguna en cuanto al número de consejos de los que pueden formar parte los consejeros de Uralita.

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 23.2 del Reglamento del Consejo, el consejero deberá de informar a la compañía de todos los puestos que desempeñe y de las actividades que realice en otras compañías o entidades, en la medida en que puedan resultar relevantes para su actuación como administrador de la Sociedad.

In general, the Company shall request that Directors dedicate the necessary time and effort into efficiently carrying out their role. All appointed Directors must fulfil this requirement. Given the level of responsibility and commitment shown by the members of the Board of Directors, up until now

it has not been necessary to introduce any related measures. Accordingly, the Board Regulations provides for no restrictions with regard to the number of directorships Uralita directors may hold. Pursuant to the provisions of article 23.2 of the Board Regulations, directors must disclose to the Company any positions they hold and any activities they perform at other companies or entities insofar as they may be material to their performance as a Company director.

27. Que la propuesta de nombramiento o reelección de consejeros que se eleven por el Consejo a la Junta General de Accionistas, así como su nombramiento provisional por cooptación, se aprueben por el Consejo:

- a) A propuesta de la Comisión de Nombramientos, en el caso de consejeros independientes.
- b) Previo informe de la Comisión de Nombramientos, en el caso de los restantes consejeros.

27. The proposal for the appointment or renewal of Directors which the Board submits to the General Shareholders' Meeting, as well as provisional appointments by the method of co-option, should be approved by the Board:

- a) On the proposal of the Nomination Committee, in the case of independent Directors.
- b) Subject to a report from the Nomination Committee in all other cases.

CUMPLE
MET

28. Que las sociedades hagan pública a través de su página Web, y mantengan actualizada, la siguiente información sobre sus consejeros:

- a) Perfil profesional y biográfico;
- b) Otros Consejos de Administración a los que pertenezca, se trate o no de sociedades cotizadas;
- c) Indicación de la categoría de consejero a la que pertenezca según corresponda, señalándose, en el caso de consejeros dominicales, el accionista al que representen o con quien tengan vínculos.
- d) Fecha de su primer nombramiento como consejero en la sociedad, así como de los posteriores, y;
- e) Acciones de la compañía, y opciones sobre ellas, de las que sea titular.

28. Companies should post the following Director particulars on their websites, and keep them permanently updated:

- a) Professional experience and background;
- b) Directorships held in other companies, listed or otherwise;
- c) An indication of the Director's classification as executive, proprietary or independent; in the case of proprietary Directors, stating the shareholder they represent or have links with.
- d) The date of their first and subsequent appointments as a company Director, and;
- e) Shares held in the Company and any options on the same.

CUMPLE
MET

29. Que los consejeros independientes no permanezcan como tales durante un período continuado superior a 12 años.

29. Independent Directors should not stay on as such for a continuous period of more than 12 years.

CUMPLE
MET

30. Que los consejeros dominicales presenten su dimisión cuando el accionista a quien representen venda íntegramente su participación accionarial. Y que también lo hagan, en el número que corresponda, cuando dicho accionista rebaje su participación accionarial hasta un nivel que exija la reducción del número de sus consejeros dominicales.

30. Proprietary Directors should resign when the shareholders they represent dispose of their ownership interest in its entirety. If such shareholders reduce their stakes, thereby losing some of their entitlement to proprietary Directors, the latter's number should be reduced accordingly.

CUMPLE
MET

31. Que el Consejo de Administración no proponga el cese de ningún consejero independiente antes del cumplimiento del período estatutario para el que hubiera sido nombrado, salvo cuando concurra justa causa, apreciada por el Consejo previo informe de la Comisión de Nombramientos. En particular, se entenderá que existe justa causa cuando el consejero hubiera incumplido los deberes inherentes a su cargo o incurrido en algunas de las circunstancias descritas en el epígrafe 5 del apartado III de definiciones de este Código.

También podrá proponerse el cese de consejeros independientes de resultados de ofertas públicas de adquisición, fusiones u otras operaciones societarias similares que supongan un cambio en la estructura de capital de la sociedad cuando tales cambios en la estructura del Consejo vengán propiciados por el criterio de proporcionalidad señalado en la Recomendación 12.

31. The Board of Directors should not propose the removal of independent Directors before the expiry of their tenure as mandated by the bylaws, except where just cause is found by the Board, based on a proposal from the Nomination Committee. In particular, just cause will be presumed when a Director is in breach of his or her fiduciary duties or comes under one of the disqualifying grounds enumerated in section III.5 (Definitions) of this Code.

The removal of independents may also be proposed when a takeover bid, merger or similar corporate operation produces changes in the Company's capital structure, in order to meet the proportionality criterion set out in Recommendation 12.

CUMPLE
MET

32. Que las sociedades establezcan reglas que obliguen a los consejeros a informar y, en su caso, dimitir en aquellos supuestos que puedan perjudicar al crédito y reputación de la sociedad y, en particular, les obliguen a informar al Consejo de las causas penales en las que aparezcan como imputados, así como de sus posteriores vicisitudes procesales.

Que si un consejero resultara procesado o se dictara contra él auto de apertura de juicio oral por alguno de los delitos señalados en el artículo 124 de la Ley de Sociedades Anónimas, el Consejo examine el caso tan pronto como sea posible y, a la vista de sus circunstancias concretas, decida si procede o no que el consejero continúe en su cargo. Y que de todo ello el Consejo de cuenta, de forma razonada, en el Informe Anual de Gobierno Corporativo.

32. Companies should establish rules obliging Directors to inform the Board of any circumstance that might harm the organisation's name or reputation, tendering their resignation as the case may be, with particular mention of any criminal charges brought against them and the progress of any subsequent trial.

The moment a Director is indicted or tried for any of the crimes stated in article 124 of the Public Limited Companies Law, the Board should examine the matter and, in view of the particular circumstances and potential harm to the Company's name and reputation, decide whether or not he or she should be called on to resign. The Board should also disclose all such determinations in the Annual Corporate Governance Report.

EXPLIQUE
EXPLAIN

La Sociedad no tiene conocimiento de que alguno de sus consejeros haya sido procesado o se haya dictado contra él auto de apertura de juicio oral por alguno de los delitos contemplados en el artículo 124 de la Ley de Sociedades Anónimas. En el Reglamento del Consejo no se contempla procedimiento ni medida alguna para obligar a los consejeros a dimitir ante este tipo de situaciones dado que hasta la fecha no se ha incurrido en ninguna situación parecida o similar a la señalada en esta recomendación. En cualquier caso, en su proceso de adaptación a las recomendaciones de buen gobierno recogidas en el Código Unificado publicado por la CNMV con fecha 19 de mayo de 2006, la Sociedad tiene intención de establecer medidas para solventar y/o mitigar esta clase de situaciones.

The Company is unaware that any of its directors has been indicted or tried for any crimes stated in article 124 of the Public Limited Companies Law. The Board of Directors' Regulations do not stipulate any procedures or measure to oblige its directors to resign due to the reasons stated above as none of its directors have been involved in a similar situation. In any case, in its process of adapting to the good governance recommendations included in the Unified Code published by the CNMV on 19 May 2006, the Company intends to amend the Board of Directors' Regulations in order to solve and/or mitigate this type of situation.

33. Que todos los consejeros expresen claramente su oposición cuando consideren que alguna propuesta de decisión sometida al Consejo puede ser contraria al interés social. Y que otro tanto hagan, de forma especial los independientes y demás consejeros a quienes no afecte el potencial conflicto de interés, cuando se trate de decisiones que puedan perjudicar a los accionistas no representados en el Consejo.

Y que cuando el Consejo adopte decisiones significativas o reiteradas sobre las que el consejero hubiera formulado serias reservas, éste saque las conclusiones que procedan y, si optara por dimitir, explique las razones en la carta a que se refiere la recomendación siguiente.

Esta Recomendación alcanza también al Secretario del Consejo, aunque no tenga la condición de consejero.

33. All Directors should express clear opposition when they feel a proposal submitted for the Board's approval might damage the corporate interest. In particular, independents and other Directors unaffected by the conflict of interest should challenge any decision that could go against the interests of shareholders lacking board representation.

When the Board makes material or reiterated decisions about which a Director has expressed serious reservations, then he or she must draw the pertinent conclusions. Directors resigning for such causes should set out their reasons in the letter referred to in the next Recommendation.

The terms of this Recommendation should also apply to the Secretary of the Board; Director or otherwise.

CUMPLE
MET

34. Que cuando, ya sea por dimisión o por otro motivo, un consejero cese en su cargo antes del término de su mandato, explique las razones en una carta que remitirá a todos los miembros del Consejo. Y que, sin perjuicio de que dicho cese se comunique como hecho relevante, del motivo del cese se dé cuenta en el Informe Anual de Gobierno Corporativo.

34. Directors who give up their place before their tenure expires, through resignation or otherwise, should state their reasons in a letter to be sent to all members of the Board. Irrespective of whether such resignation is filed as a significant event, the motive for the same must be explained in the Annual Corporate Governance Report.

NO APLICABLE
NOT APPLICABLE

35. Que la política de retribuciones aprobada por el Consejo se pronuncie como mínimo sobre las siguientes cuestiones:

- a) Importe de los componentes fijos, con desglose, en su caso, de las dietas por participación en el Consejo y sus Comisiones y una estimación de la retribución fija anual a la que den origen;
- b) Conceptos retributivos de carácter variable, incluyendo, en particular:
 - i) Clases de consejeros a los que se apliquen, así como explicación de la importancia relativa de los conceptos retributivos variables respecto a los fijos.
 - ii) Criterios de evaluación de resultados en los que se base cualquier derecho a una remuneración en acciones, opciones sobre acciones o cualquier componente variable;
 - iii) Parámetros fundamentales y fundamento de cualquier sistema de primas anuales (bonus) o de otros beneficios no satisfechos en efectivo; y
 - iv) Una estimación del importe absoluto de las retribuciones variables a las que dará origen el plan retributivo propuesto, en función del grado de cumplimiento de las hipótesis u objetivos que tome como referencia.

- c) Principales características de los sistemas de previsión (por ejemplo, pensiones complementarias, seguros de vida y figuras análogas), con una estimación de su importe o coste anual equivalente.
- d) Condiciones que deberán respetar los contratos de quienes ejerzan funciones de alta dirección como consejeros ejecutivos, entre las que se incluirán:
 - i) Duración;
 - ii) Plazos de preaviso; y
 - iii) Cualesquiera otras cláusulas relativas a primas de contratación, así como indemnizaciones o blindajes por resolución anticipada o terminación de la relación contractual entre la sociedad y el consejero ejecutivo.

35. The Company's remuneration policy, as approved by its Board of Directors, should specify at least the following points:

- a) The amount of the fixed components, itemised where necessary, of board and board committee attendance fees, with an estimate of the fixed annual payment they give rise to.
- b) Variable components, in particular:
 - i) The types of Directors they apply to, with an explanation of the relative weight of variable to fixed remuneration items.
 - ii) Performance evaluation criteria used to calculate entitlement to the award of shares or share options or any performance-related remuneration;;
 - iii) The main parameters and grounds for any system of annual bonuses or other, non cash benefits; and
 - iv) An estimate of the sum total of variable payments arising from the remuneration policy proposed, as a function of degree of compliance with pre-set targets or benchmarks.
- c) The main characteristics of pension systems (for example, supplementary pensions, life insurance and similar arrangements), with an estimate of their amount or annual equivalent cost.
- d) The conditions to apply to the contracts of Executive Directors exercising senior management functions. Among them:
 - i) Duration;
 - ii) Notice periods; and
 - iii) Any other clauses covering hiring bonuses, as well as indemnities or 'golden parachutes' in the event of early termination of the contractual relation between the Company and Executive Director.

CUMPLE
MET

36. Que se circunscriban a los consejeros ejecutivos las remuneraciones mediante entrega de acciones de la sociedad o de sociedades del grupo, opciones sobre acciones o instrumentos referenciados al valor de la acción, retribuciones variables ligadas al rendimiento de la sociedad o sistemas de previsión.

Esta recomendación no alcanzará a la entrega de acciones, cuando se condicione a que los consejeros las mantengan hasta su cese como consejero.

36. Remuneration comprising the delivery of shares in the Company or other companies in the Group, share options or other share-based instruments, payments linked to the Company's performance or membership of pension schemes should be confined to Executive Directors. The delivery of shares is excluded from this limitation when Directors are obliged to retain them until the end of their tenure.

CUMPLE
MET

37. Que la remuneración de los consejeros externos sea la necesaria para retribuir la dedicación, cualificación y responsabilidad que el cargo exija; pero no tan elevada como para comprometer su independencia.

37. External Directors' remuneration should sufficiently compensate them for the dedication, abilities and responsibilities that the post entails, but should not be so high as to compromise their independence.

CUMPLE
MET

38. Que las remuneraciones relacionadas con los resultados de la sociedad tomen en cuenta las eventuales salvedades que consten en el informe del auditor externo y minoren dichos resultados.

38. In the case of remuneration linked to company earnings, deductions should be computed for any qualifications stated in the external auditor's report.

CUMPLE
MET

39. Que en caso de retribuciones variables, las políticas retributivas incorporen las cautelas técnicas precisas para asegurar que tales retribuciones guardan relación con el desempeño profesional de sus beneficiarios y no derivan simplemente de la evolución general de los mercados o del sector de actividad de la compañía o de otras circunstancias similares.

39. In the case of variable awards, remuneration policies should include technical safeguards to ensure they reflect the professional performance of the beneficiaries and not simply the general progress of the markets or the Company's sector, atypical or exceptional transactions or circumstances of this kind.

CUMPLE
MET

40. Que el Consejo someta a votación de la Junta General de Accionistas, como punto separado del orden del día, y con carácter consultivo, un informe sobre la política de retribuciones de los consejeros. Y que dicho informe se ponga a disposición de los accionistas, ya sea de forma separada o de cualquier otra forma que la sociedad considere conveniente.

Dicho informe se centrará especialmente en la política de retribuciones aprobada por el Consejo para el año ya en curso, así como, en su caso, la prevista para los años futuros. Abordará todas las cuestiones a que se refiere la Recomendación 35, salvo aquellos extremos que puedan suponer la revelación de información comercial sensible. Hará hincapié en los cambios más significativos de tales políticas sobre la aplicada durante el ejercicio pasado al que se refiera la Junta General. Incluirá también un resumen global de cómo se aplicó la política de retribuciones en dicho ejercicio pasado.

Que el Consejo informe, asimismo, del papel desempeñado por la Comisión de Retribuciones en la elaboración de la política de retribuciones y, si hubiera utilizado asesoramiento externo, de la identidad de los consultores externos que lo hubieran prestado.

40. The Board should submit a report on the Directors' remuneration policy to the advisory vote of the General Shareholders' Meeting, as a separate point on the agenda. This report can be supplied to shareholders separately or in the manner each company sees fit.

The report will focus on the remuneration policy the Board has approved for the current year with reference, as the case may be, to the policy planned for future years. It will address all the points referred to in Recommendation 35, except those potentially entailing the disclosure of commercially sensitive information. It will also identify and explain the most significant changes in remuneration policy with respect to the previous year, with a global summary of how the policy was applied over the period in question.

The role of the Remuneration Committee in designing the policy should be reported to the Meeting, along with the identity of any external advisors engaged.

CUMPLE
MET

El Consejo de Administración de la Sociedad aprobará este año por primera vez un informe sobre la política de retribuciones de los consejeros que será presentado a efectos informativos a la Junta General de Accionistas. Dicho informe describirá la política de retribuciones en los términos señalados en la recomendación 35 anterior.

For the first time, this year the Company's Board of Directors will approve a directors' remuneration policy report relating to 2007. It will be presented at the General Shareholders' Meeting for information purposes. The report will describe the remuneration policy in the terms described in recommendation 35 above.

41. Que la Memoria detalle las retribuciones individuales de los consejeros durante el ejercicio e incluya:

- a) El desglose individualizado de la remuneración de cada consejero, que incluirá, en su caso:
 - i) Las dietas de asistencia u otras retribuciones fijas como consejero;
 - ii) La remuneración adicional como presidente o miembro de alguna comisión del Consejo;
 - iii) Cualquier remuneración en concepto de participación en beneficios o primas, y la razón por la que se otorgaron;

- iv) Las aportaciones a favor del consejero a planes de pensiones de aportación definida; o el aumento de derechos consolidados del consejero, cuando se trate de aportaciones a planes de prestación definida;
 - v) Cualesquiera indemnizaciones pactadas o pagadas en caso de terminación de sus funciones;
 - vi) Las remuneraciones percibidas como consejero de otras empresas del grupo;
 - vii) Las retribuciones por el desempeño de funciones de alta dirección de los consejeros ejecutivos;
 - viii) Cualquier otro concepto retributivo distinto de los anteriores, cualquiera que sea su naturaleza o la entidad del grupo que lo satisfaga, especialmente cuando tenga la consideración de operación vinculada o su omisión distorsione la imagen fiel de las remuneraciones totales percibidas por el consejero.
- b) El desglose individualizado de las eventuales entregas a consejeros de acciones, opciones sobre acciones o cualquier otro instrumento referenciado al valor de la acción, con detalle de:
- i) Número de acciones u opciones concedidas en el año, y condiciones para su ejercicio;
 - ii) Número de opciones ejercidas durante el año, con indicación del número de acciones afectas y el precio de ejercicio;
 - iii) Número de opciones pendientes de ejercitar a final de año, con indicación de su precio, fecha y demás requisitos de ejercicio;
 - iv) Cualquier modificación durante el año de las condiciones de ejercicio de opciones ya concedidas.
- c) Información sobre la relación, en dicho ejercicio pasado, entre la retribución obtenida por los consejeros ejecutivos y los resultados u otras medidas de rendimiento de la sociedad.
41. The notes to the annual accounts should list individual Directors' remuneration in the year, including:
- a) A breakdown of the compensation obtained by each company Director, to include where appropriate:
- i) Participation and attendance fees and other fixed Director payments;
 - ii) Additional compensation for acting as chairman or member of a board committee;
 - iii) Any payments made under profit-sharing or bonus schemes, and the reason for their accrual;
 - iv) Contributions on the Director's behalf to defined-contribution pension plans, or any increase in the Director's vested rights in the case of contributions to defined-benefit schemes;
 - v) Any severance packages agreed or paid;
 - vi) Any compensation they receive as Directors of other companies in the Group;
 - vii) The remuneration Executive Directors receive in respect of their senior management posts;
 - viii) Any kind of compensation other than those listed above, of whatever nature and provenance within the Group, especially when it may be accounted a related-party transaction or when its omission would detract from a true and fair view of the total remuneration received by the Director.
- b) An individual breakdown of deliveries to Directors of shares, share options or other share-based instruments, itemised by:

- i) Number of shares or options awarded in the year, and the terms set for their execution;
 - ii) Number of options exercised in the year, specifying the number of shares involved and the exercise price;
 - iii) Number of options outstanding at the annual close, specifying their price, date and other exercise conditions;
 - iv) Any change in the year in the exercise terms of previously awarded options.
- c) Information on the relation in the year between the remuneration obtained by Executive Directors and the Company's profits, or some other measure of enterprise results.

CUMPLE PARCIALMENTE
PARTIALLY MET

En la Memoria se incluye información sobre los conceptos retributivos señalados en esta recomendación, si bien, de conformidad con el artículo 200 de la Ley de Sociedades Anónimas, se informa de un modo global por concepto retributivo. En aras de las recomendaciones de buen gobierno corporativo recogidas en el Código Unificado, en la Memoria se incluye un desglose individualizado de los importes correspondientes a atenciones estatutarias percibidos por cada consejero en el desempeño de funciones de supervisión y decisión colegiada en el seno del Consejo y en el de sus Comités, y asimismo se incluye información agregada sobre la retribución por categoría de consejeros. Sin embargo, la retribución correspondiente al desempeño de funciones de alta dirección por parte de los consejeros ejecutivos no se presenta de modo individualizado, por entenderse que la información relevante para accionistas y el mercado en general es la relativa al coste retributivo del equipo de dirección y no necesariamente la retribución individualizada de cada uno de ellos.

The notes to the financial statements include information on remuneration covered in this recommendation. Pursuant to article 200 of the Spanish Public Companies Law, information on remuneration is provided on a global basis. Pursuant to the recommendations regarding good corporate governance included in the Unified Code, in the notes to the financial statements, an individual breakdown is included of the amounts relating to bylaw-stipulated emoluments by each director in the exercise of their supervisory and decision-making functions on Board and its Committees, and additional information on remuneration by category of director. However, remuneration relating to senior management functions performed by executive directors is not presented individually, as it is understood that the relevant information for shareholders and the market in general is that related to management remuneration costs as a whole, and not the individual remuneration of each individual manager.

42. Que cuando exista Comisión Delegada o Ejecutiva (en adelante, "Comisión Delegada"), la estructura de participación de las diferentes categorías de consejeros sea similar a la del propio Consejo y su secretario sea el del Consejo.

42. When the Company has an Executive Committee, the breakdown of its members by Director category should be similar to that of the Board itself. The Secretary of the Board should also act as secretary to the Executive Committee.

NO APLICABLE
NOT APPLICABLE

43. Que el Consejo tenga siempre conocimiento de los asuntos tratados y de las decisiones adoptadas por la Comisión Delegada y que todos los miembros del Consejo reciban copia de las actas de las sesiones de la Comisión Delegada.

43. The Board should be kept fully informed of the business transacted and decisions made by the Executive Committee. To this end, all board members should receive a copy of the Committee's minutes.

NO APLICABLE
NOT APPLICABLE

44. Que el Consejo de Administración constituya en su seno, además del Comité de Auditoría exigido por la Ley del Mercado de Valores, una Comisión, o dos Comisiones separadas, de Nombramientos y Retribuciones.

Que las reglas de composición y funcionamiento del Comité de Auditoría y de la Comisión o Comisiones de Nombramientos y Retribuciones figuren en el Reglamento del Consejo, e incluyan las siguientes:

- a) Que el Consejo designe los miembros de estas Comisiones, teniendo presentes los conocimientos, aptitudes y experiencia de los consejeros y los cometidos de cada Comisión; deliberes sobre sus propuestas e informes; y ante él hayan de dar cuenta, en el primer pleno del Consejo posterior a sus reuniones, de su actividad y responder del trabajo realizado;
- b) Que dichas Comisiones estén compuestas exclusivamente por consejeros externos, con un mínimo de tres. Lo anterior se entiende sin perjuicio de la asistencia de consejeros ejecutivos o altos directivos, cuando así lo acuerden de forma expresa los miembros de la Comisión.
- c) Que sus Presidentes sean consejeros independientes.
- d) Que puedan recabar asesoramiento externo, cuando lo consideren necesario para el desempeño de sus funciones.
- e) Que de sus reuniones se levante acta, de la que se remitirá copia a todos los miembros del Consejo.

44. In addition to the Audit Committee mandatory under the Securities Market Law, the Board of Directors should form a committee, or two separate committees, of Nomination and Remuneration. The rules governing the make-up and operation of the Audit Committee and the committee or committees of Nomination and Remuneration should be set forth in the board regulations, and include the following:

- a) The Board of Directors should appoint the members of such committees with regard to the knowledge, aptitudes and experience of its Directors and the terms of reference of each committee; discuss their proposals and reports; and be responsible for overseeing and evaluating their work, which should be reported to the first board plenary following each meeting;
- b) These committees should be formed exclusively of external Directors and have a minimum of three members. Executive Directors or senior officers may also attend meetings, for information purposes, at the Committees' invitation.
- c) Committees should be chaired by an independent Director.
- d) They may engage external advisors, when they feel this is necessary for the discharge of their duties.
- e) Meeting proceedings should be minuted and a copy sent to all board members.

CUMPLE
MET

45. Que la supervisión del cumplimiento de los códigos internos de conducta y de las reglas de gobierno corporativo se atribuya a la Comisión de Auditoría, a la Comisión de Nombramientos, o, si existieran de forma separada, a las de Cumplimiento o Gobierno Corporativo.

45. The job of supervising compliance with internal codes of conduct and corporate governance rules should be entrusted to the Audit Committee, the Nomination Committee or, as the case may be, separate Compliance or Corporate Governance committees.

EXPLIQUE
EXPLAIN

De conformidad con lo establecido en el artículo 14.3 del Reglamento del Consejo, el Secretario cuidará y supervisará el cumplimiento de las reglas de buen gobierno. Asimismo y de conformidad con lo establecido en el artículo 6 del reglamento interno de conducta, el Secretario del Consejo de Administración estará encargado de velar por su cumplimiento.

In accordance with article 14.3 of the Board of Directors' Regulations, the Board Secretary will oversee and supervise compliance with the rules of good governance. According to article 6 of the Internal Code of Conduct, the Board Secretary will also be in charge to monitor its compliance.

46. Que los miembros del Comité de Auditoría, y de forma especial su presidente, se designen teniendo en cuenta sus conocimientos y experiencia en materia de contabilidad, auditoría o gestión de riesgos.

46. All members of the Audit Committee, particularly its chairman, should be appointed with regard to their knowledge and background in accounting, auditing and risk management matters.

CUMPLE
MET

47. Que las sociedades cotizadas dispongan de una función de auditoría interna que, bajo la supervisión del Comité de Auditoría, vele por el buen funcionamiento de los sistemas de información y control interno.

47. Listed companies should have an internal audit function, under the supervision of the Audit Committee, to ensure the proper operation of internal reporting and control systems.

CUMPLE
MET

48. Que el responsable de la función de auditoría interna presente al Comité de Auditoría su plan anual de trabajo; le informe directamente de las incidencias que se presenten en su desarrollo; y le someta al final de cada ejercicio un informe de actividades.

48. The head of internal audit should present an annual work programme to the Audit Committee; report to it directly on any incidents arising during its implementation; and submit an activities report at the end of each year.

CUMPLE
MET

49. Que la política de control y gestión de riesgos identifique al menos:

- a) Los distintos tipos de riesgo (operativos, tecnológicos, financieros, legales, reputacionales...) a los que se enfrenta la sociedad, incluyendo entre los financieros o económicos, los pasivos contingentes y otros riesgos fuera de balance;
- b) La fijación del nivel de riesgo que la sociedad considere aceptable;
- c) Las medidas previstas para mitigar el impacto de los riesgos identificados, en caso de que llegaran a materializarse;
- d) Los sistemas de información y control interno que se utilizarán para controlar y gestionar los citados riesgos, incluidos los pasivos contingentes o riesgos fuera de balance.

49. Control and risk management policy should specify at least:

- a) The different types of risk (operational, technological, financial, legal, reputational...) the Company is exposed to, with the inclusion under financial or economic risks of contingent liabilities and other off-balance-sheet risks;
- b) The determination of the risk level the Company sees as acceptable;
- c) Measures in place to mitigate the impact of risk events should they occur;
- d) The internal reporting and control systems to be used to control and manage the above risks, including contingent liabilities and off-balance-sheet risks.

CUMPLE
MET

50. Que corresponda al Comité de Auditoría:

1º En relación con los sistemas de información y control interno:

- a) Supervisar el proceso de elaboración y la integridad de la información financiera relativa a la sociedad y, en su caso, al grupo, revisando el cumplimiento de los requisitos normativos, la adecuada delimitación del perímetro de consolidación y la correcta aplicación de los criterios contables.
- b) Revisar periódicamente los sistemas de control interno y gestión de riesgos, para que los principales riesgos se identifiquen, gestionen y den a conocer adecuadamente.
- c) Velar por la independencia y eficacia de la función de auditoría interna; proponer la selección, nombramiento, reelección y cese del responsable del servicio de auditoría interna; proponer el presupuesto de ese servicio; recibir información periódica sobre sus actividades; y verificar que la alta dirección tiene en cuenta las conclusiones y recomendaciones de sus informes.

- d) Establecer y supervisar un mecanismo que permita a los empleados comunicar, de forma confidencial y, si se considera apropiado, anónima las irregularidades de potencial trascendencia, especialmente financieras y contables, que adviertan en el seno de la empresa.

2° En relación con el auditor externo:

- a) Elevar al Consejo las propuestas de selección, nombramiento, reelección y sustitución del auditor externo, así como las condiciones de su contratación.
- b) Recibir regularmente del auditor externo información sobre el plan de auditoría y los resultados de su ejecución, y verificar que la alta dirección tiene en cuenta sus recomendaciones.
- c) Asegurar la independencia del auditor externo y, a tal efecto:
 - i) Que la sociedad comunique como hecho relevante a la CNMV el cambio de auditor y lo acompañe de una declaración sobre la eventual existencia de desacuerdos con el auditor saliente y, si hubieran existido, de su contenido;
 - ii) Que se asegure de que la sociedad y el auditor respetan las normas vigentes sobre prestación de servicios distintos a los de auditoría, los límites a la concentración del negocio del auditor y, en general, las demás normas establecidas para asegurar la independencia de los auditores;
 - iii) Que en caso de renuncia del auditor externo examine las circunstancias que la hubieran motivado.
- d) En el caso de grupos, favorecer que el auditor del grupo asuma la responsabilidad de las auditorías de las empresas que lo integren.

50. The Audit Committee's role should be:

1 With respect to internal control and reporting systems:

- a) Monitor the preparation and the integrity of the financial information prepared on the Company and, where appropriate, the Group, checking for compliance with legal provisions, the accurate demarcation of the consolidation perimeter, and the correct application of accounting principles. .
- b) Review internal control and risk management systems on a regular basis, so main risks are properly identified, managed and disclosed.
- c) Monitor the independence and efficacy of the internal audit function; propose the selection, appointment, reappointment and removal of the head of internal audit; propose the department's budget; receive regular report-backs on its activities; and verify that senior management are acting on the findings and recommendations of its reports.
- d) Establish and supervise a mechanism whereby staff can report, confidentially and, if necessary, anonymously, any irregularities they detect in the course of their duties, in particular financial or accounting irregularities, with potentially serious implications for the firm.

2 With respect to the external auditor:

- a) Make recommendations to the Board for the selection, appointment, reappointment and removal of the external auditor, and the terms and conditions of his engagement.
- b) Receive regular information from the external auditor on the progress and findings of the audit programme, and check that senior management are acting on its recommendations.
- c) Monitor the independence of the external auditor, to which end:
 - i) The Company should notify any change of auditor to the CNMV as a significant event, accompanied by a statement of any disagreements arising with the outgoing auditor and the reasons for the same.

- ii) The Committee should ensure that the Company and the auditor adhere to current regulations on the provision of non-audit services, the limits on the concentration of the auditor's business and, in general, other requirements designed to safeguard auditors' independence;
- iii) The Committee should investigate the issues giving rise to the resignation of any external auditor.
- d) In the case of groups, the Committee should urge the Group auditor to take on the auditing of all component companies.

CUMPLE PARCIALMENTE
PARTIALLY MET

El Comité de Auditoría desarrolla en su práctica recurrente todas las funciones antes mencionadas, salvo el establecimiento y supervisión de un mecanismo de comunicación para los empleados. Si bien, en el seno de la auditoría interna se está implementando actualmente un sistema de comunicación con los empleados que permitirá canalizar las comunicaciones que éstos quieran hacer a la Sociedad de un modo confidencial, y si se considera oportuno, anónimo, para denunciar posibles irregularidades financieras y contables que hayan detectado en el seno de la empresa.

En el Reglamento del Consejo de Administración no se contemplan de un modo expreso las anteriores funciones como competencias específicas del Comité de Auditoría, aunque dichas funciones son luego desarrolladas en la práctica recurrente por el citado Comité. En su proceso de adaptación a las recomendaciones de buen gobierno recogidas en el Código Unificado publicado por la CNMV con fecha 19 de mayo de 2006, la Sociedad tiene intención de modificar el artículo 15 del Reglamento del Consejo de Administración para incluir las anteriores materias como funciones específicas del Comité de Auditoría.

The Audit Committee carries out all the abovementioned functions as part of its day-to-day duties, except setting and monitoring the communication mechanism with employees. While within internal audit, an employee communications system is currently being put in place, which will channel communication they wish to make to the Company in a confidential manner, and if they wish, anonymously, to report any potential financial or accounting irregularities they may have detected in the company.

The Board of Directors' Regulations do not expressly provide for the abovementioned functions as specific powers of the Audit Committee, although it is regular practice for these functions are carried out by this Committee. In its process to adapt to the recommendations on good governance included in the Unified Code published by the CNMV on 19 May 2006, the Company intends to amend article 15 of the Board of Directors' Regulations in order to include the matters described above as specific functions of the Audit Committee .

51. Que el Comité de Auditoría pueda convocar a cualquier empleado o directivo de la sociedad, e incluso disponer que comparezcan sin presencia de ningún otro directivo.

51. The Audit Committee should be empowered to meet with any company employee or manager, even ordering their appearance without the presence of another senior officer.

CUMPLE
MET

52. Que el Comité de Auditoría informe al Consejo, con carácter previo a la adopción por éste de las correspondientes decisiones, sobre los siguientes asuntos señalados en la Recomendación 8:

- a) La información financiera que, por su condición de cotizada, la sociedad deba hacer pública periódicamente. El Comité debiera asegurarse de que las cuentas intermedias se formulan con los mismos criterios contables que las anuales y, a tal fin, considerar la procedencia de una revisión limitada del auditor externo.
- b) La creación o adquisición de participaciones en entidades de propósito especial o domiciliadas en países o territorios que tengan la consideración de paraísos fiscales, así como cualesquiera otras transacciones u operaciones de naturaleza análoga que, por su complejidad, pudieran menoscabar la transparencia del grupo.
- c) Las operaciones vinculadas, salvo que esa función de informe previo haya sido atribuida a otra Comisión de las de supervisión y control.

52. The Audit Committee should prepare information on the following points from Recommendation 8 for input to board decision-making:

- a) The financial information that all listed companies must periodically disclose. The Committee should ensure that interim statements are drawn up under the same accounting principles as the annual statements and, to this end, may ask the external auditor to conduct a limited review.
- b) The creation or acquisition of shares in special purpose vehicles or entities resident in jurisdictions considered tax havens, and any other transactions or operations of a comparable nature whose complexity might impair the transparency of the Group.
- c) Related-party transactions, except where their scrutiny has been entrusted to some other supervision and control committee.

CUMPLE
MET

53. Que el Consejo de Administración procure presentar las cuentas a la Junta General sin reservas ni salvedades en el informe de auditoría y que, en los supuestos excepcionales en que existan, tanto el Presidente del Comité de Auditoría como los auditores expliquen con claridad a los accionistas el contenido y alcance de dichas reservas o salvedades.

53. The Board of Directors should seek to present the annual accounts to the General Shareholders' Meeting without reservations or qualifications in the audit report. Should such reservations or qualifications exist, both the Chairman of the Audit Committee and the auditors should give a clear account to shareholders of their scope and content.

CUMPLE
MET

54. Que la mayoría de los miembros de la Comisión de Nombramientos -o de Nombramientos y Retribuciones, si fueran una sola- sean consejeros independientes.

54. The majority of Nomination Committee members – or Nomination and Remuneration Committee members as the case may be – should be independent Directors.

EXPLIQUE
EXPLAIN

Actualmente el Comité de Retribuciones y Nombramientos se encuentra integrado por D. Javier Echenique Landiribar (consejero independiente), Caja de Ahorros de Salamanca y Soria (consejero dominical) y D. Javier González Ochoa (consejero dominical). D. Javier González Ochoa fue designado miembro de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones en sustitución de Nefinsa y comunicado a la CNMV como hecho relevante con fecha 29 de marzo de 2007.

A la vista de lo anterior, no se cumple con la presente recomendación, dado que de los tres miembros del Comité de Retribuciones y Nombramientos dos son consejeros dominicales. Es preciso hacer constar que la justificación de dicho incumplimiento viene motivada por la falta de un importante capital flotante en la Sociedad que, en definitiva, es la justificación racional de la existencia de los mismos, no sólo en el seno del Consejo sino también en el de los Comités.

The Remuneration and Appointments Committee currently comprises Javier Echenique Landiribar (independent Director), Caja de Ahorros de Salamanca y Soria (proprietary Director) and Javier González Ochoa (proprietary Director). Javier González Ochoa replaced Nefinsa on the Remuneration and Appointments Committee. The CNMV was notified in a significant event on 29 March 2007.

The Company therefore fails to comply with the above recommendation as, of the three members of the Remuneration and Appointments Committee, two are proprietary Directors. We should point out that this is due to the lack of significant free float which is a reasonable explanation for the scant number of independent Directors not just on the Board but also on the Committees.

55. Que correspondan a la Comisión de Nombramientos, además de las funciones indicadas en las Recomendaciones precedentes, las siguientes:

- a) Evaluar las competencias, conocimientos y experiencia necesarios en el Consejo, definir, en consecuencia, las funciones y aptitudes necesarias en los candidatos que deban cubrir cada vacante, y evaluar el tiempo y dedicación precisos para que puedan desempeñar bien su cometido.
- b) Examinar u organizar, de la forma que se entienda adecuada, la sucesión del Presidente y del primer ejecutivo y, en su caso, hacer propuestas al Consejo, para que dicha sucesión se produzca de forma ordenada y bien planificada.
- c) Informar los nombramientos y ceses de altos directivos que el primer ejecutivo proponga al Consejo.
- d) Informar al Consejo sobre las cuestiones de diversidad de género señaladas en la Recomendación 14 de este Código.

55. The Nomination Committee should have the following functions in addition to those stated in earlier recommendations:

- a) Evaluate the balance of skills, knowledge and experience on the Board, define the roles and capabilities required of the candidates to fill each vacancy, and decide the time and dedication necessary for them to properly perform their duties.
- b) Examine or organise, in appropriate form, the succession of the chairman and chief executive, making recommendations to the Board so the handover proceeds in a planned and orderly manner.
- c) Report on the senior officer appointments and removals which the chief executive proposes to the Board.
- d) Report to the Board on the gender diversity issues discussed in Recommendation 14 of this Code.

CUMPLE PARCIALMENTE
PARTIALLY MET

En el Reglamento del Consejo no se recogen tan detalladamente las funciones señaladas en la presente recomendación, aunque en la práctica recurrente de la Sociedad, todas ellas son desempeñadas por el Comité de Retribuciones y Nombramientos.

In the Board Regulations, the functions described in this recommendation are not explained in as much detail. However, in the day-to-day activities of the Company, all these functions are carried out by the Remuneration and Appointments Committee.

56. Que la Comisión de Nombramientos consulte al Presidente y al primer ejecutivo de la sociedad, especialmente cuando se trate de materias relativas a los consejeros ejecutivos.

Y que cualquier consejero pueda solicitar de la Comisión de Nombramientos que tome en consideración, por si los considerara idóneos, potenciales candidatos para cubrir vacantes de consejero.

56. The Nomination Committee should consult with the Company's Chairman and chief executive, especially on matters relating to Executive Directors.

Any Board member may suggest Directorship candidates to the Nomination Committee for its consideration.

CUMPLE
MET

57. Que corresponda a la Comisión de Retribuciones, además de las funciones indicadas en las Recomendaciones precedentes, las siguientes:

- a) Proponer al Consejo de Administración:
 - i) La política de retribución de los consejeros y altos directivos;
 - ii) La retribución individual de los consejeros ejecutivos y las demás condiciones de sus contratos.
 - iii) Las condiciones básicas de los contratos de los altos directivos.
- b) Velar por la observancia de la política retributiva establecida por la sociedad.

57. The Remuneration Committee should have the following functions in addition to those stated in earlier recommendations:
- a) Make proposals to the Board of Directors regarding:
 - i) The remuneration policy for Directors and senior officers;
 - ii) The individual remuneration and other contractual conditions of executive Directors.
 - iii) The standard conditions for senior officer employment contracts.
 - b) Oversee compliance with the remuneration policy set by the Company.

CUMPLE
MET

58. Que la Comisión de Retribuciones consulte al Presidente y al primer ejecutivo de la sociedad, especialmente cuando se trate de materias relativas a los consejeros ejecutivos y altos directivos.

58. The Remuneration Committee should consult with the Chairman and chief executive, especially on matters relating to Executive Directors and senior officers.

CUMPLE
MET

G. Otras Informaciones de interés

Other information of interest

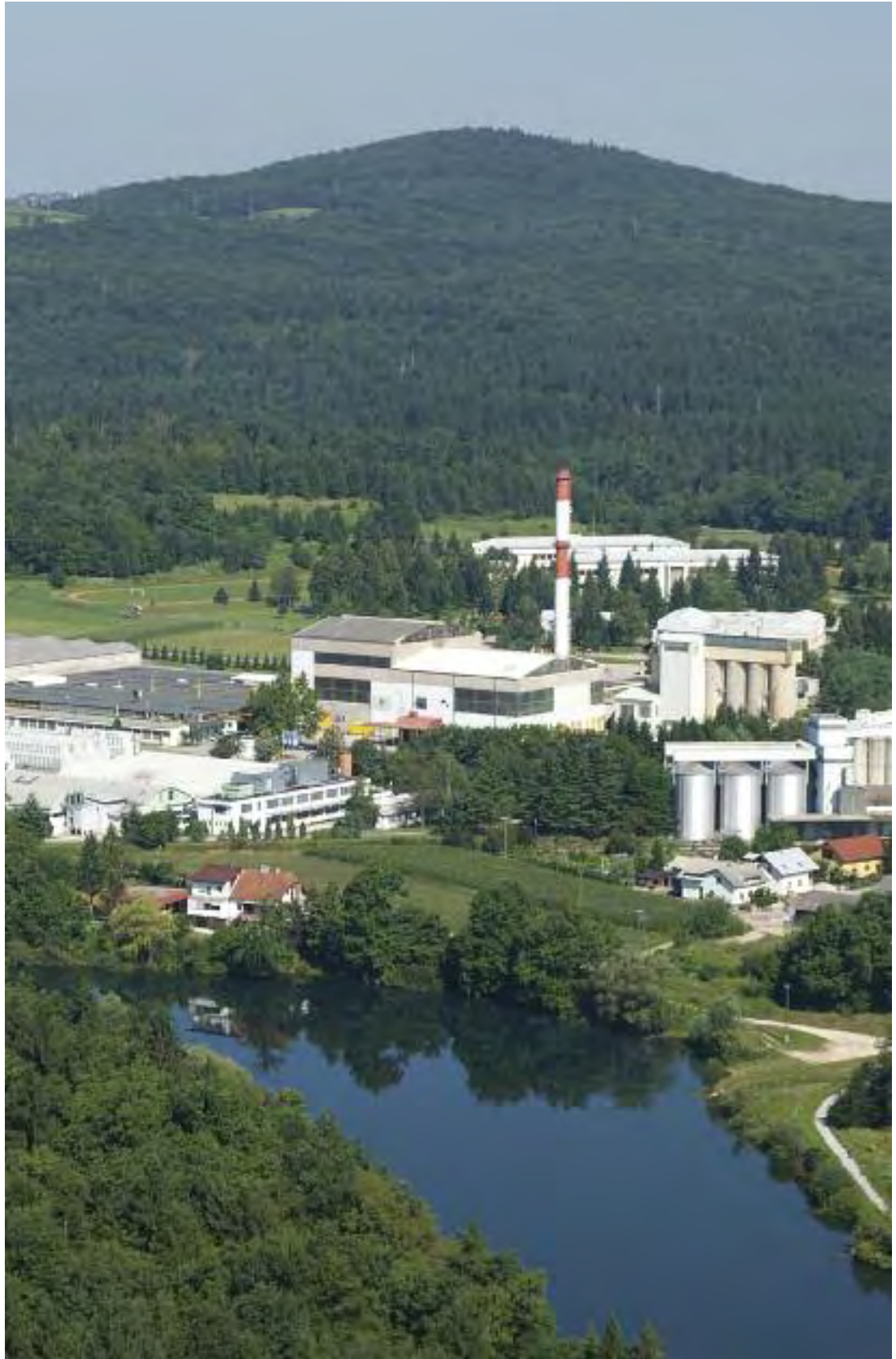
PRINCIPIO O ASPECTO RELEVANTE RELATIVO A LAS PRÁCTICAS DE GOBIERNO CORPORATIVO APLICADO POR SU SOCIEDAD, QUE NO HA SIDO ABORDADO POR EL PRESENTE INFORME

IF YOU CONSIDER THAT THERE IS ANY MATERIAL ASPECT OR PRINCIPLE RELATING TO THE CORPORATE GOVERNANCE PRACTICES FOLLOWED BY YOUR COMPANY THAT HAS NOT BEEN ADDRESSED IN THIS REPORT, INDICATE AND EXPLAIN BELOW.

NO APLICA
NOT APPLICABLE

Este informe anual de gobierno corporativo ha sido aprobado por el Consejo de Administración de la sociedad, en su sesión de fecha 25 de marzo de 2008.

This Annual Corporate Governance Report has been approved by the Company's Board of Directors at its Meeting on the 25th of March 2008.



Responsabilidad Social Corporativa

Corporate Social Responsibility

La Responsabilidad Social Corporativa de Uralita

Corporate Social Responsibility at Uralita

Responsabilidad con la creación de valor económico

Responsibility with economic value creation

Responsabilidad con el medio ambiente

Responsibility with the environment

Responsabilidad con la sociedad

Responsibility with society

Responsabilidad con los empleados

Responsibility with employees

Responsabilidad con el sector de materiales de construcción

Responsibility with the building materials sector

Compromiso con la comunidad

Commitment with the community

La Responsabilidad Social Corporativa en Uralita

Corporate Social Responsibility at Uralita

Dentro del plan estratégico de Uralita, la comunicación con sus grupos de interés es un objetivo prioritario. De ahí que en los últimos ejercicios, la compañía haya hecho un esfuerzo por comunicar su política y resultados en materia de Responsabilidad Social Corporativa.

Las líneas de actuación de Uralita en el ejercicio 2007 han sido inspiradas por la política de Responsabilidad Social Corporativa del Grupo Nefinsa. Dicha política se sustenta en tres pilares:

- *Dimensión económica:* compromiso con el buen gobierno y con los accionistas asegurando la transparencia, la ética y la creación de valor
- *Dimensión social:* compromiso con el desarrollo de la sociedad y con el equipo humano
- *Dimensión ambiental:* compromiso con el consumo responsable y respeto al medio ambiente

Y desde esta triple exigencia hemos adoptado las decisiones y hemos puesto en marcha las actividades en materia de medio ambiente,

Communication with stakeholders is a key priority in Uralita's Strategic Plan. Accordingly, the company has gone to great lengths over the last few years to communicate its Corporate Social Responsibility (CSR) policy and its results.

In 2007 Uralita's actions in this area were based on the Nefinsa Group's Corporate Social Responsibility policy. There are three key dimensions to this policy:

- *Economic:* commitment to good corporate governance and to shareholders by safeguarding transparency, ethical behaviour and value creation
- *Social:* commitment to the development of society and the Group's employees

- *Environmental:* commitment to responsible consumption and respect for the environment.

These dimensions are at the core of the decisions taken and the environmental awareness and training initiatives put into place and tailored to each stakeholder that allow us to go beyond complying with our legal obligations.

Seven core values define the Uralita culture and form the cornerstone of the company's growth:

- Corporate spirit
- Transparency
- Openness to change
- Self-achievement mindset
- Ambition for excellence results

educación y actuaciones concretas adaptadas a cada uno de los grupos de interés (*stakeholders*) que nos permiten ir más allá de las obligaciones jurídicas.

La cultura del Grupo Uralita se basa en siete valores, pilares básicos sobre los que se asienta el crecimiento de nuestro proyecto. En Uralita creemos en:

- 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

-
- Respect for and continuous development of people
 - Social responsibility and commitment



Responsabilidad con la Creación de Valor Económico

Responsibility with economic value creation

Desde la creación de Uralita en el año 1907, la compañía se ha caracterizado por su preocupación en el desarrollo del sector de materiales de construcción, ofreciendo a sus clientes los productos más avanzados en cada época, al tiempo que ha permitido a Uralita mantenerse en la vanguardia del sector. Con la introducción de materiales aislantes para el sector de la

construcción, se inicia una nueva etapa de desarrollo de productos energéticamente eficientes.

Desde la perspectiva de un desarrollo rentable y sostenible, Uralita no sólo centra su generación de valor desde un punto de vista económico, sino que también atiende a las necesidades de todos los *stakeholders*, apoyando de esta manera el progreso social de las comunidades donde está presente. A través de tres canales se conduce nuestra contribución al desarrollo económico y al producto bruto: resultados, inversiones y creación de empleo.

– En el año 2007 Uralita volvió a batir por segundo año consecutivo un récord de resultados, siendo el Resultado Neto Atribuible de 85,4 millones de euros. Estos resultados históricos son fruto de una estrategia enfocada en materiales de construcción de alto valor

Since it was founded in 1907, Uralita has been concerned with developing the construction materials sector, providing its clients with the most advanced products available at all times, and enabling Uralita to remain at the forefront of the sector. When insulation materials became available for the construction sector, a new phase of development in energy efficient products began.

With its focus on profitable and sustainable development, Uralita's value creation does not just centre on economic performance, but also on the needs of all stakeholders, thus supporting the social development of all the communities where it operates. The Company contributes to economic development and GDP growth through three channels: profits, investment and job creation.

– For the second consecutive year, in 2007 Uralita made a record profit, with Net Attributable Profit of €85.4 million. These historic figures are the fruit of a strategy focused on high added value construction materials and a strong implementation culture based on Uralita's seven core values.

– 2007 was the first year of the 2007-2009 Strategic Plan, which places particular emphasis on the organic development of our business. Uralita is currently building five construction material plants: a Pladur® plant in Zaragoza, an Algiss® plant in Andalusia, a glass wool plant in the Ukraine, a glass wool plant in the UK and an XPS plant in Russia. Uralita is able to embark on this new phase of organic and acquisition-led

añadido y una fuerte cultura de ejecución basada en los siete valores de Uralita.

- 2007 representa el primer año del nuevo Plan Estratégico 2007-2009 que pone especial atención en el desarrollo orgánico de nuestros negocios. Actualmente Uralita está construyendo cinco fábricas de materiales de construcción: una fábrica de Pladur® en Zaragoza, una de Algíss® en Andalucía, una fábrica de lana de vidrio en Ucrania, una fábrica de lana de vidrio en Reino Unido y una fábrica de XPS en Rusia. La saneada situación económica de Uralita, con una deuda neta de 136,6 millones de euros, le permite afrontar la nueva etapa de crecimiento orgánico e inorgánico.
- Las instalaciones actualmente en construcción contribuirán al desarrollo de las regiones donde se están ejecutando a través de la creación de puestos de trabajo directos e indirectos.

growth as a result of its healthy economic condition, with net debt of €136.6 million.

- The plants currently being built will boost the development of the regions where they are located by creating employment, both directly and indirectly.



Responsabilidad con el medio ambiente

Responsibility with the environment

El enfoque principal de nuestro compromiso con el medio ambiente es hacer compatibles el desarrollo económico, el equilibrio ambiental y el progreso social. Es un objetivo de Uralita que su actividad se desarrolle contribuyendo positivamente al comportamiento medioambiental, poniendo especial atención a la protección del entorno y a la gestión de los centros industriales.

El compromiso de nuestras fábricas con la preservación del medio ambiente se materializó en las siguientes acciones:

1. Cambio climático
2. Inversiones en medio ambiente
3. Ley de Responsabilidad Ambiental
4. Modelo de Gestión Industrial

CAMBIO CLIMÁTICO – PROTOCOLO DE KYOTO

En Uralita nos concentramos en el cumplimiento de 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

The main focus of our commitment to the environment is to make economic growth, environmental balance and social progress all compatible. One of the Uralita's objectives is to develop its activity while making a positive contribution to the environment, paying particular attention to protecting its surroundings and the management of industrial plants.

The commitment of our plants to protecting the environment is underscored by initiatives relating to:

1. Climate change
2. Environmental investment

3. The Environmental Responsibility Law
4. Our Industrial Management Model

CLIMATE CHANGE – THE KYOTO PROTOCOL

At Uralita, we strive to comply with the requirements established by the Kyoto Protocol, through:

- Efficiency improvements to reduce CO₂ emissions
- Emissions monitoring and verification by AENOR

Este año 2007 finalizó el primer Plan Nacional de Asignación (PNA) que fue concebido como plan preparatorio. En este periodo, se emitieron el 65% de las Tn de CO₂ asignadas y el 35% restante se vendieron.

En noviembre del año 2007 se aprobó el Plan Nacional de Asignación de derechos de emisión de gases de efecto invernadero para el periodo 2008-2012. Este Plan es el segundo elaborado en el marco del régimen comunitario de comercio de derechos de emisión de gases de efecto invernadero y el primero que se aplicará coincidiendo con el periodo de compromiso 2008-2012 establecido en el Protocolo de Kyoto a la Convención Marco de Naciones Unidas de Cambio Climático.

INVERSIONES EN MEDIO AMBIENTE

Durante el año 2007 se aprobaron importantes inversiones destinadas a minimizar el impacto medioambiental de nuestra actividad. A modo de ejemplo, el 5,19% del total de las inversiones

que se realizaron en Uralita Iberia se destinaron a acciones de medio ambiente.

Podemos señalar, entre las inversiones más significativas, algunas de las realizadas en las:

- Plantas de Valdetorres y Sanchidrian- Tejas hormigón. Se procedió a la descontaminación de tanques enterrados de gasóleo antiguos que estaban en desuso
- Planta de Valdetorres- Tejas hormigón. Se instaló una depuradora de aguas residuales
- Planta de Valdemoro- Pladur®. Se realizó el montaje de la línea de reciclado de placas con el que se logrará disminuir la generación de residuos inertes
- Planta de Alcázar de San Juan- Tuberías. Se instaló un depurador térmico para reducir las emisiones de compuestos orgánicos volátiles (COV's)

-
- Submission of verified reports to the pertinent authority

In 2007, the first National Assignment Plan (Plan Nacional de Asignación - PNA) was completed. This had been conceived as a preparatory plan. Last year, 65% of the tonnes of CO₂ assigned were emitted and the remaining 35% were sold.

In November 2007, the National Assignment Plan for greenhouse gas emission rights for 2008-2012 was approved. This Plan is the second to be established under the EU greenhouse gas emissions trading framework and the first to be implemented in the commitment period (2008-2012) established in the Kyoto Protocol for the United Nation's Framework Convention on Climate Change.

ENVIRONMENTAL INVESTMENT

In 2007 several major investments designed to minimize the environmental impact of our activities were approved. By way of example, 5.19% of the total investment undertaken by Uralita Iberia in the year was related to the environment.

These investments included:

- Valdetorres and Sanchidrian plants- Concrete roof tiles. Old underground gas-oil tanks which were no longer in use were cleaned out.
- Valdetorres plant- Concrete roof tiles. A waste water purification system was installed.

LEY DE RESPONSABILIDAD AMBIENTAL

En octubre de 2007 se aprobó la Ley de Responsabilidad Medioambiental que pretende tanto reparar los daños causados al medio ambiente como evitar que se produzcan.

La Ley tiene por objeto hacer efectivo el principio "quien contamina repara" que va más allá del principio "quien contamina paga". Se trata de asegurar que el responsable de la actividad devuelva los recursos naturales dañados a su estado original, sufragando el total de los costes, aún cuando no haya cometido ninguna infracción administrativa y haya actuado de conformidad con la normativa aplicable.

Para garantizar la eficacia de la ley, ésta exige que los operadores cuenten con una garantía financiera con la que cubrir la responsabilidad medioambiental en la que puedan incurrir.

Uralita ya está trabajando en este sentido, realizando análisis y evaluaciones de los riesgos medioambientales de nuestras instalaciones y así poder dar la cobertura adecuada a las posibles contingencias medioambientales que pudieran producirse.

MODELO DE GESTIÓN INDUSTRIAL

El Modelo de Gestión Industrial nace para establecer una referencia en la gestión de los centros Industriales de Uralita Iberia. Dicho modelo recoge las mejores prácticas desarrolladas en las fábricas, para ponerlas a disposición de los equipos responsables de los centros.

Los contenidos que integran el Modelo están ordenados en torno a siete ejes:

- Procesos
- Resultados

– Valdemoro Pladur® plant- A panel recycling line was constructed to reduce the inert waste generated.

– Alcázar de San Juan plant- Pipes. A heat exchanger was installed to reduce emissions of volatile organic compounds (VOCs).

THE ENVIRONMENTAL RESPONSIBILITY LAW

In October 2007, the Environmental Responsibility Law was passed which aims to repair damage caused to the environment and to stop any further damage occurring.

The object of this Law is to move from the "polluter pays" principle towards the concept that the "polluter must repair". It aims to ensure that the party responsible for the damage returns natural resources to their original condition, meeting all costs arising as a result, even where no administrative offence has been committed and the party has acted in accordance with applicable regulations.

To do this, the Law requires that operators have financial guarantees in place that are sufficient to cover any environmental responsibilities which might arise.

Uralita is already working to meet these requirements, analysing and evaluating the environmen-

- Personas
- Soportes de Gestión
- Despliegue de Objetivos
- Liderazgo
- Valores



tal risks related to the Company's plants in order to arrange the appropriate coverage for any environmental liabilities which might arise.

INDUSTRIAL MANAGEMENT MODEL

The Industrial Management Model was created to establish a management framework for Uralita Iberia's production centres. This model incorporates the best practices developed in our plants, in order to make these practices available to the teams responsible for all centres.

The Model has seven key areas:

- Processes
- Results
- People
- Rolling out our Objectives
- Management tools
- Leadership
- Values

Responsabilidad con la sociedad

Responsibility with society

La comunicación de Uralita con los grupos de interés que confluyen en su actividad es fundamental pues le permite conocer las necesidades de estos Grupos y en la medida de lo posible satisfacer sus necesidades.

RESPONSABILIDAD CON LOS ACCIONISTAS

Uralita lleva más de treinta años siendo una empresa cotizada en Bolsa, lo que implica que la

transparencia en la información es uno de los pilares básicos de la compañía.

Tras el lanzamiento de una Oferta Pública de Adquisición a finales de 2002, Nefinsa pasó a ser el accionista de referencia de Uralita e impulsó, a través de un nuevo Plan Estratégico, un profundo cambio en la organización, asumiendo el compromiso de la transparencia en la gestión. En septiembre de 2007 Nefinsa lanzó una nueva Oferta Pública de Adquisición con el objeto de dar salida a aquellos inversores que prefirieran no acompañar a Uralita en la nueva estrategia de diversificación.

El compromiso de Uralita con sus accionistas no sólo abarca la transparencia sino también la garantía de viabilidad y el desarrollo del negocio a largo plazo, así como la retribución al accionista vía dividendos en el corto plazo.

La retribución a través de dividendos es una política clave de Uralita para materializar la creación de valor para sus accionistas. Al igual que

Communication with all our stakeholders is essential as it enables us to be aware of their needs and do our utmost to satisfy them.

RESPONSIBILITY TO SHAREHOLDERS

Uralita has been listed on the stock market for over thirty years, which means that transparency of information is one of the Company's cornerstones.

The Nefinsa Group became the Uralita's main shareholder after the takeover bid at the end of 2002. Through a new strategic plan, the company spearheaded a far-reaching change in Uralita's organisational structure and assumed a commit-

ment to transparency. In September 2007, Nefinsa launched a new takeover bid in order to offer an exit route for those shareholders who did not want to participate in Uralita's new diversification strategy.

Uralita's commitment to its shareholders not only encompasses transparency, but also guarantees the long-term viability and development of the business and shareholder remuneration in the form of dividends in the short term.

Rewarding shareholders via dividends is the main way in which Uralita creates shareholder value. In 2007, as in previous years, Uralita posted a profit. Therefore, if approved at the General Shareholders' Meeting, shareholders will receive a gross

en años anteriores, en el ejercicio 2007 se obtuvieron 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 2007, un dividendo de 0,43 euros brutos por acción, lo que supondría un pay-out del 100% del Beneficio Neto Atribuible Consolidado del Grupo.

DEPARTAMENTO DE RELACIÓN CON INVERSORES

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

URALITA EN INTERNET

La página web se ha convertido en un canal de comunicación básico con todos los grupos de interés de Uralita. En el año 2000 se desarrolla www.uralita.com con el compromiso de crecer, para dar cada vez más servicios en la red y ser el reflejo de la imagen de la compañía.

Uralita considera Internet no sólo un canal de comunicación básico con todos los grupos de interés sino además una vía para poner a disposición una gran cantidad de servicios y la venta de productos en la red. Uralita está presente en Internet con la página principal www.uralita.com, el comercio electrónico del negocio de Pladur® que se realiza a través de www.pladur.biz y el conjunto de páginas web de URSA®, siendo la principal página del negocio de Aislantes www.ursa-online.com.

dividend of €0.43 per share, implying a payout of 100% of 2007 Net Attributable Profit.

INVESTOR RELATIONS DEPARTMENT

Uralita also has an Investor Relations Department and a Shareholder Office which promote a range of communication channels with individual and institutional investors so as to provide the information they might require to assess the company's financial position and future prospects.

URALITA ON THE INTERNET

The www.uralita.com website has become a primary communication tool for all Uralita stakeholders. It was developed in 2000 with the objective of continuously expanding and offering more online services, and reflecting the company's image.

Uralita considers the Internet to be more than a basic communication channel for reaching all stakeholders. It is also a way of making a wide range of services available and of selling products. Uralita's online presence consists of the Group's main site, www.uralita.com, its e-commerce site for the Pladur® business, www.pladur.biz, and the URSA® web pages, with the main site for the insulation business being www.ursa-online.com.

www.uralita.com

La página de Uralita, creada en el año 2000, se ha convertido en un referente en el mercado de materiales de construcción en España con más de 70.000 visitas mensuales. En el año 2007 se descargaron más de 400.000 documentos de distintos tipos:

- Documentos financieros para accionistas e inversores
- Documentos técnicos de productos para estudiantes, clientes, prescriptores como tarifas, referencias de obra y manuales técnicos
- Documentos informativos como revistas, noticias e informes anuales para todos nuestros grupos de interés

Uralita tiene la preocupación de realizar constantes mejoras para garantizar la accesibilidad a todos los contenidos y facilitar la navegación de los usuarios que visitan la página.

www.pladur.biz

El comercio electrónico de Pladur® estrenó en el año 2007 un nuevo diseño en Internet. Este nuevo aspecto se adapta a las necesidades de sus clientes y al lanzamiento de la nueva imagen de marca de Pladur®.

Durante 2007 se puso a disposición de los clientes la posibilidad de realizar las gestiones online en nuevas lenguas. Desde su lanzamiento www.pladur.biz estaba disponible en castellano y este año se añadieron el catalán y el portugués.

www.ursa-online.com

URSA® tiene presencia en Internet con una página principal y 31 webs locales que garantizan llevar la información a todos los países en los que URSA® desarrolla su actividad en sus propios idiomas. En 2007 se procedió a una reestructuración de la información y al constante mantenimiento de los contenidos, labor que continuará durante el año 2008.

www.uralita.com

The Uralita website was created in 2000 and has become a benchmark for the construction materials market in Spain, with over 70,000 visits per month. In 2007, over 400,000 documents of various types were downloaded:

- Financial documents for shareholders and investors
- Technical documents relating to products for students, clients and specifiers, including rates, work references and technical manuals.
- Informative documents such as magazines, news items and annual reports for all our stakeholders

Uralita is committed to making continuous improvements to ensure the accessibility of all the content it provides and to facilitate browsing for visitors to the site.

www.pladur.biz

A new design was launched for the Pladur® e-business site in 2007. This new look has adapted the site to the needs of our clients and reflects Pladur®'s new brand image.

In 2007, clients were able to perform the tasks they required online in new languages. Since it was launched, www.pladur.biz has been available in Spanish. It is now also available in Catalan and Portuguese.



www.ursa-online.com

URSA®'s online presence consists of its main site and 31 local websites which enable information to be disseminated in the local language of all the

countries where URSA® operates. In 2007, we made the website more user-friendly, we constantly updated contents and we will continue to do so in 2008.

Responsabilidad con los empleados

Responsibility with employees

La estrategia de Recursos Humanos se fundamenta en los valores de Uralita y concretamente en el del respeto y desarrollo continuo de las personas.

En este marco se elaboraron las actuaciones y sistemas de gestión de Recursos Humanos de 2007 que ponen de manifiesto el interés en la promoción del empleo de calidad, el desarrollo de los sistemas formativos, la apuesta por el crecimiento de las competencias de nuestros Directivos, el correcto funciona-

miento de la comunicación interna y el desarrollo de continuas mejoras de las condiciones de seguridad de nuestras instalaciones y empleados.

CALIDAD DE EMPLEO

La plantilla total de Uralita a diciembre de 2007 asciende a 4.059 empleados en todos los países en los que Uralita tiene presencia.

En el año 2007 se realizó una clara apuesta por la estabilidad en la contratación pasando el personal con contrato indefinido de un 60% a un 90%.

EMPLEO EN ZONAS EN VÍAS DE DESARROLLO

En Uralita existe una importante sensibilidad hacia las políticas sociales y por ello se favorece la generación de empleo y expansión de sus centros productivos en países en vías de desarrollo.

Uralita's human resources strategy is based on its core values, specifically, respect for, and the ongoing development of people.

Within this framework, human resources activities and management in 2007 reflected our dedication to promoting quality employment, developing training schemes, honing the skills of our managers, achieving an adequate flow of internal communication and constantly improving the safety of our facilities and employees.

QUALITY OF EMPLOYMENT

Uralita ended 2007 with 4,059 employees in the various countries in which it operates.

The Company showed a clear commitment to stable employment and the percentage of employees with permanent contracts rose from 60% to 90% of the total.

EMPLOYMENT IN DEVELOPING COUNTRIES

Uralita is particularly sensitive to its social policies, and for this reason it is working to create employment and expand its production capacity in developing countries.

FORMACIÓN Y DESARROLLO

SELECCIÓN

Uralita mantiene un sistema de selección de personal basado en la superación de pruebas objetivas y en la utilización de las técnicas más adecuadas subordinada a las necesidades del Grupo.

El proceso de selección se sustenta en la valoración de los candidatos en base a unas competencias establecidas en Uralita y seleccionadas en el nivel correspondiente dependiendo de la posición a cubrir. También se contemplan los comportamientos, intereses y valores evaluados a través de diversas metodologías.

Las herramientas de valoración y los procedimientos utilizados garantizan el cumplimiento de la legislación en materia laboral así como las normas internacionales y nacionales que determinan la protección de los derechos humanos en el ámbito laboral.

Uralita apuesta por la diversidad de su fuerza laboral y por ello garantiza la ausencia de cualquier tipo de discriminación a sus empleados, independientemente de su origen étnico, religión, opiniones políticas, sexo, discapacidad, edad u otras circunstancias.

Las decisiones de promoción se basan en condicionantes objetivos como estudios, habilidades y logros. Este criterio de igualdad de oportunidades hace que prime la capacidad y mérito de las personas a la hora de realizar promociones internas.

FORMACIÓN DIRECTIVA

Durante los años 2005 y 2006 Uralita realizó un Programa de Evaluación y Desarrollo de Competencias con el objetivo de evaluar a un colectivo seleccionado entre los empleados del Grupo en base a las Competencias de Uralita a través de *Development Centres*.

Como resultado de estas pruebas, se identificó a unos empleados considerados de elevado

TRAINING AND DEVELOPMENT

HIRING

Uralita's hiring system is based on candidates passing objective tests and uses the most appropriate selection tools, whilst at the same time focussing on the needs of the Group.

The selection process is based on the evaluation of a range of competences established by Uralita, with candidates selected in accordance with the position to be filled. In addition, performance, interests and values are assessed using a range of methodologies.

The evaluation tools and procedures used ensure compliance with employment legislation and national and international standards protecting human rights in the workplace.

Uralita is committed to diversity of its labour force, and guarantees that company employees are not discriminated against in any way, regardless of their ethnic origin, religion, political opinion, sex, disability, age or any other condition.

Decisions relating to promotions are based on objective factors such as education, skills and achievements. This equal opportunity criterion means that the abilities and merit of the individual are the basis of internal promotions.

potencial que podrían cubrir en el futuro puestos de responsabilidad dentro del Grupo.

Con la finalidad de potenciar las competencias directivas de este colectivo se realizaron una serie de planes de desarrollo individual que se vienen realizando desde el 2005.

Programa de negociación

La formación que se impartió por el Instituto de Empresa a 25 empleados del Grupo, estuvo enfocada al desarrollo de sus habilidades en materia de negociación.

URSA® INVIERTE EN EL DESARROLLO CONTINUO DE LAS PERSONAS

URSA® tiene el convencimiento de que las personas son la fuente de su competitividad y realiza una apuesta fuerte invirtiendo en su desarrollo. Para ello se promovieron los siguientes programas en 2007:

URSA® STEP. Este programa realizado con el Instituto de Empresa tiene como objetivo fortalecer las competencias de liderazgo profesional de empleados clave.

URSA® MANAGER. Durante 2007 se organizaron dos cursos:

URSA® Basic Management, dirigido a empleados con puestos de dirección sin reportes directos y que aún no adquirieron experiencia en liderazgo de equipos.

URSA® New Leaders, diseñado para *Managers* y *Project Leaders* que cuentan desde hace poco tiempo con empleados a su cargo o que próximamente contarán con ellos.

URSA® FORUM. Está dirigido especialmente a los miembros del Comité de Dirección y a los Directores Generales de las Unidades Operativas. Los participantes intercambian y aprenden nuevos métodos, herramientas y tendencias en Gestión Internacional, cuyo objetivo es ayudarles a desarrollar nuevas acciones estratégicas.

MANAGEMENT TRAINING

In 2005 and 2006, Uralita carried out a Competency Evaluation and Development Programme through its Development Centres to assess the competences of a representative sample of employees.

These tests identified a number of "high potential" employees who might be suitable for positions of responsibility within the Group in the future.

We have been creating individual development plans since 2005 in order to develop the management competences of this group of employees.

Negotiation programme

25 employees took part in this training programme given by the Instituto de Empresa Business School, which focused on developing negotiating skills.

URSA® INVESTS IN ONGOING HUMAN RESOURCES DEVELOPMENT

URSA® firmly believes that its people are key to its competitiveness, and invests heavily in their development. The following programmes were implemented in 2007:

Gestión de Proyectos. En 2007 se llevó a cabo el programa "Project Management" para formar a aquellos empleados involucrados en proyectos internacionales y profesionalizar la gestión de proyectos en todas las áreas de negocio de URSA®.

Gestión del Desempeño. Este programa continuó como una herramienta estratégica de gestión y su divulgación se canaliza a través del Programa de Bienvenida.

Programa Jóvenes Profesionales. En 2007 se desarrolló este programa para apoyar el crecimiento y desarrollo de URSA®.

URALITA IBERIA

Durante el año 2007 Uralita Iberia realizó un gran esfuerzo en formar a sus empleados. Las cifras alcanzadas son un reflejo de la importancia que tiene la formación para alcanzar nuestras metas.

Se realizaron un total de 401 acciones formativas, invirtiendo más de 5.314.000 horas. Otras acciones, lideradas desde Recursos Humanos, se encaminaron a reforzar las competencias de nuestro capital humano.

Programa Domus. Es un proyecto de acciones formativas cuyo objetivo es impulsar la cultura y valores de Uralita.

Plan de formación en Sistemas de Información. Este plan se elabora desde 2007 para incrementar los conocimientos de los usuarios y mejorar el aprovechamiento de las herramientas en cada uno de los negocios de Iberia.

Formación en Prevención de Riesgos Laborales

– Curso de Conducción Segura. Este curso estaba enfocado a aquellos empleados que utilizan el vehículo como herramienta de trabajo para mejorar su nivel de conducción, garantizar su seguridad y disminuir el riesgo de accidentes.

URSA® STEP. The objective of this programme, which was carried out with the Instituto de Empresa business school, is to hone the leadership skills of key employees.

URSA® MANAGER. Two courses were organised in 2007:

URSA® Basic Management: this course was for management staff with no direct line management responsibilities and where no team leadership experience had been acquired.

URSA® New Leaders: a programme designed for Managers and Project Leaders who have either recently acquired, or will shortly acquire, management responsibility for other employees.

URSA® FORUM. This programme has been designed specifically for members of the Management Committee and General Managers of Operating Units. The participants learn and exchange new methods, tools and trends in International Management, with the aim of helping them to develop new strategies.

Project Management. A Project Management programme was carried out in 2007 to train employees involved in international projects and to make management of projects in all URSA® business areas more professional.

Performance Management. This programme was once again used as a strategic management tool in the Induction Programme.

- Programa Tutela de Mandos en Prevención. Su objetivo fue dotar de las herramientas necesarias para facilitar el cambio de conductas no adecuadas en materia de seguridad y salud laboral.
- Curso Básico de Prevención de Riesgos Laborales. Está orientado a introducir a los participantes en el marco normativo básico de la prevención de riesgos laborales.

PROGRAMA HOGAR CONECTADO A INTERNET. Los empleados ubicados en España pueden optar a la adquisición de un equipo informático conectado a Internet y a una plataforma de formación on-line.

ENCUESTA DE CLIMA. Se realizan encuestas periódicamente para estudiar el clima laboral con el objetivo de medir la percepción de los empleados de su entorno laboral y conocer sus inquietudes.

EVALUACIÓN 360 GRADOS. A través de la consultora Hay Group se realizó un proceso de

Evaluación 360° para examinar el nivel de calidad directiva de primer nivel y el clima generado.

COMUNICACIÓN INTERNA

INTRANET CORPORATIVA

Uralita, dentro de su política de desarrollo y apuesta por la tecnología, desarrolló en el año 2004 una Intranet con el objetivo de fortalecer la cultura corporativa y la comunicación interna. "Intralita", después de dos años de vida, mantiene vivo el objetivo que perseguía en el momento de su lanzamiento.

El objetivo del año 2007 fue dar acceso al 100% de los empleados que disponen de un ordenador. Actualmente tienen acceso más de 2.300 empleados con un total de 25.000 visitas mensuales. Intralita es desde su inicio el canal de comunicación interna por excelencia para todos los empleados de Uralita.

Young Professionals Programme. This programme was developed in 2007 to support the growth and development of URSA®.

URALITA IBERIA

In 2007, Uralita Iberia invested heavily in training its employees. The magnitude of this effort demonstrates how important training is for meeting our objectives.

A total of 401 training activities took place, with an investment of over 5,314,000 hours. Other activities led by Human Resources were aimed at strengthening the competences of our human capital.

Domus Programme. The objective of this training programme is to promote the culture and values of the Uralita Group.

Information systems training plan. This plan has been running since 2007 to increase user knowledge and to improve use of the IT tools available in all of Uralita Iberia's businesses.

Health and Safety Training

- Safe Driving Course. This course was designed to instill safe driving skills, improve road safety and reduce the risk of accidents among employees who use motor vehicles on the job.

COMUNICACIÓN INTERNA EN URSA®

URSA® desarrolla un amplio plan de comunicación interna entre las que podemos destacar la revista semestral "Perspectivas", que se traduce a ocho idiomas y se hace llegar a todos los empleados de URSA® con información de eventos y noticias de interés general.

En el año 2007 se definió e inició la campaña de comunicación de los 12 Principios para trabajar juntos en URSA®. Lo que se pretende construir es una compañía cohesionada y con un fuerte sentido de pertenencia.

COMUNICACIÓN INTERNA EN URALITA IBERIA

El proyecto Bravo nace en 2006 con una proyección a tres años y con el objetivo de ser líderes indiscutibles en el mercado ibérico de materiales de la construcción.

Dentro del Proyecto Bravo y persiguiendo que todos los empleados de Uralita Iberia estén al tanto de su evolución, nace la Revista Bravo, en la que se incluyen las opiniones de empleados, sobre diversos temas relacionados con Bravo.

SEGURIDAD Y SALUD

En URSA® se redujo considerablemente el número de accidentes con baja, de 97 en el 2006 a 66 en el 2007, lo que significa una reducción del 32% y una reducción del 37% en el absentismo generado por esta contingencia, es decir se redujeron en más de 5.000 horas las bajas debidas a accidentes. Asimismo, es importante señalar que el absentismo derivado de contingencias comunes, enfermedad, también disminuyó en un 13% o lo que es lo mismo, en 15.000 horas.

Hay varios proyectos en marcha en la división de aislantes en tema de seguridad y entre ellos es destacable el "Top Six", un plan integral dividido en varias fases que comprende:

- Programme for Health and Safety Managers. The objective of this programme was to provide the tools required to change any behaviour representing a Health and Safety risk.
- Basic Health and Safety at Work Course. This course aimed to introduce participants to the basic regulatory framework for health and safety at work.

opinions about their working environment and to learn about their concerns.

360 DEGREE FEEDBACK. A 360 degree feedback process was carried out by the Hay Group to examine the quality of top level management and the atmosphere created in the company.

INTERNAL COMMUNICATION

HOME INTERNET CONNECTION PROGRAMME. Employees based in Spain may rent a PC together with a home connection to an on-line training platform.

CORPORATE INTRANET

In line with its policy focus on technology, in 2004 the Uralita Group created a corporate intranet to reinforce its corporate culture and internal communications. "Intralita" has now been operating for two years and continues to pursue

EMPLOYEE SATISFACTION SURVEY. Periodic surveys are carried out to discover employees'

- La detección de riesgos a través de las evaluaciones
- La disminución a la exposición de contaminantes mediante mediciones higiénicas
- El plan de formación en seguridad y salud
- La creación de nuevos procedimientos de trabajo
- Un plan de información y formación al personal de fábrica

Para 2008, el principal objetivo es la integración de la prevención de riesgos laborales y la seguridad en las fábricas, lo que permitirá seguir disminuyendo el absentismo y la siniestralidad.

Para Uralita Iberia los objetivos en materia de seguridad y salud ocupan un lugar prioritario y

prueba de ello es que, a lo largo del año 2007, se alcanzaron importantes hitos en prevención de riesgos laborales y se redujeron drásticamente los índices de siniestralidad.

En concreto, el Índice de Frecuencia de los accidentes con baja en la división de Uralita Iberia descendió en un 56,45% con respecto al año anterior. Ello supuso una reducción del 55,77% de las contingencias en valor absoluto. El negocio que mejoró más su Índice de Frecuencia fue Algiss® siguiéndole, por este orden, los negocios de Cobert®, Adequa® y Pladur®, respectivamente.

Si analizamos el Índice de Gravedad, la división de Uralita Iberia consiguió una mejora del 51,44% con respecto al año anterior. Cobert® es el negocio que redujo más su Índice de Gravedad, seguido de Algiss®, Adequa® y Pladur®.

the objectives it had at the time that it was launched.

The target for 2007 was to provide access for all employees with computers. A total of 2,300 employees currently have access to the intranet, which receives some 25,000 visits per month. Since its inception, Intralita has been the preferred internal communication channel for all Uralita employees.

INTERNAL COMMUNICATION IN URSA®

URSA® has developed a wide-ranging internal communication plan. One of the key aspects of this is the half-yearly "Perspectivas" magazine, which is translated into eight languages and goes

to all URSA® employees providing information on events and news of general interest.

In 2007 the 12 Principles communication campaign was designed and launched, whose objective is to build a coherent company with a strong sense of belonging.

INTERNAL COMMUNICATION IN URALITA IBERIA

The Bravo three-year project was launched in 2006 with the goal of making the Company the undisputed leader in the Iberian construction materials market.

Asimismo, los esfuerzos realizados durante el año 2007 supusieron mejoras a nivel global, reduciéndose también los accidentes sin baja en un 14,55% con respecto al año anterior.

En España y durante el año 2007, el Servicio de Prevención Mancomunado de Uralita continuó desarrollando numerosas acciones:

- Se revisaron y completaron algunos procedimientos y formatos del Sistema de Gestión de la Prevención de Riesgos Laborales.
- Se continuaron desarrollando las actividades asociadas a seguridad, ergonomía y psicología aplicada, junto con estudios de higiene industrial y vigilancia de la salud.
- Se realizó la tercera auditoría interna de seguridad, preparatoria del segundo proceso

de auditoría legal externa que tendrá lugar durante el año 2008.

- Se implementó el plan de formación anual de los trabajadores en materia de prevención de riesgos laborales.
- Se impulsaron las acciones dirigidas a favorecer la integración de la prevención de riesgos laborales en la estructura organizativa y a propiciar una cultura preventiva.

En 2007 Uralita recibió el Premio Antonio Baró que otorga MC Mutual en reconocimiento a la labor realizada por la empresa en materia de prevención de riesgos.

The Bravo magazine was launched as part of the Bravo Project to ensure that all Uralita Iberia employees are up-to-date with the latest developments on the project; the magazine features the opinions of employees on a range of issues related to Bravo.

HEALTH AND SAFETY

The number of accidents resulting in days away from work in URSA® has fallen considerably, from 97 in 2006 to 66 in 2007, a reduction of 32%, and resulting absenteeism fell by 37%; in other words, the number of hours lost due to accidents has fallen by 5,000. Furthermore, it should be noted that absenteeism due to common causes, such as illness, fell by 13%, amounting to 15,000 hours.

Several Health and Safety projects are underway in the Insulation Division, one of which is the "Top Six" plan. This far-reaching plan is divided into various phases, consisting of:

- Detection of risks through evaluations
- Reduction of exposure to pollutants through hygienic measurements
- The health and safety training plan
- The development of new working procedures
- An information and training plan for plant employees



The main objective for 2008 is to fully deploy health and safety policies at the plants so as to reduce absenteeism and the accident rate.

Uralita Iberia's health and safety goals are a priority for the company, as demonstrated by the major achievements in risk prevention in the work place and the substantial reduction in the accident rate in 2007.

In particular, the rate for accidents resulting in days away from work in the Uralita Iberia division fell by 56.64% compared to the previous year. This represents a 55.77% reduction in accidents in absolute terms. The largest improvement was in Algíss®, followed by Cobert®, Adequa® and Pladur®, in that order.

If we look at the Accident Seriousness index, the Uralita Iberia division achieved an improvement of 51.44% compared to the previous year. The largest improvement in the Accident Seriousness index was seen in Cobert®, followed by Algíss®, Adequa® and Pladur®.

Furthermore, the efforts undertaken in 2007 led to overall improvements, reducing accidents which did not lead to sick leave by 14.55% compared to the previous year.

In Spain in 2007, Uralita's Joint Prevention Service continued to carry out a wide range of activities:

- Several procedures and formats for the Health and Safety Management System were reviewed and completed.
- Activities associated with safety, ergonomics and applied psycho-sociology were developed, together with industrial hygiene and health monitoring studies.
- The third internal health and safety audit was carried out in preparation for the second legally-required external audit, which will take place in 2008.
- The annual health and safety training plan for employees was implemented.
- Activities aimed at integrating health and safety into the organisational structure and to promote an accident prevention culture were promoted.

In 2007 Uralita was awarded the Antonio Baró prize by MC Mutual in recognition of the health and safety work undertaken by the company.

Responsabilidad con el sector de materiales de construcción

Responsibility with the construction materials sector

El Grupo Uralita es una referencia en el mundo de los materiales de construcción, ofreciendo la información y los productos necesarios para favorecer la construcción sostenible.

PREMIOS OTORGADOS A LA INNOVACIÓN

XVII Concurso ibérico de soluciones constructivas de Pladur®

Pladur® premia a través del Concurso Ibérico de Soluciones Constructivas la capacidad creativa de los participantes, que serán los prescriptores del futuro. El concurso está dirigido a 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 "Prototipo de Vivienda sostenible Pladur®", una reflexión sobre cómo las nuevas tecnologías constructivas y requerimientos socio-económicos afectan a la vivienda.

FORMACIÓN A TERCEROS

Uralita mantiene una relación intensa y permanente con los grupos de interés del mundo universitario, las administraciones públicas, prescriptores, instaladores de sus productos y sistemas y clientes. De ahí que, como cada año, las distintas empresas del Grupo hayan participado en proyectos de formación, jornadas técnicas y seminarios.

Uralita sets a benchmark in the world of building materials by supplying the information and products required to promote sustainable construction.

AWARDS FOR INNOVATION

XVII Iberian Pladur® Construction Solutions Contest

Through this award, Pladur® rewards the creative abilities of the future specifiers who take part. The contest is aimed at students enrolled in the second cycle of technical colleges and architecture schools in Spain and Portugal.

This year, the theme was "Pladur® Prototype Sustainable Home", a reflection on how new cons-

truction technologies and socio-economic requirements affect housing.

THIRD-PARTY TRAINING

Uralita maintains a close and permanent relationship with all its stakeholders including universities, public administrations, specifiers, installers of the Company's products and systems, and customers. Accordingly, as they do every year, Group companies took part in training projects, workshops and seminars.

URSA® carried out 503 training programmes in 2007, with 7,937 participants. This training plan promotes awareness of the URSA® brand among a range of target audiences, and makes partici-

URSA® desarrolló 503 programas de formación en 2007 que contaron con un total de 7.937 participantes. Este plan formativo fomenta el conocimiento de la marca URSA® en los distintos públicos objetivos y pone a disposición de los asistentes la oportunidad de conocer las nuevas soluciones que URSA® desarrolla.

Es destacable la formación que se realizó en la planta de XPS de Alemania a arquitectos e instaladores y las iniciativas técnicas que se desarrollaron en el ámbito universitario.

URSA® Polonia durante 2007 organizó 378 cursos con una participación de 1.863 técnicos y comerciales de los principales distribuidores del país, 67 cursos dirigidos a 1.733 arquitectos y prescriptores y se formaron a 3.015 instaladores.

En Pladur® se llevaron a cabo las siguientes acciones durante el año 2007 en el ámbito de la formación:

Uno de los proyectos del Centro de Formación Pladur®, es el reconocimiento, por parte del

Ministerio de Educación y Ciencia, del oficio de instalador de placa de yeso laminado. Dicho proyecto se inició en el año 2006, tuvo continuidad durante 2007 y esperamos se publique en el BOE en el año 2008.

La actividad del Centro de Formación continuó como en años anteriores, superando el número de alumnos que asistieron a nuestros cursos. Entre las actividades que tuvieron una gran acogida se pueden destacar los cursos dirigidos a la formación de los comerciales de nuestros clientes, así como el reciclaje de los más veteranos.

También se ha desarrollado una nueva herramienta formativa en nuestra web, los "Cursos on-line de instalación de Sistemas Pladur®.

En el negocio de tejas se promovió el acercamiento de nuestros productos a clientes y prescriptores potenciales a través de las siguientes actividades:

1. Formación para instalación de tejados.

pants familiar with the new solutions developed by URSA®.

Major initiatives include the training course for architects and installers held at the XPS plant in Germany, and the technical initiatives carried out in universities.

In 2007, URSA® Poland organised 378 courses, in which 1,863 technicians and commercial staff from the main distributors in the country took part; 67 courses in which 1,733 architects and specifiers took part, and 3,015 fitters were trained.

Pladur® carried out the following training activities in 2007:

One of the Pladur® Training Centre's projects is to obtain recognition of the profession of laminated plasterboard installer by the Ministry of Education and Science. This project began in 2006, continued in 2007, and we expect it to be published in the Official State Gazette in 2008.

The Training Centre continued to develop the activities it carried out in previous years, with greater numbers of students attending our courses than ever before. The activities which were most valued included the training courses for our customers' sales personnel and update of longer-serving members of staff.

2. Conferencias de nuevos productos con innovaciones tecnológicas (p.ej. Sistemas Solares Cobert®).

3. Presentaciones y conferencias organizadas junto con los clientes más significativos, dirigidas a constructores, prescriptores e instaladores.

En el año 2007 el negocio de tuberías participó activamente en los siguientes foros, jornadas técnicas y presentaciones con clientes:

1. Jornadas técnicas sobre tuberías de distribución en redes de riego celebradas en el Centro Nacional de Tecnología de Regadíos.
2. VI Curso sobre diseño e instalación de tuberías para transporte de agua, en colaboración con la Universidad de Salamanca y Escuela Politécnica Superior de Ávila.
3. VI Curso de ingeniería ambiental a distancia, organizado por Velthis Ingeniería Ambiental

y la Escuela de Estudios Públicos en colaboración con colegios profesionales y escuelas superiores.

4. Master Riego del CEDEX, en colaboración con el Ministerio de Fomento.

5. Jornada de materiales donde se expusieron nuestros principales productos y sistemas de tuberías orientadas Uratop, válvulas hidráulicas, y nuestro sistema de Saneamiento Saneacor. Realizada por ELISAVA y Uralita Sistemas de Tuberías.

6. V Congreso Nacional de la Ingeniería Civil, bajo el lema "Desarrollo y sostenibilidad en el marco de la ingeniería"

7. Jornadas Conferencia Hidrográfica del Júcar

Respecto a las jornadas y presentaciones realizadas en colaboración con cliente destacan entre otras:

A new online training tool, the "Online Pladur® Systems Installation Course", was launched on our website.

In the roof tiles business we made an effort to bring our products closer to customers and potential specifiers through the following initiatives:

1. Training for roof tile installers.
2. Conferences on new products using innovative technologies (for example, Cobert® Solar Systems).
3. Presentations and conferences organised jointly with our most important clients for builders, specifiers and fitters.

In 2007, the pipes business played an active part in the following events, workshops and presentations with clients:

1. Workshops on distribution pipes in irrigation systems held at the Spanish National Irrigation Technology Centre (Centro Nacional de Tecnología de Regadíos).
2. VI Course on the design and installation of water transport pipe systems, in collaboration with the University of Salamanca and the Higher Polytechnic School (Escuela Politécnica Superior) of Avila.
3. VI Environmental Engineering Distance Learning Course organised by environmental engi-

1. Jornadas Técnicas Baleares, realizada por Uralita Sistemas de Tuberías en colaboración con sus clientes Mainca y Servicios Palau.
2. Jornadas Técnicas Pretensados Zaragoza S.L. Uralita Sistemas de Tuberías realizó formación sobre el Sistema de Evacuación Insonorizada de AR-M1 a clientes y personal de Prezasa.
3. Jornadas Cal i Gas en Castillo de Perelada. Uralita Sistemas de Tuberías, asistió al encuentro organizado por Cal i Gas (mayorista de materiales para instalaciones, calefacción, aire acondicionado, sanitarios y grifería).



neering firm "Velthis Ingeniería Ambiental" and the "Escuela de Estudios Públicos" School, in conjunction with trade associations and institutes of higher education.

4. CEDEX Master's Degree in Irrigation course, in partnership with the Ministry of Infrastructure.
5. Workshops where our main pipe products and Uratop oriented pipes, hydraulic valves and our Sanecor sanitary system were exhibited. This was organised by ELISAVA and Uralita Sistemas de Tuberías.
6. V National Civil Engineering Congress, under the title "Development and sustainability in engineering"
7. Júcar Hydrographical Conferences and Workshops

Some of the presentations and workshops held with clients included:

1. Balearic Island technical workshops organised by Uralita Sistemas de Tuberías in conjunction with its clients Mainca and Servicios Palau.
2. Uralita Sistemas de Tuberías together with Pretensados Zaragoza S.L held training on AR-M1 soundproof drainage systems for the clients and staff of Prezasa.
3. Cal i Gas workshops in Castillo de Perelada - Uralita Sistemas de Tuberías took part in the workshops organised by Cal i Gas (wholesaler of air conditioning, heating, sanitary and plumbing materials).

Compromiso con la comunidad

Committment with the community

COMPROMISO CON COMUNIDADES LOCALES.

Uralita contribuye al desarrollo social y económico en aquellos países en los que tiene sus instalaciones y en los que opera fomentando el bienestar de las sociedades con las que interactúa.

CAMPAÑA "DONA TU MÓVIL". Uralita pone a disposición de todos sus empleados la posibilidad de colaborar con esta iniciativa conjunta de Cruz Roja Española y la Fundación Entreculturas, cuyo objetivo es encontrar una nueva

utilidad social a los teléfonos móviles que ya no se usan. Los fondos recaudados se destinan a la puesta en marcha de proyectos sociales.

COLABORACIÓN CON INTERMÓN

OXFAM. Como ya se hizo en la campaña navideña precedente, en el año 2007 Uralita envió las felicitaciones de Navidad de la mano de Intermón Oxfam.

CAMPAÑA DONACIÓN SANGRE.

Como cada año, se mantiene la colaboración con el Centro de Transfusión de la Comunidad de Madrid para realizar la campaña de Donación de Sangre en la que participan los empleados de Uralita.

COLABORACIÓN CON TIERRA DE HOMBRES.

Uralita colabora junto con el resto de empresas del Grupo Nefinsa con la Fundación Tierra de Hombres. El programa del 2007 se denominó "Campaña de Céntimos". La participación de los empleados se realiza de forma voluntaria donando los céntimos de la nómina durante todo el periodo.

COMMITMENT TO LOCAL COMMUNITIES:

Uralita helps drive the social and economic development and improve the well-being of the societies with which it interacts, in the countries where its plants are located and where it conducts business.

"DONATE YOUR MOBILE" CAMPAIGN:

Uralita allows all its employees to participate in this joint initiative with the Spanish Red Cross and the Entreculturas Foundation aimed at finding new social uses for old mobile phones. The funds collected are used to launch new social projects.

COOPERATION WITH INTERMÓN OXFAM:

As it did in 2006, in 2007 Uralita used

Intermón Oxfam cards to send its Christmas greetings.

BLOOD DONATION DRIVE:

Each year, Uralita co-operates with the Madrid Autonomous Community Blood Transfusion Centre's donation campaigns, in which Uralita employees participate.

CO-OPERATION WITH TIERRA DE HOMBRES:

Together with the other Nefinsa Group companies, Uralita cooperates with the "Tierra de Hombres" foundation. The 2007 programme was the "Campaña de Céntimos" (Cents Campaign) where employees voluntarily donated the cents from their pay check to this charity during the year.

PROMOCIÓN DE LA CULTURA. Uralita participa en el programa de patrocinio que desarrolla el Teatro Real de Madrid para contribuir a la difusión de las actividades musicales, líricas y coreográficas.

URALITA RECICLA. Esta campaña tiene carácter permanente y está enfocada a la mejora del medio ambiente impulsando el reciclaje de tóners y papel y evitando la impresión innecesaria.

PROYECTO TRES OLIVOS. Uralita y la Fundación Adecco colaboran en el impulso de iniciativas que den una oportunidad real de integración social y laboral a personas con discapacidad. Se trata de una apuesta decidida por un programa en beneficio de niños y jóvenes con discapacidad auditiva.

FERIA DE EMPLEO Y DISCAPACIDAD 2007. Uralita participó en la primera Feria de Empleo para Personas con Discapacidad de la Comunidad de Madrid ("Empleo y Discapacidad 2007").

Se trata del primer encuentro que se celebra en España con el objetivo de favorecer la inserción en el mundo laboral de este colectivo profesional promoviendo una campaña de recolección de Currícula para fomentar la contratación: "Tu Currículum, tu mejor carta de Presentación". La finalidad de esta feria es conseguir que exista "un empleo sin barreras".

CULTURE PROMOTION: Uralita participates in the sponsorship programme carried out by the Royal Theatre of Madrid aimed at promoting music, dance and theatre.

URALITA RECYCLES: This is an ongoing campaign focused on safeguarding the environment by encouraging the recycling of paper and toners and cutting down on unnecessary printing.

TRES OLIVOS PROJECT. Uralita and the Adecco Foundation are working together to promote initiatives which provide real opportunities for social and employment integration for the disabled. This project aims to help children and young people with hearing difficulties.

THE 2007 EMPLOYMENT AND DISABILITY FAIR. Uralita took part in the Community of Madrid's first Employment Fair for the Handicapped ("Empleo y Discapacidad 2007").

This was the first event held in Spain to promote the integration of the disabled into the labour market by collecting CVs to increase employment: "Tu Currículum, tu mejor carta de Presentación" (Your CV, your best letter of introduction). The aim of this fair is to achieve "employment without barriers".

CO-OPERATION WITH THE ADECCO FOUNDATION – IMPROVING THE EMPLOYABILITY OF PEOPLE WITH DISABILITIES IN ZARAGOZA. This project aims to provide employment guidance and

COLABORACIÓN CON LA FUNDACIÓN ADECCO - MEJORA DE LA EMPLEABILIDAD DE PERSONAS CON DISCAPACIDAD EN ZARAGOZA.

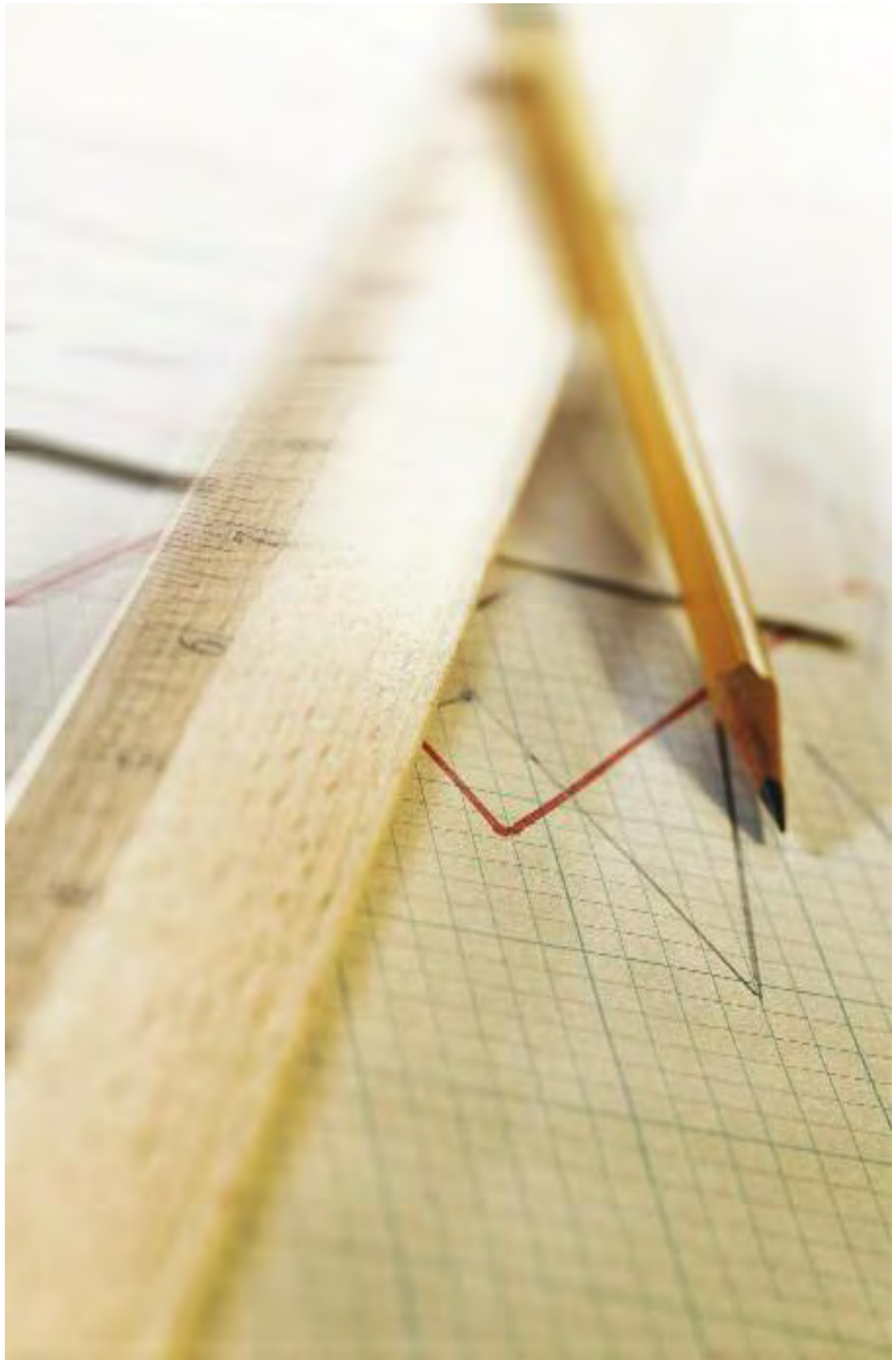
El proyecto se dirige a la orientación laboral y financiación de formación a través de becas de estudio de jóvenes con discapacidad hacia una formación profesional que les posibilite enfrentarse al mercado laboral con mejores garantías de futuro.

PROGRAMA ALIANZA. Uralita participa en el Programa Alianza en colaboración con Fundación Randstad y otras asociaciones como Down España. El objetivo que se persigue es doble, por un lado lograr la incorporación de jóvenes con Síndrome de Down en la empresa ordinaria y por otro, sensibilizar al sector empresarial sobre la valía de las personas con discapacidad intelectual y su capacidad de asumir responsabilidades laborales.

grants for professional training of young people with disabilities to enable them to enter the labour market more confidently.

ALIANZA PROGRAMME. Uralita took part in the Alianza Programme in partnership with the Randstad Foundation and other associations such as the Spanish Down Syndrome Association, Down España. This programme has two objectives; to encourage the employment of young people with Down Syndrome in ordinary companies; and to raise awareness in the business community of people with intellectual disabilities and their ability to take on professional responsibilities.





Información Financiera

Informe de auditoría

Cuentas anuales consolidadas de Uralita

Informe de gestión

INFORME DE AUDITORÍA DE LAS CUENTAS ANUALES CONSOLIDADAS

A los Accionistas de Uralita, S.A.:

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 2007 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.

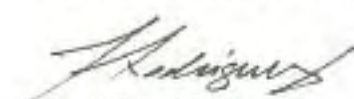
Los Administradores de la Sociedad Dominante presentan, a efectos comparativos, con cada una de las partidas del balance de situación, de la cuenta de pérdidas y ganancias, del estado de flujos de efectivo y del estado de cambios en el patrimonio neto además de las cifras consolidadas del ejercicio 2007, las correspondientes al ejercicio anterior. Nuestra opinión se refiere exclusivamente a las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2007. Con fecha 30 de marzo de 2007 emitimos nuestro informe de auditoría de las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2006 en el que expresamos una opinión favorable.

En nuestra opinión, las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2007 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 2007 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 adecuadas, de conformidad con las normas internacionales de información financiera adoptadas por la Unión Europea que guardan uniformidad con las aplicadas en el ejercicio anterior.

El informe de gestión consolidado adjunto del ejercicio 2007 contiene las explicaciones que los Administradores de la Sociedad Dominante 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 2007. 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



José Manuel Rodríguez

26 de marzo de 2008

Grupo Uralita. Cuentas Anuales Consolidadas

Correspondientes
al Ejercicio Terminado
el 31 de diciembre de 2007

BALANCES DE SITUACIÓN CONSOLIDADOS A 31 DE DICIEMBRE (Miles de euros)

	2007	2006
ACTIVOS NO CORRIENTES	688.067	623.831
Fondo de comercio de consolidación	56.857	43.894
Activos intangibles	7.021	17.667
Inmovilizado material	494.933	445.636
Activos por impuestos diferidos	123.255	113.566
Otros activos no corrientes	6.001	3.068
ACTIVOS CORRIENTES	367.116	340.129
Existencias	106.788	89.286
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	208.814	178.652
Otros activos financieros corrientes	29.492	47.321
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes (Tesorería)	21.118	23.420
Otros activos corrientes	904	1.450
ACTIVOS NO CORRIENTES MANTENIDOS PARA LA VENTA	5.997	10.394
TOTAL ACTIVO	1.061.180	974.354
PATRIMONIO NETO	553.377	511.314
Capital	142.200	142.200
Prima de emisión	43.574	59.518
Reservas de la sociedad dominante	38.038	38.038
Reservas en sociedades consolidadas	138.633	116.995
Ajustes por valoración	(2.720)	-
Resultado del ejercicio atribuible a la sociedad dominante	85.424	47.294
Diferencias de conversión	(8.915)	(4.542)
Patrimonio neto atribuible a accionistas de la sociedad dominante	436.234	399.503
Intereses minoritarios	117.143	111.811
PASIVOS NO CORRIENTES	207.065	175.698
Deuda financiera a largo plazo	123.219	123.079
Instrumentos financieros de cobertura	3.885	4.270
Provisiones	47.517	27.010
Ingresos diferidos	9.163	10.936
Pasivos por impuestos diferidos	3.969	-
Otros pasivos financieros no corrientes	19.312	10.403
PASIVOS CORRIENTES	300.738	287.342
Deuda financiera a corto plazo	28.854	1.228
Otros pasivos financieros corrientes	24.920	39.965
Acreedores comerciales	113.538	111.135
Otros pasivos corrientes	133.426	135.014
TOTAL PASIVO	1.061.180	974.354

Las Notas 1 a 26 descritas en la Memoria forman parte integrante del balance de situación consolidado a 31 de diciembre de 2007.

CUENTAS DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADAS DE LOS EJERCICIOS**(Miles de euros)**

	2007	2006
Importe neto de la cifra de negocio	1.094.875	1.005.203
Otros ingresos de explotación	12.000	12.371
Variación de existencias de productos terminados y en curso	10.681	(7.450)
Aprovisionamientos	(399.254)	(370.474)
Gastos de personal	(168.656)	(162.239)
Dotación a la amortización	(45.716)	(42.564)
Otros gastos de explotación	(329.133)	(305.793)
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	174.797	129.054
Gastos financieros	(9.410)	(10.912)
Ingresos financieros	3.063	961
Diferencias de cambio netas	134	(284)
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	356	356
Resultado en enajenación y valoración de activos no corrientes	1.654	27.192
Resultado neto por deterioro de activos	(548)	(5.898)
Otras ganancias o pérdidas	(25.011)	(18.786)
RESULTADO ANTES DE IMPUESTO	145.035	121.683
Impuesto sobre beneficios devengado en el ejercicio	(36.563)	(37.251)
Ajustes del impuesto sobre beneficios de años anteriores	(2.932)	(13.842)
RESULTADO DEL EJERCICIO	105.540	70.590
Atribuible a:		
Accionistas de la sociedad dominante	85.424	47.294
Intereses minoritarios	20.116	23.296
	105.540	70.590
RESULTADO POR ACCIÓN (euros por acción)		
Básico y diluido	0,43	0,24

Las Notas 1 a 26 descritas en la Memoria forman parte integrante de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada del ejercicio 2007.

ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO CONSOLIDADO DE LOS EJERCICIOS 2007 Y 2006 (Miles de euros)

	Capital	Prima de emisión	Reservas de la sociedad dominante	Reservas en sociedades consolidadas	Ajustes por valoración	Resultado del ejercicio atribuible a la sociedad dominante	Diferencias de conversión	Patrimonio atribuido a la sociedad dominante	Intereses minoritarios	Patrimonio neto
Saldos a 31 diciembre 2005	142.200	59.518	28.205	114.239		35.184	(4.443)	374.903	97.614	472.517
Distribución del resultado del ejercicio 2005			9.833	3.625		(35.184)		(21.726)	(8.945)	(30.671)(*)
Conversión de estados financieros en moneda extranjera				433			(94)	339	9	348
Cambios de perímetro y participación				154			(5)	149	(163)	(14)
Variación en el valor razonable de instrumentos financieros de cobertura				(1.456)				(1.456)		(1.456)
Otros										
Resultado del ejercicio 2006						47.294		47.294	23.296	70.590
Saldos a 31 diciembre 2006	142.200	59.518	38.038	116.995		47.294	(4.542)	399.503	111.811	511.314
Traspaso				2.989	(2.989)					
Distribución del resultado del ejercicio 2006		(15.944)		15.838		(47.294)		(47.400)	(12.376)	(59.776)(*)
Conversión de estados financieros en moneda extranjera				693			(4.315)	(3.622)		(3.622)
Cambios de perímetro y participación				2.118			(58)	2.060	(2.408)	(348)
Instrumentos financieros de cobertura. Traspaso a resultados					(1.154)			(1.154)		(1.154)
Instrumentos financieros de cobertura. Variación en el valor razonable					1.423			1.423		1.423
Resultado del ejercicio 2007						85.424		85.424	20.116	105.540
Saldos a 31 diciembre 2007	142.200	43.574	38.038	138.633	(2.720)	85.424	(8.915)	436.234	117.143	553.377

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

Las Notas 1 a 26 descritas en la Memoria forman parte integrante del estado de cambios en el patrimonio consolidado del ejercicio 2007.

ESTADOS CONSOLIDADOS DE FLUJOS DE EFECTIVO DE LOS EJERCICIOS
 (Miles de euros)

	2007	2006
ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN		
Resultado antes de impuesto	145.035	121.683
Ajustes al resultado:		
Ingresos de explotación	(5.677)	(2.927)
Amortización del inmovilizado material y activos intangibles	45.716	42.564
Dotación / (Reversión) de provisiones de circulante, neto	8.824	8.036
Otros gastos de explotación	5.364	1.871
Gastos financieros netos	5.831	10.235
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	(356)	(356)
Resultado en enajenación y valoración de activos no corrientes	(1.654)	(27.192)
Resultado por deterioro / (Reversión del deterioro) de activos, neto	(182)	5.898
Dotación a provisiones y otras ganancias o pérdidas	20.884	19.521
Tesorería generada por las operaciones, antes de movimientos en capital circulante	223.785	179.333
Disminución / (Aumento) de capital circulante y otros activos financieros	(47.012)	(33.361)
Tesorería generada por las operaciones	176.773	145.972
Pago del impuesto sobre beneficios	(39.098)	(34.542)
TESORERÍA NETA GENERADA POR LAS ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN	137.675	111.430
ACTIVIDADES DE INVERSIÓN		
Inversiones:		
· Inmovilizado material y activos intangibles	(81.295)	(58.398)
· Activos financieros	(15.983)	(1.433)
Desinversiones:		
· Inmovilizado material y activos intangibles	6.835	91.468
· Otros activos no corrientes	511	180
TESORERÍA NETA GENERADA POR LAS ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	(89.932)	31.817
ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN		
Dividendos pagados	(59.776)	(30.671)
Intereses pagados	(5.691)	(8.290)
Fondos obtenidos por deuda financiera	15.442	-
Pagos por cancelación de deuda financiera	(20)	(91.823)
TESORERÍA NETA UTILIZADA EN LAS ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN	(50.045)	(130.784)
VARIACIÓN NETA EN TESORERÍA	(2.302)	12.463
Tesorería al principio del ejercicio	23.420	10.957
TESORERÍA NETA AL CIERRE DEL EJERCICIO	21.118	23.420

Las Notas 1 a 26 descritas en la Memoria forman parte integrante de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada del ejercicio 2007.

Memoria de las Cuentas Anuales Consolidadas

Correspondientes
al Ejercicio Terminado
el 31 de diciembre de 2007

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.

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, Paseo de Recoletos nº 3.

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
- Tejas
- 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 2007, formuladas por los Administradores de la sociedad dominante en su reunión celebrada el día 25 de marzo de 2008, 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 2007, 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 fue, 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. Ninguna norma ha sido aplicada de forma anticipada.

Las cuentas anuales consolidadas del Grupo y las cuentas anuales de las entidades integradas en el Grupo, correspondientes al ejercicio 2007, se encuentran pendientes de aprobación por sus respectivas Juntas Generales de Accionistas. Los Administradores de la sociedad dominante entienden que dichas cuentas anuales serán aprobadas sin cambios significativos. Las cuentas anuales consolidadas del Grupo del ejercicio 2006 fueron aprobadas por la Junta General de Accionistas de Uralita, S.A. celebrada el 19 de mayo de 2007.

Las presentes cuentas anuales se presentan en euros. Las operaciones en el extranjero se registran de conformidad con las políticas establecidas en el apartado 2.3.c de la presente Nota

2.2. Adopción de nuevas normas e interpretaciones emitidas

Normas e interpretaciones efectivas en el presente ejercicio

En el presente ejercicio, el Grupo ha adoptado la NIIF 7 "Desgloses de instrumentos financieros", que entró en vigor el 1 de enero de 2007

para los ejercicios iniciados a partir de dicha fecha, así como las modificaciones efectuadas en la NIC 1 "Presentación de estados financieros" en relación con los desgloses de capital.

Como consecuencia de la adopción de la NIIF 7 y de las modificaciones de la NIC1, los desgloses cualitativos y cuantitativos de las cuentas anuales consolidadas relativos a instrumentos financieros y a la gestión del capital detallados en las notas 11, 14 y 20 han sido ampliados.

Por otra parte, cuatro interpretaciones del IFRIC son también efectivas por primera vez en este ejercicio: CINIIF 7 "Aplicación del procedimiento de reexpresión" según la NIC 29, "Información Financiera en economías hiperinflacionarias", CINIIF 8 "Alcance de la NIIF 2," CINIIF 9 "Nueva evaluación de derivados implícitos" y CINIIF 10 "Información financiera intermedia y deterioro del valor". La adopción de estas interpretaciones no ha tenido impacto en las cuentas anuales consolidadas del Grupo.

Normas e interpretaciones emitidas no vigentes

A la fecha de formulación de estas cuentas anuales, las siguientes normas e interpretaciones habían sido publicadas por el IASB pero no habían entrado aún en vigor, bien por que su fecha de efectividad es posterior a la fecha de las cuentas anuales consolidadas, o bien porque no han sido aún adoptadas por la Unión Europea:

Normas y modificaciones de normas		Aplicación obligatoria para ejercicios iniciados a partir de:
NIIF 8	Segmentos operativos	1 de enero de 2009
Revisión de NIC 23 (*)	Costes por intereses	1 de enero de 2009
Revisión de NIC 1 (*)	Presentación de estados financieros	1 de enero de 2009
Revisión de NIIF3 (*)	Combinaciones de negocios	1 de julio de 2009
Modificación de NIC27 (*)	Estados financieros consolidados y separados	1 de julio de 2009
Modificación de NIIF 2 (*)	Pagos basados en acciones	1 de enero de 2009
Interpretaciones		
CINIIF 11	NIIF 2-Transacciones con acciones propias y del Grupo	1 de marzo de 2007
CINIIF 12 (*)	Acuerdos de concesión de servicios	1 de enero de 2008
CINIIF 13 (*)	Programas de fidelización de clientes	1 de julio de 2008
CINIIF 14 (*)	NIC 19-El límite en un activo de beneficio definido, requerimientos mínimos de aportación y su interacción	1 de enero de 2008

(*) Normas e interpretaciones no adoptadas por la Unión Europea a la fecha de formulación de estas cuentas anuales.

Los Administradores han evaluado el impacto que las anteriores normas e interpretaciones, concluyendo que la aplicación de las mismas no tendría un impacto significativo sobre las presentes cuentas anuales

2.3. 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.

En su caso, 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.

El impacto de las entidades asociadas sobre las cuentas anuales consolidadas no es significativo.

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 u parcialmente, la inversión que dio lugar a la generación de dichas diferencias.

d. Variaciones en el perímetro de consolidación

En el ejercicio 2006 no se produjeron variaciones al perímetro relevantes. El 31 de agosto de 2007 Uralita Tejados, S.A. (sociedad participada

en un 53% por el Grupo) adquirió la totalidad del capital social de las sociedades Cerámica Collado, S.A. y Campos Fábrica Cerámica, S.A.R.L., radicadas en España y Portugal, respectivamente y que representaban el negocio de tejas en la Península Ibérica del grupo francés Imerys.

La aportación de las sociedades adquiridas al balance de situación a 31 de diciembre de 2007 y a la cuenta de resultados de 2007 no es significativa.

3. DISTRIBUCIÓN DEL RESULTADO

El Consejo de Administración de Uralita, S.A. propondrá a la Junta General de Accionistas la distribución como dividendo de la práctica totalidad del resultado consolidado del ejercicio 2007, por un importe de 84.925 miles de euros; con cargo al resultado 2007 de la sociedad dominante por importe de 38.711 miles de euros, con cargo a la Prima de Emisión de Acciones por importe de 43.574 miles de euros y con cargo a reservas de libre disposición de la sociedad dominante por importe de 2.640 miles de euros.

El dividendo propuesto está sujeto a la aprobación de los accionistas en la Junta General Ordinaria y no se incluye como pasivo en las presentes cuentas anuales consolidadas.

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

El fondo de comercio generado en la consolidación representa el exceso del coste de ad-

quisición sobre la participación del Grupo en el valor razonable de los activos y pasivos identificables de una sociedad dependiente o entidad controlada conjuntamente en la fecha de adquisición.

Las diferencias positivas entre el coste de las participaciones en el capital de las entidades consolidadas respecto a los correspondientes valores teórico-contables adquiridos, ajustados en la fecha de primera consolidación, se imputan de la siguiente forma:

- Si son asignables a elementos patrimoniales concretos de las sociedades adquiridas, aumentando el valor de los activos (o reduciendo el de los pasivos) cuyos valores de mercado fuesen superiores (inferiores) a los valores netos contables con los que figuran en sus balances de situación y cuyo tratamiento contable sea similar al de los mismos activos (pasivos) del Grupo: amortización, de-
vengo, etc.
- Si son asignables a unos activos intangibles concretos, reconociéndolos explícitamente en el balance de situación consolidado siempre que su valor razonable a la fecha de adquisición pueda determinarse fiablemente.
- Las diferencias restantes se registran como un fondo de comercio, que se asigna a una o más unidades generadoras de efectivo específicas.

Los fondos de comercio sólo se registran cuando han sido adquiridos a título oneroso y representan, por tanto, pagos anticipados realizados por la entidad adquirente de los beneficios económicos futuros derivados de los activos de la entidad adquirida que no sean individual y separadamente identificables y reconocibles.

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 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 desarrollo 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 linealmente 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 acumu-

lada 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 2007 y 2006, éstas ascienden a 9.137 y 9.333 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
Utillaje	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.

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 específi-

cos 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 (o 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 (o 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 (o 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. 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.

4.7. 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.

4.8. 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

El efectivo 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 que no están sujetos a un riesgo relevante de cambios en su valor y, consecuentemente, se registran a su valor nominal. Estos activos devengan in tipo de interés promedio del 4,4% anual.

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 que es equivalente al valor razonable.

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 los Administradores, que publican por escrito principios sobre el uso de los derivados financieros

Al inicio de la cobertura, el Grupo designa y documenta formalmente las relaciones de co-

bertura, así como el objetivo y la estrategia que asume con respecto a las mismas. La contabilización de las operaciones de cobertura solo resulta de aplicación cuando se espera que la cobertura sea altamente eficaz al inicio de la cobertura y en los ejercicios siguientes para conseguir compensar los cambios en el valor razonable o en los flujos de efectivo atribuibles al riesgo cubierto, durante el periodo para el que se ha designado la misma (análisis prospectivo) y la eficacia real, que pueda ser determinada con fiabilidad, está en un rango del 80% - 125% (análisis retrospectivo).

Es política del Grupo no cubrir transacciones previstas sino financiaciones comprometidas en firme: Si se produjesen coberturas de los flujos de efectivo de transacciones previstas, el Grupo evaluaría si dichas transacciones son altamente probables y si presentan una exposición a las variaciones en los flujos de efectivo que pudiesen en último extremo afectar al resultado del ejercicio.

Si la cobertura del flujo de efectivo del compromiso firme o la operación prevista derivan en el 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 deriven en el reconocimiento de un activo o pasivo no financiero, los importes diferidos en el patrimonio neto se reconocen en la cuenta de resultados en el mismo periodo en que el elemento que está siendo objeto de cobertura afecta a los resultados netos.

Por otro lado, los cambios en el valor razonable de instrumentos financieros que se designan y cualifican como cobertura efectiva de valor razonable, se registran en la cuenta de resultados junto con los cambios correspondien-

tes en el valor razonable del elemento objeto de cobertura atribuibles al riesgo cubierto.

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 periodo.

4.9. 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 periodo.

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.

4.10. 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

Las sociedades españolas tienen contratada 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 de los balances de situación a 31 de diciembre de 2007 y 2006 incluyen 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.

4.11. 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 2007 y 2006 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.

4.12. 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 2007 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 no provisionado 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.

4.13. Ingresos diferidos

Corresponden fundamentalmente a subvenciones de capital no reintegrables que 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.

4.14. 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 cobro 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 neto en libros 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.

4.15. 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 incluye en el epígrafe "Impuesto sobre beneficios devengado en el ejercicio" 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 recuperables o pagaderos 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 co-

mercio, 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 solo 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.

La Ley 35/2006 de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de modificación parcial de las leyes de los Impuestos sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio, establece, entre otros aspectos, la reducción a lo largo de dos años del tipo de gravamen general del Impuesto sobre Sociedades aplicable a las sociedades españolas, que hasta 31 de diciembre de 2006 se situaba en el 35%, quedando dicho tipo establecido de la siguiente forma

Periodos impositivos que comiencen a partir de:	Tipo de gravamen
1 de enero de 2007	32,5%
1 de enero de 2008	30%

Por este motivo, en el ejercicio 2006 la Sociedad procedió a reestimar, teniendo en cuenta el ejercicio en el que previsiblemente se pro-

ducirá la reversión correspondiente, el importe de los activos y pasivos por impuestos diferidos y créditos fiscales contabilizados en el balance de situación y relativos a sociedades españolas. Consecuentemente, se registró un cargo neto en el epígrafe "Ajustes del Impuesto sobre beneficios de años anteriores" de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada del ejercicio 2006, por importe de 13.045 miles de euros.

En el ejercicio 2007 ha tenido lugar en determinados países extranjeros una modificación de los tipos de gravamen por el impuesto sobre beneficios, cuyo efecto sobre los activos y pasivos por impuestos diferidos se estima en 2.932 miles de euros que han sido cargados a la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio 2007 en el epígrafe "Ajustes del Impuesto sobre beneficios de años anteriores".

4.16. Beneficio 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, en su caso, 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 2007 y 2006, coinciden.

4.17. 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 distinta del euro (véase Nota 4.9 sobre los detalles de las políticas contables del Grupo con respecto a dichos instrumentos financieros derivados).

4.18. 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.

4.19 Derechos de emisión de CO₂

El Real Decreto 60/2005 aprobó la asignación gratuita de derechos de emisión de CO₂ individualizada para cada instalación para el período 2005-2007. Los derechos otorgados al Grupo han cubierto en exceso las emisiones realizadas, por lo que los derechos excedentes han sido vendidos en el mercado en el ejercicio 2007; el resultado de dicha venta no es significativo.

El Grupo sigue la política de registrar como un activo intangible no amortizable los derechos de emisión de CO₂. Los derechos recibidos gratuitamente conforme a los correspondientes planes nacionales de asignación se valoran al precio de mercado vigente en el momento en que se reciben registrando un ingreso diferido por el mismo importe.

La imputación a resultados de los ingresos diferidos, se realiza en el epígrafe "Otros ingresos de explotación" según se van realizando las emisiones de CO₂ a las que están destinados.

La obligación de entrega de derechos de emisión de CO₂ por las emisiones realizadas durante el ejercicio se registra como provisión en el capítulo de "Provisiones" del balance de situación consolidado, habiéndose registrado el correspondiente coste en el epígrafe "Otros gastos de explotación" de la cuenta de resultados consolidada. Esta obligación se valora por el mismo importe por el que están registrados los derechos de emisión de CO₂ destinados a entregarse para cubrir dicha obligación en el epígrafe de "Activos intangibles".

Al 31 de diciembre de cada ejercicio el Grupo realiza las correcciones oportunas para registrar los derechos a su valor de mercado a dicha fecha si éste es inferior al del momento de su asignación.

4.20. 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.

4.21. 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 2007 y 2006 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 2007 y 2006 sobre los hechos analizados. No obstante, es posible que aconteci-

mientos 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 el efecto del cambio de estimación en las correspondientes cuentas de pérdidas y ganancias consolidadas.

4.22 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. En este sentido, con el objeto de adecuar los porcentajes de amortización del inmovilizado material de determinadas sociedades del Grupo (División Aislantes) a sus vidas útiles actuales de acuerdo con unas condiciones de uso más actualizadas y adaptadas a la nueva estructura del Grupo una vez finalizado el proceso de reorganización global de la División, durante el ejercicio 2006 se procedió a reestimar los porcentajes de amortización de "Construcciones", "Instalaciones técnicas" y "Maquinaria" de las mencionadas sociedades. El cambio en la estimación se realizó, de acuerdo a lo establecido por la normativa, de forma prospectiva. El efecto que tuvo dicho cambio en la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada del ejercicio 2006 adjunta, fue un descenso del gasto por amortización del inmovilizado material de 11.960 miles de euros, aproximadamente.

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 2007 y 2006 se originaron en la ad-

quisición de las participaciones en las siguientes entidades dependientes.

Miles de euros	
OAQ URSA Chudovo	23.767
URSA Dämmssysteme Austria GmbH	10.296
URSA Salgotarjan Rt.	9.831
Saldo a 31 de diciembre de 2006	43.894
Cerámicas Collado, S.A. y Campos Fábrica Cerámica, S.A.R.L.	12.963
Saldo a 31 de diciembre de 2007	56.857

Los fondos de comercio de Chudovo, Austria y Salgotarjan fueron adquiridos con anterioridad a 1 de enero de 2004 (Nota 4.1) y están asignados a las diferentes unidades generadoras de efectivo de la División Aislantes (Nota 19). Se presentan por el valor neto registrado a dicha fecha (Nota 4.1). No han registrado movimiento en los ejercicios 2007 y 2006.

El fondo de comercio generado en el ejercicio 2007 obedece a la adquisición conjunta de las sociedades Cerámicas Collado, S.A. y Campos Fábrica Cerámica, S.A.R.L. y su asignación definitiva se realizará en 2008 de acuerdo con lo permitido por la normativa NIIF (Nota 2.3.d). Este fondo de comercio pertenece a la División de Tejas.

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 de uso se han calculado, para cada unidad generadora de efectivo, como el valor actual de los flujos de efectivo resultantes de las proyecciones financieras descontados a tasas que tienen en cuenta los riesgos específicos de los activos, el coste medio de los pasivos y la estructura financiera objetivo del Grupo. Durante los ejercicios 2007 y 2006 no se han producido cambios significativos en el entorno y estructura de los negocios ni en sus expectativas futuras, por lo que se han utilizado las mismas tasas de actualización, que oscilan entre el 7% y el 8% para los países de la

zona euro y entre el 8% y el 11% para los países fuera de la zona euro.

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 2007 y 2006.

6. ACTIVOS INTANGIBLES

El desglose del saldo de este epígrafe de los balances de situación consolidados al 31 de diciembre de 2007 y 2006 es el siguiente:

Miles de euros	31 diciembre 2007		31 diciembre 2006	
	Coste	Amortización	Coste	Amortización
Gastos de desarrollo	801	795	3.044	3.038
Concesiones, patentes, licencias, marcas y similares	8.085	5.095	7.785	4.110
Aplicaciones informáticas y otro inmovilizado	25.560	21.535	35.160	21.174
TOTAL	34.446	27.425	45.989	28.322

El movimiento registrado en los ejercicios 2007 y 2006 es el siguiente

Miles de euros	2007	2006
SALDO INICIAL	17.667	16.468
Cambio de perímetro	108	-
Adiciones	58	7.453
Ventas	(137)	(639)
Amortización	(5.611)	(4.964)
Reducción a valor de mercado de los derechos de emisión de CO ₂ (Nota 4.19)	(5.594)	-
Diferencia de conversión	(36)	(21)
Otros	566	(630)
SALDO FINAL	7.021	17.667

Dentro de las adiciones del ejercicio 2006 se registran los derechos de emisión de CO₂ recibidos, por importe 4.195 miles de euros.

A 31 de diciembre de 2007 y 2006 no existen costes internos incorporados a los activos intangibles.

Todos los elementos son de vida útil definida y se amortizan según el criterio explicado en la Nota 4.2.

El importe de los activos intangibles en uso y totalmente amortizados a 31 de diciembre de 2007 no es significativo.

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 2007 y 2006.

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 2007 y 2006 asciende a 754 y 707 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 2007 y 2006 es el siguiente:

	31 diciembre 2007			31 diciembre 2006		
	Coste	Amortización	Neto	Coste	Amortización	Neto
Terrenos y construcciones	235.010	70.951	164.059	213.849	63.848	150.001
Instalaciones técnicas y maquinaria	654.938	374.701	280.237	589.586	330.445	259.141
Otras instalaciones, utillaje y mobiliario	62.893	49.049	13.844	51.188	37.189	13.999
Anticipos e inmovilizaciones materiales en curso	44.079	-	44.079	28.106	-	28.106
Otro inmovilizado material	22.487	17.545	4.942	26.300	19.006	7.294
	1.019.407	512.246	507.161	909.029	450.488	458.541
Provisión por deterioro			(12.228)			(12.905)
Neto			494.933			445.636

El movimiento registrado en los ejercicios terminados en dichas fechas es el siguiente

	2007	2006
SALDO INICIAL	445.636	433.051
Cambio de perímetro	13.351	-
Adiciones	78.260	61.274
Ventas	(3.887)	(27.866)
Aplicación provisión por deterioro		25.864
	(3.887)	(2.002)
Bajas de activos		(19.650)
Aplicación de la provisión por deterioro		19.650
		-
Amortización	(40.105)	(37.600)
Dotación a la provisión por deterioro	(41)	(5.189)
Reversión de la provisión por deterioro	772	961
Diferencia de conversión	(1.748)	(1.636)
Traspaso a inmovilizado mantenido para la venta (Nota 8)	-	(3.810)
Otros	2.695	587
SALDO FINAL	494.933	445.636

Las adiciones más importantes corresponden a la construcción de nuevas plantas de producción, implantación de nuevas tecnologías de fabricación y ampliación de capacidad, fundamentalmente en la Divisiones de Aislantes y Yesos.

Todos los elementos del inmovilizado material son de uso propio del Grupo y no existen elementos cedidos en arrendamiento operativo.

Los importes de los activos materiales en explotación totalmente amortizados a 31 de diciembre de 2007 y 2006 ascienden a 179.685 y 196.852 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 2007 y 2006, no son significativos.

El Grupo tiene formalizadas pólizas de seguros para cubrir los posibles riesgos a que están su-

jetos 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 2007 y 2006 de los activos adquiridos en régimen de arrendamiento financiero asciende a 4.426 y 4.773 miles de euros, respectivamente.

No existen restricciones a la titularidad de los elementos del inmovilizado material a 31 de diciembre de 2007 y 2006.

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 2007 y 2006 asciende a 262.840 y 235.674 miles de euros, respectivamente.

No existían a 31 de diciembre de 2007 compromisos contractuales importantes para la adquisición de inmovilizado material.

Pérdidas por deterioro

En determinadas unidades generadoras de efectivo se produjo en ejercicios anteriores un deterioro de mercado motivado principalmente por un exceso de capacidad, que tuvo una influencia significativa en las expectativas de generación de beneficios de dichas unidades y se plasmó en una reorganización de la capacidad productiva de las correspondientes unidades generadoras de efectivo, que se encuentra en proceso de finalización.

El Grupo evaluó el impacto de esta situación, 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 2005 y 2004 de la pérdida de valor de determinadas unidades generadoras de efectivo enajenadas en 2006 y 2005. La estimación del valor recuperable se realizó de acuerdo con el criterio de valor de venta menos costes de venta.

Los movimientos de la provisión por deterioro en los ejercicios 2007 y 2006 han sido:

Miles de euros	Aislantes Europa Occidental	Aislantes Hugría	Tejas Hormigón	Cubiertas	Varios	TOTAL
Saldo a 31 diciembre 2005	22.657	-	3.310	25.864	-	51.831
Aplicaciones por ventas	-	-	-	(25.864)	-	(25.864)
Cierre de instalaciones y saneamiento de activos	(16.340)	-	(3.310)	-	-	(19.650)
Traspaso	-	-	-	-	2.360	2.360
Dotación	-	4.461	-	-	728	5.189
Reversión	-	-	-	-	(961)	(961)
Saldo a 31 diciembre 2006	6.317	4.461	-	-	2.127	12.905
	-	-	-	-	-	-
Dotación	-	-	-	-	41	41
Reversión	-	-	-	-	(772)	(772)
Diferencia de conversión	-	-	-	-	54	54
Saldo a 31 diciembre 2007	6.317	4.461	-	-	1.450	12.228

Las dotaciones y reversiones han sido incluidas en las cuentas de pérdidas y ganancias consolidadas dentro del epígrafe "Resultado neto por deterioro de activos".

En diciembre de 2005 el Grupo suscribió un acuerdo de venta sobre la actividad de Fibrocementos NT, S.A. que no incluía la venta del terreno sobre el que encontraba ubicada la actividad. El acuerdo se materializó en 2006 (Nota 18.5).

Como consecuencia de la firma del acuerdo se reasignó en 2005 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 y reasignándose el valor de los activos y pasivos que no formaban parte del contrato. se materializó el deterioro registrado a tal efecto.

El resto de aplicaciones por ventas o cierre de instalaciones realizadas en 2006, corresponden a la materialización de las provisiones por saneamiento dotadas en 2005 para ajustar la capacidad del Grupo a la demanda del mercado.

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 2007 y 2006 ha sido el siguiente:

Miles de euros	2007	2006
SALDO INICIAL	10.394	57.014
Traspaso de inmovilizado material	-	3.810
Ventas (Nota 18.5)	(3.841)	(50.430)
Ajuste a valor de mercado	(556)	-
SALDO FINAL	5.997	10.394

En el ejercicio 2006 la venta más relevante corresponde a los terrenos sobre los que se desarrollaba la actividad de Fibrocementos NT, S.A. El precio de venta de este terreno ascendió a 82 millones de euros, generando una plusvalía en relación con el valor contable registrado, de 25.918 miles de euros (Nota 18.5). Esta plusvalía se presenta neta de gastos inherentes de la operación, incluidos los costes derivados del compromiso adquirido por el alquiler del terreno durante tres años (hasta 2008) para su uso por parte del comprador de la actividad productiva de la sociedad (Nota 7). Del importe total del precio de venta, 67.337 miles de euros quedan aplazados en tres plazos representados por pagarés con último vencimiento en 2009. Estos pagarés fueron vendidos sin recurso a entidades financieras durante el ejercicio 2006 y han sido dados de baja en el balance al traspasarse en la venta todos los riesgos asociados a los créditos vendidos.

En el ejercicio 2007 la venta más importante corresponde a un terreno propiedad de Uralita, S.A., que ha generado un beneficio de 2.457 miles de euros (Nota 18.5) El precio de venta total ascendió a 6.800 miles de euros aproximadamente, de los que a 31 de diciembre de 2007 se encuentra pendiente de cobro un importe de 5.000 miles de euros con vencimientos de igual importe en octubre 2008 y octubre 2009. Dicha cuenta a cobrar está garantizada por aval bancario y devenga intereses a tipo normal de mercado.

9. EXISTENCIAS

La composición de este epígrafe a 31 de diciembre de 2007 y 2006 es la siguiente:

Miles de euros	2007	2006
Existencias comerciales	7.651	6.651
Materias primas y otros aprovisionamientos	28.606	33.233
Productos terminados y en curso	70.531	49.402
TOTAL	106.788	89.286

10. DEUDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS A COBRAR

A 31 de diciembre de 2007 y 2006 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 2007 y 2006 ascendieron a 423 millones de euros y 566 millones de euros, respectivamente, de los que 29 millones de euros y 47 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 2007 y 2006, por importes respectivos de 24.920 y 39.965 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 78 días en 2007 y 74 días en 2006, aproximadamente. En términos generales no se cobran intereses sobre las cuentas a cobrar. Se ha dotado una provisión por los importes estimados irrecuperables por valor de 5.098 y 7.799 miles de euros en 2007 y 2006, 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

A 31 de diciembre de 2007 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 2007 y 2006 es del 79,063% y del 43,37% del capital social, respectivamente.

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.

11.3. Reservas de la sociedad dominante

La composición de este epígrafe de los balances de situación consolidados a 31 de diciembre de 2007 y 2006 es la siguiente:

	Miles de euros
Reserva legal	28.440
Reserva por ajuste del capital a euros	185
Reservas de libre disposición	9.413
TOTAL	38.038

Reserva legal

A 31 de diciembre de 2007 Uralita, S.A. tiene dotado el máximo de la reserva legal, de acuerdo con lo previsto en el texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas (20% del capital social).

En caso de ampliaciones con cargo a reservas podrá utilizarse para tal fin la reserva legal en la parte que exceda 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.

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 2007		31 diciembre 2006	
	Reservas	Diferencia de conversión	Reservas	Diferencia de conversión
Yesos Ibéricos, S.A.	61.338	-	47.438	-
OA Oursa Chudovo	29.190	(3.971)	22.501	(1.184)
Fibrocementos NT, S.A.	28.400	-	12.818	-
OOO Ursa Serpuchow	16.520	(2.318)	9.111	(1.149)
Ursa Salgotarjan, Rt.	13.385	1.109	14.350	1.054
Uralita Holding BV	2.012	(325)	1.159	(27)
Ursa Benelux BVBA	1.524	-	(1.757)	-
Ursa CZ s.r.o.	1.378	244	1.358	210
Ursa France S.A.	1.014	-	-	-
URSA Dämmssysteme Austria GmbH	766	(3.402)	4.226	(3.308)
Uralita Tejados, S.A.	(373)	-	(1.679)	-
Electroquímica Andaluza, S.A.	-	-	(5.645)	-
Ursa Eurasia LLC	(1.267)	(239)	(6.113)	(170)
Ursa Italia S.R.L.	(2.075)	-	-	-
Ursa Insulation, S.A.	(2.555)	-	-	-
Uralita Iberia, S.L.	(20.486)	-	(19.563)	-
Uralita Sistemas de Tuberías, S.A.	(23.796)	-	(21.226)	-
Ursa Internacional GmbH	(27.227)	-	(24.140)	-
Ursa Ibérica Aislantes, S.A.	(50.200)	-	(55.044)	-
Cerámicas Sanitarias Reunidas, S.A.	(53.868)	-	(53.997)	-
Otras, por importes positivos o negativos inferiores a un millón de euros	232	(13)	249	32
Ajustes de consolidación correspondientes a la Matriz	164.721	-	192.949	-
TOTAL	138.633	(8.915)	116.995	(4.542)

Del total de las Reservas de filiales al 31 de diciembre de 2007, un importe de 53.575 de euros tiene la naturaleza de reservas restringidas, antes de considerar los ajustes de consolidación. De este importe, 5.396 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 2.3.c).

11.5. Ajustes por valoración

Cobertura de los flujos de efectivo.

Este apartado recoge el importe, neto de efecto fiscal, de las variaciones de valor de los derivados financieros designados como instrumentos de cobertura de flujos de efectivo (Nota 14), cuyo movimiento ha sido el siguiente:

	Miles de euros
Saldo a 31 de diciembre de 2005 (incluido en el epígrafe "Reservas en sociedades consolidadas)	(1.533)
Variaciones en el valor razonable	(1.456)
Saldo a 31 de diciembre de 2006 (incluido en el epígrafe "Reservas en sociedades consolidadas)	(2.989)
Traspaso a resultados en el epígrafe Ingresos financieros*	(1.154)
Variaciones en el valor razonable*	1.423
Saldo a 31 de diciembre de 2007	(2.720)

(*) Importes netos de efecto fiscal

11.6. Resultado del ejercicio atribuible a la sociedad dominante

La aportación por sociedades al resultado consolidado atribuible a la sociedad dominante en los ejercicios 2007 y 2006 es la siguiente:

Miles de euros	2007	2006
Uralita, S.A.	(14.863)	(29.110)
Yesos Ibéricos, S.A.	25.527	27.524
Ursa Eurasia LLC	18.426	4.846
Ursa Salgotarjan, Rt.	14.052	8.082
Ursa Dämmsysteme Austris GmbH	8.137	4.377
Ursa Internacional GmbH	8.041	(3.087)
Ursa France S.A.	5.961	1.014
OOO Ursa Serpuchow	5.648	7.410
Ursa Benelux BVBA	5.322	3.282
Uralita Sistemas de Tuberías, S.A.	4.366	(2.570)
Ursa Ibérica Aislantes, S.A.	3.015	4.844
Uralita Tejdos, S.A.	2.949	4.723
OAD Ursa Chudovo	2.596	4.573
Fibrocementos NT, S.A.	1.482	15.582
Uralita Holding BV	265	777
Ursa Italia S.R.L.	(33)	(2.075)
Uralita Iberia, S.L.	(39)	(924)
Ursa Insulation, S.A.	(6.556)	(2.555)
Otras, positivas o negativas por importes inferiores a un millón de euros	1.128	581
TOTAL	85.424	47.294

11.7 Intereses minoritarios

El detalle, por sociedades, del saldo del epígrafe de "Intereses minoritarios" del balance de situación consolidado al 31 de diciembre de 2007 y 2006 y el movimiento en los años 2007 y 2006, aparece a continuación:

Miles de euros	Yesos Ibéricos, S.A.	Uralita Tejados, s.a.	OAD Ursa Chudovo	TOTAL
Saldo a 31 de diciembre de 2005	53.090	42.200	2.324	97.614
Dividendos del ejercicio 2005	(8.033)	(913)	-	(8.946)
Conversión de estados financieros en moneda extranjera	-	-	9	9
Cambios de perímetro y participación	-	-	(162)	(162)
Resultado del ejercicio 2006	18.871	4.188	237	23.296
Saldo a 31 de diciembre de 2006	63.928	45.475	2.408	111.811
Dividendos del ejercicio 2006	(9.346)	(3.030)	-	(12.376)
Cambios de perímetro y participación	-	-	(2.408)	(2.408)
Resultado del ejercicio 2007	17.501	2.615	-	20.116
Saldo a 31 de diciembre de 2007	72.083	45.060	-	117.143

11.8 Gestión del capital

Los Administradores del Grupo gestionan con los objetivos de:

- Garantizar el desarrollo del negocio en los términos contemplados en el plan estratégico.
- Acometer el proceso de diversificación de actividades contemplado en plan de inversiones.
- Asegurar la creación de valor para el accionista.

Para la consecución de los anteriores objetivos, los Administradores están evaluando las distintas alternativas de financiación que ofrece el mercado para cubrir las necesidades de fondos no cubiertas por generación de fondos del negocio.

Para controlar la estructura financiera y optimizar el coste financiero de la misma, el Grupo utiliza el ratio de apalancamiento (relación financiación externa / patrimonio neto), considerando que un valor de dicho ratio en torno al 140% cumpliría los objetivos mencionados anteriormente. Los valores del ratio de apalancamiento en los ejercicios 2007 y 2006 son del 28,9% y el 28,4%, respectivamente

12. PROVISIONES

La composición de este epígrafe del balance de situación consolidado a 31 de diciembre de 2007 y 2006 es el siguiente:

Miles de euros	31 diciembre 2007	31 diciembre 2006
Impuestos	5.220	3.464
Prestaciones por retiro	2.047	2.131
Otros riesgos	40.250	21.415
TOTAL	47.517	27.010

Los movimientos registrados en las provisiones en los ejercicios 2007 y 2006 han sido los siguientes:

Miles de euros	2007	2006
SALDO INICIAL	27.010	15.607
Dotación	28.066	23.863
Aplicaciones	(10.776)	(6.353)
Reversión a resultados	(342)	(2.731)
Diferencia de conversión	(14)	2
Cambio de perímetro	11	-
Reclasificaciones y otros	3.562	(3.378)
SALDO FINAL	47.517	27.010

- 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. La dotación del ejercicio 2007 obedece a reestimaciones actualizadas del importe de dichos compromisos y la estimación de nuevos procedimientos puestos de manifiesto en el ejercicio.
- 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 4.10).

13. OTROS PASIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES

Incluye préstamos recibidos de organismos públicos que no devengan intereses y están destinados a financiar proyectos de investigación y desarrollo y deudas por contratos de arrendamiento financiero.

Los contratos de arrendamiento financiero más importantes en vigor a 31 de diciembre de 2006 han vencido en 2007. El más importante de los formalizados en 2007 tiene las siguientes características a 31 de diciembre de 2007:

Miles de euros

Importe a pagar a menos de un año	564
Importe a pagar entre uno y dos años	564
Importe a pagar entre tres y cinco años	2.820
Importe a pagar a más de cinco años	3.431
Total cuotas a pagar	7.379
Menos gastos financieros futuros	2.363
Valor actual de las obligaciones por arrendamientos	5.016
Menos saldo con vencimiento inferior a doce meses (deuda corriente)	386
Saldo con vencimiento posterior a doce meses	4.630

La duración del contrato es de trece años y el tipo de interés efectivo a 31 de diciembre de 2007 es del 6,3 %. La amortización se realiza con carácter fijo y no hay ningún acuerdo para el pago de rentas contingentes.

14. DEUDA FINANCIERA

La composición del saldo de este epígrafe de los balances de situación consolidados a 31 de diciembre de 2007 y 2006 es la siguiente:

Miles de euros	LÍMITE	31 diciembre 2007 DISPUESTO		LÍMITE	31 diciembre 2006 DISPUESTO	
		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
Otros préstamos y pólizas de crédito	55.439	-	24.409	55.977	-	480
Efectos descontados no vencidos	-	-	1.591	-	-	728
Menos: Costes de emisión	-	(265)	-	-	(405)	-
TOTAL		123.219	26.000		122.079	1.228

La colocación privada de bonos ("private placement") tuvo lugar en noviembre 2004 entre inversores institucionales del mercado en Estados Unidos y se instrumentó en dos tramos, el primero a 7 años por valor de 129 millones de dólares, y un segundo a 10 años por valor de 23 millones de dólares (a un tipo de interés fijo).

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 darán lugar a ningún cambio significativo en las condiciones vigentes de la operación.

Los 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.

Instrumentos financieros derivados

El Grupo contrata instrumentos financieros derivados de mercados no organizados (OTC), con entidades financieras nacionales e internacionales de elevado rating crediticio.

El objetivo de dichas contrataciones es principalmente reducir el impacto de una evolución al alza de los tipos de interés variable (Euribor) y del tipo de cambio del dólar de las finanzaciones del Grupo.

El Grupo ha optado, en virtud de la NIC 39, por clasificar sus derivados como Coberturas de Flujo de Efectivo de Tipo de Interés y como Coberturas de Valor Razonable.

Una cobertura se considera altamente eficaz cuando los cambios en el valor razonable o en los flujos de efectivo del subyacente directamente atribuibles al riesgo cubierto, se compensan con los cambios en el valor razonable o en los flujos de efectivo del instrumento de cobertura, con una efectividad comprendida en un rango de 80%-125%.

Para la determinación del valor razonable de los derivados, la Sociedad utiliza el descuento de los flujos de caja esperados basándose en las condiciones del mercado respecto a la curva de tipos de interés en la fecha de valoración.

Los derivados contratados por el Grupo al 31 de diciembre de 2007 han sido los siguientes:

Riesgo cubierto	Instrumento	Vencimiento	(miles de euros)
Tipo de cambio y tipo de interés del USD	Cross currency swap	03.11.2014	123.483
Tipo de interés del euro	Interest rate swap	03.11.2014	123.483

El Grupo tiene cubierto el valor razonable de la emisión de bonos a tipo fijo en USD (Private Placement) con una permuta financiera de tipo de cambio y tipo de interés (Cross Currency Swap) que resulta totalmente eficaz.

La estrategia de las coberturas tiene como finalidad transformar los flujos fijos en USD derivados del Private Placement en flujos fijos en euros, de forma que se minimizan los riesgos de tipo de cambio y tipo de interés. Con el Cross Currency Swap se intercambian los flujos a tipo fijo en USD por flujos a tipo variable en EUR. El Grupo recibe del banco un tipo de interés fijo a cambio de un pago de interés

variable (Euribor 6 meses) para el mismo nominal.

La cobertura del tipo de interés del euro se realiza con una permuta de tipo de interés del euro (Interest Rate Swap). En el Interest Rate Swap se intercambian los tipos de interés de forma que el Grupo recibe del banco un tipo de interés variable (Euribor 6 meses) a cambio de un pago de interés fijo en euros. El Interest Rate Swap ha sido designado como cobertura de flujo de efectivo.

Los valores razonables (antes de efecto fiscal) de los derivados vivos al 31 de diciembre de 2007 son los siguientes (miles de euros):

Estructura	Valor razonable	Nominal pendiente de vencimiento (final de año)			
		2007	2008	2011	2014
Cross currency swap	(21.600)	123.483	123.483	18.684	0
Interest rate swap	(3.885)	123.483	123.483	18.684	0
Total	(25.485)	246.966	246.966	37.368	0

Las variaciones en el valor razonable de la partida cubierta (Private Placement) se considera como un gasto financiero. Simétricamente, los cambios en el valor razonable del Cross Currency Swap se consideran en el mismo epígrafe de gastos financieros.

Todo el valor razonable del Interest Rate Swap a 31 de diciembre del 2007 está reconocido dentro del patrimonio neto en el epígrafe "Ajustes por valoración" por importe de -3.886 miles de euros (antes de efecto fiscal). A 31 de diciembre del 2006, dicho importe fue de -4.270 miles de euros (después de efecto fiscal -2.989 miles de euros), incluido dentro del epígrafe "Reservas en sociedades consolidadas."

Durante el ejercicio 2007, se ha detraído de Patrimonio un importe de 1.649 miles de euros (antes de efecto fiscal) y se ha imputado a Resultados, a medida que se pagaban los intereses de los pasivos financieros que estaban siendo cubiertos según las Relaciones de Cobertura designadas.

Análisis de sensibilidad

Las variaciones de valor razonable de los derivados contratados por el Grupo dependen de la variación del tipo de cambio del dólar y de las curvas de tipos de interés del dólar y del euro a largo plazo.

Los valores razonables de los derivados a fecha de 31 de diciembre de 2007 y 2006 y su exposición ante variaciones de +/- 50 puntos básicos en la curva de tipos de interés a largo plazo son los siguientes (miles de euros):

Tipos de interés del EUR	31.12.2007	31.12.2006
Valor razonable	(25.485)	(17.177)
+0,5%	1.914	2.216
-0,5%	(1.914)	(2.216)

Las variaciones de los tipos de interés del euro producen un mayor (o menor) gasto financiero

en la partida cubierta que se compensa con ingresos (o gastos) del derivado. En la parte del derivado, una subida de los tipos de interés de 50 puntos básicos en la curva del euro impactaría en torno a 617 miles de euros en ingresos o gastos financieros a lo largo de 2008.

Tipos de interés del USD	31.12.2007	31.12.2006
Valor razonable	(25.485)	(17.177)
+0,5%	(3.324)	(2.822)
-0,5%	3.324	2.822

Las variaciones de los tipos de interés del USD afectan solamente al Cross Currency Swap. Cualquier variación en el valor razonable del Cross Currency Swap debido a una variación en los tipos de interés del USD se compensa con una variación opuesta en el valor razonable del Private Placement. Por lo tanto, todas las variaciones por tipo de interés del USD se compensan en los resultados del ejercicio.

La sensibilidad de los derivados ante una apreciación del USD (+10%) y una depreciación del USD (-10%) es la siguiente (miles de euros):

Tipos de cambio EUR/USD	31.12.2007	31.12.2006
Valor razonable	(25.485)	(17.177)
+10%	7.814	9.007
-10%	(6.820)	(7.736)

Las variaciones del tipo de cambio del dólar frente al euro afectan solamente al Cross Currency Swap. Las variaciones en el valor razonable del Cross Currency Swap por el tipo de cambio son compensadas por las diferencias de cambio del Private Placement. Todas las variaciones por tipo de cambio se compensan en los resultados del ejercicio.

15. 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 83 días en 2007 y 81 días en 2006, aproximadamente.

16. INGRESOS DIFERIDOS

La composición de este epígrafe a 31 de diciembre de 2007 y 2006 es la siguiente

Miles de euros	31 diciembre 2007	31 diciembre 2006
Subvenciones de capital	5.275	7.090
Otros ingresos diferidos	3.888	3.846
TOTAL	9.163	10.936

Los movimientos registrados en los ingresos diferidos en los ejercicios 2007 y 2006 han sido los siguientes:

Miles de euros	2007	2006
SALDO INICIAL	10.936	11.488
Adiciones	4.320	4.449
Imputación a resultados	(3.228)	(5.975)
Diferencia de conversión	(5)	-
Cambio de perímetro	601	-
Reclasificaciones y otros	(3.461)	974
SALDO FINAL	9.163	10.936

Como se explica en la Nota 4.13, el Grupo sigue la práctica de imputar a resultados las subvenciones de capital en forma simétrica con la depreciación de los activos. Adicionalmente la imputación a resultados del ejercicio 2006 corresponde a la materialización del beneficio fiscal por aplicación del factor de agotamiento de canteras en la sociedad Yesos Ibéricos, S.A.

17. AVALES

Al 31 de diciembre de 2007 las sociedades consolidadas tenían recibidos avales de entidades bancarias por importe de 42.040 miles de euros. De este importe, 3.931 miles de euros corresponden a procedimientos abiertos

contra Uralita, S.A. y sus filiales para los que, en su caso, se han dotado las provisiones necesarias y el importe restante se deriva de la actividad de las sociedades consolidadas.

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.

18. INGRESOS Y GASTOS

18.1. Importe neto de la cifra de negocio

El desglose para los ejercicios 2007 y 2006 es el siguiente:

Miles de euros	2007	2006
Ventas de bienes y servicios	1.101.855	1.011.229
Descuentos financieros sobre ventas	(7.048)	(6.517)
Otras ventas	68	491
TOTAL	1.094.875	1.005.203

18.2. Otros Ingresos de explotación

A continuación aparece el detalle para los ejercicios 2007 y 2006

Miles de euros	2007	2006
Ingresos accesorios	5.715	6.615
Subvenciones a la explotación	351	348
Subvenciones de capital transferidas a resultados del ejercicio (Nota 4.13)	3.329	1.156
Trabajos internos para el inmovilizado	155	200
Consumo de derechos de emisión de CO ₂ gratuitos	2.107	3.254
Otros	343	798
TOTAL	12.000	12.371

18.3. Gastos de explotación

Aprovisionamientos

El desglose de este epígrafe es el siguiente:

Miles de euros	2007	2006
Compras	399.575	368.702
Variación de existencias comerciales, de materias primas y otras	(7.635)	(3.624)
Trabajos realizados por otras empresas	7.314	5.396
TOTAL	399.254	370.474

Gastos de personal

El desglose de este epígrafe es el siguiente:

Miles de euros	2007	2006
Sueldos y salarios	119.417	117.378
Seguridad social	32.899	29.155
Costes de reestructuración	6.845	7.707
Otros gastos sociales	9.495	7.999
TOTAL	168.656	162.239

Los importes de gastos de personal activados en 2007 y 2006 relacionados con proyectos de inmovilizado, no son significativos.

El número medio de personas empleadas en los ejercicios 2007 y 2006, distribuido por categorías profesionales es el siguiente:

	2007			2006
	Hombres	Mujeres	TOTAL	TOTAL
Directivos	108	27	135	166
Titulados, técnicos y mandos	472	197	669	679
Comerciales	395	157	552	575
Administrativos	162	245	407	486
Operarios	2.085	123	2.208	2.017
TOTAL	3.222	749	3.971	3.923

Por otra parte, los doce miembros del Consejo de Administración (a título personal o en representación de entidades accionistas) y los tres miembros no consejeros del Comité de Dirección, son hombres.

Otros gastos de explotación

El desglose de este epígrafe es el siguiente:

Miles de euros	2007	2006
Transportes	92.590	91.966
Suministros	77.580	69.658
Reparaciones y conservación	35.249	29.574
Arrendamientos	15.854	17.903
Publicidad	19.159	16.539
Comunicaciones	5.818	6.769
Tributos	5.177	5.714
Primas de seguros	2.274	2.858
Dotación a provisiones sobre activos corrientes	8.824	8.036
Consumo de derechos de emisión de CO ₂ (Nota 4.14)	4.444	3.287
Gastos de I+D	754	707
Otros gastos	61.410	52.782
TOTAL	329.133	305.793

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 2007 a 34.304 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 738 y 711 miles de euros, en los ejercicios 2007 y 2006, 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 2007 y 2006 a 690 y 400 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 los ejercicios 2007 y 2006 ascendieron a 74 y 51 miles de euros y los honorarios por otros servicios profesionales prestados por otros auditores en dichos años, ascendieron a 11 y 64 miles de euros, respectivamente.

18.4. Gastos financieros

El desglose de este epígrafe es el siguiente:

Miles de euros	2007	2006
Intereses de préstamos y emisiones de obligaciones	8.391	9.287
Intereses de arrendamientos financieros	424	239
Otros gastos financieros	595	1.386
TOTAL	9.410	10.912

18.5. Resultado en enajenación y valoración de activos no corrientes

El desglose de este epígrafe es el siguiente:

Miles de euros	2007	2006
Venta de inmovilizado material y activos intangibles	1.470	27.203
Venta otros activos financieros	184	(11)
TOTAL	1.654	27.192

Las ventas de inmovilizado material y activos intangibles se han realizado a entidades independientes del Grupo.

El importe global de las transacciones de 2007 se aproxima a 9 millones miles de euros, cobrados en su totalidad a 31 de diciembre de 2007 excepto por lo explicado en la Nota 8 en relación con el terreno vendido por Uralita, S.A.

El importe global de las transacciones de 2006 se aproxima a 92 millones miles de euros, cobrados en su totalidad a 31 de diciembre de 2006. La transacción más importante corresponde a la venta del terreno sobre el que se encontraba ubicada la actividad de Fibroce-mentos NT, S.A. (Nota 8).

18.6. Otras ganancias o pérdidas

El desglose de este epígrafe es el siguiente:

Miles de euros	2007	2006
Pagos y dotaciones por litigios y otros riesgos	(20.883)	(19.584)
Reversión de provisiones (Nota 12)	216	2.471
Otros	(4.344)	(1.673)
TOTAL	(25.011)	(18.786)

19. 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 2007; 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 2007 el Grupo centró sus actividades en las siguientes grandes líneas de negocio:

- Aislantes
- Sistemas de Tuberías
- Tejas
- Yesos

Los segmentos de actividad se definen básicamente por los diferentes productos con los que operan.

Los ingresos y gastos que no pueden ser atribuidos específicamente a ninguna línea de ac-

tividad, 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

a) 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.

Miles de euros	AISLANTES		SISTEMAS DE TUBERÍAS		TEJAS		YESOS		UNIDAD CORPORATIVA		TOTAL GRUPO	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006
Ventas externas	542.127	495.725	198.798	168.441	107.184	102.916	246.304	234.379	462	3.742	1.094.875	1.005.203
Ventas entre segmentos	275	199	29	148					(304)	(347)		
VENTAS NETAS	542.402	495.924	198.827	168.589	107.184	102.916	246.304	234.379	158	3.395	1.094.875	1.005.203
Amortizaciones	26.916	24.977	4.567	4.822	5.503	5.171	5.378	5.254	3.352		45.716	42.564
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	101.304	59.931	10.412	5.867	9.596	11.154	61.951	63.460	(8.466)	(11.358)	174.797	129.054
RESULTADO ORDINARIO	102.819	53.844	9.325	3.531	10.031	11.531	64.992	65.134	(18.227)	(14.865)	168.940	119.175
RESULTADO ANTES DE IMPUESTO	96.750	44.751	5.382	(686)	8.062	12.993	63.074	64.578	(28.233)	47	145.035	121.683
RESULTADO DEL EJERCICIO	66.177	32.571	4.357	(759)	5.564	8.911	43.011	46.378	(13.569)	(16.511)	105.540	70.590
Atribuible a:												
Sociedad dominante	66.177	32.334	4.357	(759)	2.949	4.723	25.510	27.507	(13.569)	(16.511)	85.424	47.294
Intereses minoritarios		237			2.615	4.188	17.501	18.871			20.116	23.296
Fondo de comercio	43.894	43.894			12.963						56.857	43.894
Inmovilizado material	265.550	245.263	46.062	43.587	74.576	60.519	105.333	90.953	3.412	5.314	494.933	445.636
Activos intangibles	5.950	14.308	60	83	96	3.334	803	1.574	112	(1.632)	7.021	17.667
Otros activos no corrientes	29.139	32.294	2.531	475	5.848	5.783	4.081	786	91.154	87.690	132.753	127.028
Activos corrientes	127.963	131.713	87.078	68.185	45.392	37.122	72.863	63.334	33.460	39.775	366.756	340.129
ACTIVOS	472.496	467.472	135.731	112.330	138.875	106.758	183.080	156.647	128.138	131.147	1.058.320	974.354
Financiación del / (al)												
Grupo	(70.784)	(16.766)	13.251	5.516	10.435	(20.478)	(59.608)	(58.223)	106.706	89.951		
Pasivos no corrientes	26.917	16.576	8.392	5.549	5.127	7.096	8.058	3.461	158.565	143.016	207.059	175.698
Pasivos corrientes	91.870	91.057	61.995	53.531	27.443	23.387	57.478	54.299	59.098	65.068	297.884	287.342
PASIVOS	48.003	90.867	83.638	64.596	43.005	10.005	5.928	(463)	324.369	298.035	504.943	463.040
TOTAL ACTIVOS NETOS	424.493	376.605	52.093	47.734	95.870	96.753	177.152	157.110	(196.231)	(166.888)	553.377	511.314

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	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006
España	511.922	482.236	46.070	81.991	365.735	573.997
Resto países Unión Europea	440.677	392.603	60.885	16.220	540.077	303.552
Resto países	142.276	130.364	38.080	23.472	152.508	96.805
TOTAL	1.094.875	1.005.203	145.035	121.683	1.058.320	974.354

20. POLÍTICA DE GESTIÓN DE RIESGOS

Riesgo de Tipo de Interés

Las variaciones de los tipos de interés modifican el valor razonable de aquellos activos y pasivos que devengan un tipo de interés fijo así como los flujos futuros de los activos y pasivos referenciados a un tipo de interés variable.

El objetivo de la gestión del riesgo de tipos de interés es alcanzar un equilibrio en la estructura de la deuda que permita minimizar el coste de la deuda en el horizonte plurianual con una volatilidad reducida en la cuenta de resultados.

Dependiendo de las estimaciones del Grupo Uralita y de los objetivos de la estructura de la deuda, se realizan operaciones de cobertura mediante la contratación de derivados que mitiguen estos riesgos.

Riesgo de Tipo de Cambio

Las variaciones de los tipos de cambio modifican el valor razonable del Private Placement de 152 millones de dólares. El objetivo de la gestión del riesgo de tipo de cambio es minimizar el riesgo de cambio de la deuda en moneda extranjera mediante operaciones de cobertura. El instrumento de cobertura utilizado es una permuta de tipo de interés y tipo de cambio (Cross Currency Swap) que intercambia flujos de USD y de EUR.

Asimismo, el Grupo reduce la volatilidad del tipo de cambio en la cuenta de resultados de otras transacciones en moneda extranjera mediante la contratación de permutas de tipo de cambio (forwards). No obstante, al 31 de diciembre de 2007 no había operaciones vivas de forwards.

Riesgo de Liquidez

El Grupo mantiene una gestión prudente del riesgo de liquidez, manteniendo el suficiente

efectivo y valores negociables, así como la contratación de facilidades crediticias comprometidas por importe suficiente para soportar las necesidades previstas. La mayoría de las pólizas de crédito actualmente contratadas vencen en junio de 2008, y se considera que se procederá a su renovación sin ningún inconveniente. Los importes dispuestos y disponibles (en miles de euros) en dichas pólizas a 31/12/2006 y 31/12/2007 son los siguientes:

Fecha	Importe dispuesto	Importe disponible
31/12/2006	480	55.977
31/12/2007	27.263	55.439

Riesgo de crédito

El riesgo de crédito consiste en que la contrapartida de un contrato incumpla sus obligaciones contractuales, ocasionando una pérdida económica para el Grupo. El Grupo ha adoptado la política de negociar exclusivamente con terceras partes solventes y obteniendo suficientes garantías, para mitigar el riesgo de pérdidas financieras en caso de incumplimiento. El Grupo sólo contrata con entidades de las que obtiene información a través de organismos independientes de valoración de empresas, a través de otras fuentes públicas de información financiera, y a través de la información que saca de sus propias relaciones con los clientes.

Las cuentas de clientes consisten en un gran número de clientes distribuidos entre distintas áreas geográficas. La evaluación de las relaciones de crédito que se mantienen con los clientes, y la valoración de la solvencia de sus clientes se realiza permanentemente, y allí donde se considera necesario se contrata un seguro de garantía de crédito. En relación con el riesgo de impago se realiza una evaluación previa a la contratación con el cliente que incluye tanto un estudio de solvencia como la supervisión de los requisitos contractuales desde un punto de vista de garantía econó-

mica y jurídica, realizándose un seguimiento permanente de la correcta evolución de la deuda, efectuando las correspondientes correcciones valorativas de acuerdo a criterios económicos.

El grupo no tiene una exposición significativa al riesgo de crédito con ninguno de sus clientes o grupo de clientes con características similares. Asimismo la concentración del riesgo de crédito tampoco es significativa. La compañía dispone de un programa de titulización, que se describe en la nota 10.

21. SITUACIÓN FISCAL

21.1. 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.

Las sociedades dependientes Ursa International GMBH, Ursa Deutschland GMBH y Ursa Industry GMBH constituyen grupo fiscal en Alemania y tributan en forma consolidada.

El resto de las entidades dependientes del Grupo presenta individualmente sus declaraciones de impuestos, de acuerdo con las normas fiscales aplicables en cada país.

21.2. Ejercicios sujetos a inspección fiscal

Al 31 de diciembre de 2007, se encontraban sujetos a revisión por las autoridades fiscales los ejercicios 2003 a 2007 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. Los Administradores consideran que no se pondrán de manifiesto pasivos de naturaleza fiscal como consecuencia de la inspección de dichos ejercicios.

Al 31 de diciembre de 2007, algunas sociedades pertenecientes al Grupo Fiscal Consolidado tenían incoadas Actas de Inspección en disconformidad, con respecto a las cuales se han presentado los oportunos recursos. 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 2007.

21.3. 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 2007 y 2006 son los siguientes:

Miles de euros	2007	2006
Impuesto sobre sociedades Grupo fiscal consolidado español	-	-
Impuesto sobre sociedades resto entidades españolas	23.049	23.477
Impuesto sobre beneficios en el extranjero	20.710	10.100
Impuestos diferidos, neto	(7.196)	3.674
TOTAL	36.563	37.251

El Impuesto sobre Sociedades español se ha calculado aplicando el 32,5% 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.

El epígrafe "Ajustes del impuesto sobre beneficios de años anteriores" de las cuentas de pérdidas y ganancias de los ejercicios 2007 y 2006 incluye el ajuste por reducción de los activos por impuestos diferidos a su valor estimado de realización, consecuencia del cambio del tipo de gravamen en el Grupo Fiscal español (año 2006 por 13.045 miles de euros) y en determinadas sociedades extranjeras (año 2007 por 2.932 miles de euros), como se explica en la Nota 4.15.

21.4. 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 2007 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 2007 y 2006 y las variaciones habidas durante los ejercicios terminados en dichas fechas

	Bases imponibles negativas y deducciones		ACTIVOS Diferencias temporales Impacto fiscal		PASIVOS	
	Grupo fiscal consolidado	Otras sociedades	Impacto fiscal conversión a NIF	Otros	TOTAL	Impuesto diferido
Miles de euros						
Saldo al 31 de diciembre de 2005	99.042	25.785	14.158	-	138.985	13.181
Aumentos	-	886	-	12.974	13.860	-
Disminuciones	-	(1.704)	(9.383)	-	(11.087)	(13.181)
Compensación Bases Imponibles Negativas	(14.038)	-	-	-	(14.038)	-
Grupo Fiscal español. Cambio de tipo impositivo (Nota 4.15)	(12.161)	-	-	(884)	(13.045)	-
Otros ajustes de años anteriores	-	(772)	(337)	-	(1.109)	-
Saldo al 31 de diciembre de 2006	72.843	24.195	4.438	12.090	113.566	-
Aumentos	7.311	42	-	16.595	23.948	3.969
Disminuciones	-	-	(3.700)	(2.186)	(5.886)	-
Compensación Bases Imponibles Negativas	-	(5.989)	-	-	(5.989)	-
Cambio de tipo impositivo (Nota 4.15)	-	(2.932)	-	-	(2.932)	-
Otros ajustes de años anteriores	-	561	(13)	-	548	-
Saldo al 31 de diciembre de 2007	80.154	15.877	725	26.499	123.255	3.969

22. BENEFICIO POR ACCIÓN

22.1. 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:

	2007	2006
Resultado del ejercicio atribuible a la Sociedad dominante (miles de euros)	85.424	47.294
Número medio de acciones en circulación (miles)	197.500	197.500
Beneficio básico por acción (euros)	0,43	0,24

22.2. 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 2007 y 2006 el beneficio diluido por acción coincide con el beneficio básico.

23. 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 prestados avales a las sociedades del Grupo a 31 de diciembre de 2007 por un importe de 2.109 miles de euros.

24. RETRIBUCIONES Y OTRA INFORMACIÓN

Las remuneraciones satisfechas durante el ejercicio 2007 al conjunto de los miembros del Consejo de Administración de Uralita, S.A. han sido de 2.275 miles de euros (1.441 miles de euros en 2006) en concepto de retribuciones fija (1.408 miles de euros) y variable (867 miles de euros) y 696 miles de euros (648 miles de euros en 2006) en concepto de atenciones estatutarias, según el siguiente detalle:

Miles de euros	Consejo de Administración	Comité de Retribuciones y Nombramientos	Comité de Auditoría	TOTAL
D. Javier Serratos Luján	96	-	-	96
Nefinsa	48	5	4	57
Caja Duero	48	9	-	57
Atalaya	48	-	9	57
D. Javier Echenique Landívar	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	-	5	53
D. Javier González Ochoa	48	4	-	52
D. Álvaro Rodríguez-Solano Romero	48	-	-	48
D. Jorge Alarcón Alejandre	48	-	-	48
TOTAL	624	36	36	696

AÑO 2006	Consejo de Administración	Comité de Retribuciones y Nombramientos	Comité de Auditoría	TOTAL
Miles de euros				
Nefinsa	48	9	9	66
Caja Duero	48	9	-	57
Atalaya	48	-	9	57
D. Javier Serratos Luján	96	-	-	96
D. Javier Echenique Landívar	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
D. Jorge Alarcón Alejandre	36	-	-	36
TOTAL	612	36	36	684

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 1.411 miles de euros (3 personas) en 2007 y 973 miles de euros (4 personas) en 2006.

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 dominante. 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 dominante.

A continuación aparece el detalle de los miembros del Consejo de Administración de Uralita, S.A. que ostentan la condición de administradores 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 B.V.
 - Uralita Holding B.V.
 - Chamberí Reinsurance, S.A.
- D. Alvaro Rodríguez-Solano Romero
 - Uralita B.V.
 - Uralita Holding B.V.
 - Chamberí Reinsurance, S.A.

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 Tejas, 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.

25. PASIVOS CONTINGENTES Y ACTIVOS CONTINGENTES

A 31 de diciembre de 2007 no existen pasivos ni activos contingentes que pudieran alterar

sustancialmente la situación financiero-patrimonial reflejada en los estados financieros consolidados adjuntos.

26. 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 2007 de los sistemas, equipos e instalaciones incorporados al inmovilizado material destinados a la protección y mejora del medio ambiente ascienden a 8.581 miles de euros.

Los gastos incurridos en el ejercicio 2007 cuyo fin es la protección y mejora del medio ambiente, ascienden a 2.581 miles de euros, todos de naturaleza ordinaria. Corresponden básicamente a retribuciones al personal dedicado a actividades medioambientales, recogida y tratamiento de residuos, auditorías y certificaciones medioambientales.

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.

En el ejercicio 2007 no se han recibido subvenciones de naturaleza medioambiental

Anexo I Sociedades dependientes

Ejercicio 2007

Miles de euros

Sociedades por sectores de actividad	Domicilio	Participación directa	Dominio del Grupo	Valor en libros	Activos	Pasivos	Patrimonio neto	Resultado ejercicio	Plusvalía tácita
 AISLANTES 									
Ursa Insulation, S.A.	Madrid	100,00%	100,00%	-	7.524	12.069	(4.545)	(6.578)	
Ursa Ibérica Aislantes, S.A.	Madrid	100,00%	100,00%	58.049	85.593	33.658	51.935	3.370	6.114
Ursa Italia S.R.L.	Italia	100,00%	100,00%	1.709	22.819	16.531	6.288	(1.788)	(4.580)
Ursa France, S.A.S.	Francia	100,00%	100,00%	55.239	76.881	21.642	55.239	8.104	
Ursa U.K. LTD.	Inglaterra	100,00%	100,00%	15	2.452	2.351	101	60	
Ursa International GmbH	Alemania	100,00%	100,00%	91.360	122.554	31.193	91.361	12.431	
Ursa Eslovenija, d.o.o.	Eslovenia	100,00%	100,00%	29.000	44.787	12.544	32.243	5.616	
Ursa Novoterm Sarajevo d.o.o.	Bosnia	100,00%	100,00%	13	38	16	22	5	
Ursa Beograd d.o.o.	Yugoslavia	100,00%	100,00%	15	68	41	27	14	
Ursa Zagreb d.o.o.	Croacia	100,00%	100,00%	140	1.209	1.311	(102)	(210)	
Ursa Dämmsysteme Austria GmbH	Austria	100,00%	100,00%	46.249	56.348	10.247	46.101	8.662	10.466
Ursa CZ s.r.o	Chequia	100,00%	100,00%	943	2.681	1.518	1.163	958	
Ursa SK s.r.o	Eslovaquia	100,00%	100,00%	-	700	430	270	250	
Ursa Benelux BVBA	Belgica	100,00%	100,00%	18.399	34.089	18.469	15.620	7.776	2.778
Ursa Deutschland GmbH	Alemania	100,00%	100,00%	61.950	105.141	25.590	79.551	17.329	
Ursa Salgótarjáni RT.	Hungria	100,00%	100,00%	19.229	48.762	16.243	32.519	19.591	5.408
OOO Ursa Serpukhov	Rusia	100,00%	100,00%	13.487	56.290	22.209	34.081	6.142	
OAQ Ursa Chudowo	Rusia	100,00%	100,00%	35.847	42.712	(9.218)	51.930	2.650	23.767
Ursa Industry GmbH	Alemania	100,00%	100,00%	142	142	0	142	(7)	
Ursa Nordic AB	Suecia	100,00%	100,00%	11	131	96	35	24	
Ursa Enterprise	Ucrania	100,00%	100,00%	-	2.604	2.682	(78)	(529)	
Ursa Eurasia LLC	Rusia	100,00%	100,00%	101	52.350	35.312	17.038	18.444	
Ursa Polska Sp. z o.o.	Polonia	100,00%	100,00%	7.883	30.145	10.218	19.927	10.069	
Ursa Romania SRL	Rumanía	100,00%	100,00%	3	2.875	2.167	708	969	
OÜ Pfeleiderer Baltic	Estonia	100,00%	100,00%	2	85	43	42	33	
Ursa Swiss GmbH	Suiza	100,00%	100,00%	16	52	19	33	16	
 SISTEMAS DE TUBERIAS 									
Uralita Sistemas de Tuberías, S.A.	Madrid	100,00%	100,00%	52.093	141.317	89.224	52.093	4.359	
Epe France, S.A.R.L.	Francia	100,00%	100,00%	1.948	2.199	251	1.948	314	
 TEJAS 									
Uralita Iberia, S.L.	Madrid	100,00%	100,00%	1.457	5.424	3.966	1.458	(39)	
Uralita Tejados, S.A.	Madrid	53,00%	53,00%	50.811	139.303	43.433	95.870	5.565	
Cerámica Collado, S.A.	Albacete	100,00%	53,00%	15.673	15.268	12.167	3.101	(30)	12.963
Campos Fábrica Cerámica, S.A.R.L.	Portugal	100,00%	53,00%	(1.299)	8.166	9.928	(1.762)	(1.341)	
Lusoceram Empreendimentos Cerâmicos, S.A.	Portugal	99,97%	53,00%	7.417	34.816	29.199	5.617	(1.277)	3.023

Miles de euros

(continuación)

Sociedades por sectores de actividad	Domicilio	Participación directa	Dominio del Grupo	Valor en libros	Activos	Pasivos	Patrimonio neto	Resultado ejercicio	Plusvalía tácita
YESOS									
Yesos Ibéricos, S.A.	Madrid	59,31%	59,31%	25.752	244.375	67.224	177.151	43.010	
Episa, S.L.	Portugal	100,00%	60,94%	2	367	159	208	65	
Algíss Explotaciones Mineras, S.L.	Madrid	100,00%	59,35%	11.000	11.308	88	11.220	232	
OTRAS SOCIEDADES									
Uralita Holding BV.	Holanda	100,00%	100,00%	1.342	136.645	133.773	2.872	264	
Uralita B.V.	Holanda	100,00%	100,00%	1.136	128.948	127.685	1.263	(42)	
Fibrocementos NT, S.A.	Madrid	100,00%	100,00%	60.573	79.916	15.597	64.319	3.090	
Rocmat, E.U.R.L.	Francia	100,00%	100,00%	255	1.722	1.467	255	(519)	
Chamberí Reinssurance, S.A.	Luxemburgo	100,00%	100,00%	1.225	5.039	3.814	1.225	0	
Cerámicas Sanitarias Reunidas, S.A.	Madrid	100,00%	100,00%	698	719	21	698	(78)	

Grupo Uralita consolidado Informe de gestión

Correspondiente
al Ejercicio Terminado
el 31 de diciembre de 2007

1. RESULTADOS

En 2007, Uralita consiguió cifras récord en materiales de construcción, con unas ventas de 1.094,9 millones de euros (+8,9% respecto a 2006). Las ventas fuera de España supusieron un 53% del total, con un mayor peso de los países de Europa del Este y Rusia.

Uralita consiguió un EBITDA de 224,0 millones de euros, cifra un 25,7% superior a la de 2006, con un margen EBITDA del 20,5% (+ 2,8 p.p.). La mejora provino fundamentalmente de los negocios de aislantes y de tuberías, ya que el resto de negocios redujeron ligeramente sus márgenes. La diversificación geográfica ha permitido a Uralita que aproximadamente un 60% del EBITDA de 2007 proviniera de fuera de España.

El Resultado Neto se elevó hasta 105,5 millones de euros con un margen sobre ventas del 9,6%. Este margen mejoró significativamente el de 2006 (+2,6 p.p.) y situó a Uralita de nuevo en niveles de referencia de rentabilidad dentro de su sector.

El Resultado Neto atribuido a la Sociedad Dominante fue de 85,4 millones de euros, 80,6% superior a 2006, suponiendo un nuevo récord en la historia de Uralita.

Finalmente, la Deuda financiera neta se incrementó hasta 136,6 millones de euros, debido principalmente al mayor esfuerzo inversor en crecimiento orgánico, al pago del dividendo a cuenta de 2006 (que supuso un 100% de payout) y a la compra del negocio de tejas de Imerys en la Península Ibérica. A pesar de esta ligera subida, Uralita mantiene intacto el potencial de financiación para crecer vía adquisiciones (ratio deuda/EBITDA= 0,6).

2. RESULTADOS POR NEGOCIOS

Las ventas del negocio de aislantes ascendieron a 542,4 millones de euros (+9,4% vs.2006). El incremento de volúmenes y precios, el alto nivel de utilización de las fábricas de lana de vidrio y la reducción de costes logísticos y de estructura, permitieron a Ursa® alcanzar un EBITDA de 130,4 millones de euros (+49,3% respecto a 2006) con un margen sobre ventas del 24,0%, récord histórico del negocio y 6,4 p.p. mejor que 2006.

El sector de aislantes tuvo un comportamiento muy positivo en 2007, especialmente durante la primera mitad del año, gracias al fuerte ritmo de edificación nueva y a un invierno excepcionalmente suave en Europa del Este y a la mayor demanda de aislantes en edificación y reforma en Europa Occidental. Es importante

destacar el impulso que durante 2007 tuvieron las iniciativas de reducción del consumo de energía en los países de Europa Occidental, las cuales progresivamente se trasladarán en un aumento sostenido de la demanda de aislantes en años futuros.

El negocio de yesos facturó un importe de 246,3 millones de euros, 5,1% superior al de 2006, con un comportamiento dispar en ambos negocios. La penetración de la placa de yeso en España volvió a crecer en 2007 hasta una cifra estimada del 18% (+ 1 p.p. vs. 2006). En cambio, el mercado de yeso en polvo descendió alrededor de un 6% afectado por la menor actividad de edificación en España. El EBITDA fue de 67,4 millones de euros, un 2,4% inferior al de 2006. La reducción de márgenes se debió principalmente al mayor coste de aprovisionamiento de placa de yeso en el último trimestre ya que se incrementó la importación de producto y se adelantó parte de la prevista para 2008. Esta importación de producto, que se está haciendo dada la saturación de la fábrica de Valdemoro y en preparación de la entrada en funcionamiento de la nueva fábrica de Gelsa (Zaragoza) en 2009, continuará durante 2008.

El negocio de tejas aumentó sus ventas un 4,1% hasta 107,2 millones de euros. Parte de este crecimiento lo aportó la adquisición del negocio de tejas de Imerys en España y Portugal en el mes de septiembre. Las ventas en España se vieron afectadas por la situación del mercado mientras que en Portugal la nueva política comercial ejecutada por el negocio permitió incrementar las ventas por encima del crecimiento del sector. El EBITDA fue de 16,7 millones de euros, un 1,5% inferior a 2006, debido a la mayor intensidad competitiva, que en parte pudo compensarse por los esfuerzos de reducción de costes de estructura acometidos en años anteriores.

Las ventas del negocio de tuberías ascendieron a 198,8 millones de euros (+17,9%) gracias

al mayor volumen de actividad y al incremento de penetración de las soluciones diferenciadas del negocio. El EBITDA ascendió a 15,9 millones de euros (+44,4%), con un margen sobre ventas del 8,0%. Además del incremento de ventas y márgenes, la rentabilidad se vio favorablemente impactada por los continuos esfuerzos de mejora de la eficiencia industrial.

3. HECHOS POSTERIORES

No se han producido hechos posteriores significativos desde la fecha de las cuentas anuales hasta la fecha de su formulación.

4. EVOLUCIÓN FUTURA

Para 2008, Uralita espera una ralentización progresiva del mercado de la construcción en España, un mantenimiento en los mercados de Centro Europa y un crecimiento algo más moderado en Europa del Este. Adicionalmente también se prevé un aumento de la oferta en alguno de nuestros productos, como por ejemplo aislantes o placa de yeso.

En este contexto, Uralita espera poder beneficiarse:

- De su fuerte presencia en mercados con crecimiento: Europa del Este y Rusia
- Del posicionamiento favorable de sus productos en los segmentos de edificación no residencial, renovación y obra civil, con un comportamiento diferente al de nueva edificación residencial
- De la fortaleza de sus productos tanto por apoyar los esfuerzos por aumentar la sostenibilidad y eficiencia energética (aislantes) como por ser competitivos frente a otros productos sustitutivos (placa de yeso, tuberías plásticas de gran diámetro)

Por ello, la expectativa en un año en el que aún no entrarán en funcionamiento las nuevas fábricas es crecer en ventas, aunque más moderadamente que en 2007, manteniendo los elevados niveles de resultados conseguidos.

5. INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

Durante el ejercicio 2007 el Grupo ha dedicado un importe de 0,8 millones de euros a proyectos de Investigación y Desarrollo.

6. AUTOCARTERA

A 31 de diciembre de 2007 no existen acciones de la sociedad dominante en autocartera ni se han producido transacciones relativas a dichas acciones en el ejercicio 2007.

7. GESTIÓN DE RIESGOS

La exposición al riesgo financiero por parte del Grupo se mitiga a través de un adecuado entorno de detección y prevención de riesgos dentro del Sistema de Detección 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.

En este sentido, las políticas del Grupo en aras de gestionar adecuadamente determinados riesgos financieros a los que están expuestas

las sociedades, como son los riesgos de tipo de cambio y de tipo de interés, establecen la contratación de operaciones de cobertura que permitan mitigar la exposición al riesgo derivado de las variaciones en los tipos de cambio y los tipos de interés.

8. INFORME QUE FORMULA EL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DE URALITA, S.A. DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO EN EL ARTÍCULO 116 BIS DE LA LEY DEL MERCADO DE VALORES

8.1. Introducción

El Consejo de Administración de Uralita, S.A. (la "Sociedad" o "Uralita"), a los efectos de lo previsto en el artículo 116 bis de la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores, elabora el presente informe en el que se incluye la siguiente información:

- la estructura del capital, incluidos los valores que no se negocien en un mercado regulado comunitario, con indicación, en su caso, de las distintas clases de acciones y, para cada clase de acciones, los derechos y obligaciones que confiera y el porcentaje del capital social que represente;
- cualquier restricción a la transmisibilidad de valores;
- las participaciones significativas en el capital, directas o indirectas;
- cualquier restricción al derecho de voto;
- los pactos parasociales;
- las normas aplicables al nombramiento y sustitución de los miembros del órgano de administración y a la modificación de los Estatutos Sociales;

- los poderes de los miembros del Consejo de Administración y, en particular, los relativos a la posibilidad de emitir o recomprar acciones;
- los acuerdos significativos que haya celebrado la Sociedad y que entren en vigor, sean modificados o concluyan en caso de cambio de control de la Sociedad a raíz de una oferta pública de adquisición, y sus efectos, excepto cuando su divulgación resulte seriamente perjudicial para la Sociedad; y
- los acuerdos entre la Sociedad y sus cargos de administración y dirección o empleados que dispongan de indemnizaciones cuando éstos dimitan o sean despedidos de forma improcedente o si la relación laboral llega a su fin con motivo de una oferta pública de adquisición.

La información contenida en el presente informe ha sido igualmente incluida, de conformidad con lo establecido en el citado artículo 116 bis de la Ley del Mercado de Valores, en el Informe de Gestión que acompaña a las Cuentas Anuales de la Sociedad correspondientes al ejercicio 2007.

8.2. Estructura del capital, incluidos los valores que no se negocien en un mercado regulado comunitario, con indicación, en su caso, de las distintas clases de acciones y, para cada clase de acciones, los derechos y obligaciones que confiera y el porcentaje del capital social que represente

Conforme a lo dispuesto en el artículo 5 de los Estatutos Sociales, el capital social de Uralita está compuesto por 197.499.807 acciones, de setenta y dos céntimos de euro (0,72€) de valor nominal cada una, de la misma clase y serie, con los mismos derechos políticos y económicos, representadas mediante anotaciones en cuenta, y suscritas y desembolsadas en su totalidad. Dichas acciones están admitidas a negociación en las Bolsas de Valores de Madrid, Barcelona y Valencia, e integradas en el Sistema de Interconexión Bursátil Español (Mercado Continuo).

A la fecha del presente informe, no existen valores emitidos que den derecho a la conversión en acciones de la Sociedad.

8.3. Restricciones a la transmisibilidad de valores

No existen restricciones a la transmisibilidad de las acciones de la Sociedad, todo ello sin perjuicio de la normativa que en materia de mercado de valores le es aplicable como sociedad cotizada, y en particular, aquélla en materia de notificación de participaciones significativas o de ofertas públicas de adquisición de valores.

8.4. Participaciones significativas en el capital, directas o indirectas

A 31 de diciembre de 2007, las participaciones significativas, directas e indirectas, en el capital social de la Sociedad son las que se detallan a continuación:

Nombre o denominación social del accionista	Número de derechos de voto directos	Número de derechos de voto indirectos	% sobre el total de derechos de voto
Nefinsa, S.A.	10.409.958	-	79,063
Caja de Ahorros de Salamanca y Soria	690.383	-	5,240
Atalaya Inversiones, S.R.L.	658.333	-	5,000

Los accionistas mencionados en el apartado anterior forman parte del Consejo de Administración de la Sociedad. Además de los citados en la tabla anterior, D. Javier Echenique Landiríbar y D. Jorge Alarcón Alejandro, ambos consejeros de la Sociedad, poseen, directa y respectivamente, cinco mil (5.000) y seiscientos (600) derechos de voto de la Sociedad, representativos de un 0,038 y 0,005% de su capital social, respectivamente.

8.5. Restricciones al derecho de voto

De conformidad con 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 anticipación por lo menos a aquél en que haya de celebrarse la Junta, las tengan inscritas en el correspondiente registro contable. Asimismo se establece en dicho artículo que cada quince acciones darán derecho a un voto. Al margen de lo anterior, no existe ninguna otra restricción al derecho de voto, y en particular, que tenga por objeto limitar el número máximo de derechos de voto que puede emitir un mismo accionista o que dificulte la toma de control de la Sociedad mediante la adquisición de sus acciones en el mercado.

8.6. Pactos parasociales

La Sociedad tiene conocimiento de la existencia de un pacto parasocial en la sociedad Nefinsa, S.A. ("Nefinsa"), propietaria de un 79,063% del capital social de Uralita, por el que ésta resulta afectada. Dicho pacto fue firmado el día 23 de octubre de 2007 por la totalidad de los accionistas de Nefinsa, es decir, D. Emilio Serratosa Ridaura, D. Javier Serratosa Luján, D. Gonzalo Serratosa Luján y la sociedad Edamy, S.L., y entró en vigor el día 3 de diciembre de 2007, en la misma fecha en la que se comunicó a la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

En dicho pacto se acuerda la convergencia del ejercicio del derecho de voto de los accionistas sindicados en la Junta y en el Consejo de Administración de Nefinsa, de acuerdo con los criterios de actuación previamente establecidos por los miembros del sindicato. Como consecuencia de ello, existe una actuación concertada de los accionistas sindicados para controlar Nefinsa y Uralita. Asimismo el accionista sindicado que posea a su vez la condición de administrador se obliga a actuar en el desempeño de su cargo siguiendo las instrucciones que impartan los miembros del sindicato, siempre que éstas no estén en contradicción con la persecución del interés social ni con las obligaciones a las que por razón del cargo esté sujeto.

Durante el ejercicio 2007 Uralita ha tenido conocimiento de la ruptura de un pacto anterior al descrito en el apartado anterior que fue suscrito el día 3 de mayo de 2007 por todos los accionistas de Nefinsa. Según le consta a la Sociedad, los accionistas de Nefinsa dejaron sin efecto su anterior pacto a partir del 7 de septiembre de 2007.

8.7. Normas aplicables al nombramiento y sustitución de los miembros del órgano de administración y a la modificación de los estatutos de la sociedad

Las normas aplicables al nombramiento y sustitución de los miembros del Consejo de Administración se contemplan en los artículos 21 y 22 de los Estatutos Sociales, así como en los artículos 7, 8 y 16 del Reglamento del Consejo de Administración.

El Consejo de Administración ha aprobado con esta misma fecha la introducción de determinadas modificaciones en el Reglamento del Consejo con el objeto de adaptarlo a las recomendaciones de buen gobierno recogidas en el Código Unificado publicado por la Comisión Nacional del Mercado de Valores con fecha 19

de mayo de 2006. Como consecuencia de ello, el contenido de los artículos 7, 8 y 16 del Reglamento del Consejo ha quedado modificado.

A continuación resumimos brevemente las normas aplicables al nombramiento y sustitución de los consejeros de Uralita que, tal y como hemos dicho anteriormente, han sido adaptadas con esta misma fecha a las recomendaciones de buen gobierno recogidas en el Código Unificado:

• **Nombramiento y designación de consejeros:**

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.

Se establecen, entre otros, los siguientes parámetros para nombrar a un consejero:

- no podrán ser nombrados o reelegidos como consejeros las personas naturales que tengan setenta o más años de edad, ni podrán ser representantes de personas jurídicas las personas físicas que superen dicha edad; y
- según la redacción actual del artículo 22 de los Estatutos Sociales, el mandato de los consejeros tendrá una duración de seis años, aunque podrán ser reelegidos una o más veces. Excepcionalmente, según resulta del artículo 8 del Reglamento del Consejo de Administración modificado con esta misma fecha en aras de las recomendaciones de buen gobierno recogidas en el Código Unificado, se establece que los consejeros independientes no permanecerán como tales durante un periodo continuado superior a doce años.

Las propuestas de nombramiento o reelección de consejeros que el Consejo de Administra-

ción somete a la Junta General, así como los acuerdos de nombramiento adoptados por el propio Consejo en uso de su facultad de cooptación, se aprobarán por el Consejo de Administración:

- a propuesta del Comité de Retribuciones y Nombramientos, en el caso de los consejeros independientes; y
- previo informe del Comité de Retribuciones y Nombramientos, en el caso de los restantes consejeros.

Toda propuesta, ya sea de nombramiento o ratificación, deberá contener una explicación concisa del carácter del consejero cuyo nombramiento o ratificación se propone.

El Consejo de Administración y el Comité de Retribuciones y Nombramientos velarán para que:

- el nombramiento de consejeros recaiga en personas que, además de cumplir los requisitos legales y estatutarios, tengan la competencia, experiencia y prestigio profesional adecuados al ejercicio de sus funciones; y
- los procedimientos de selección no adolezcan de sesgos implícitos que obstaculicen la selección de consejeros.

Se establecen programas de orientación para proporcionar a los nuevos consejeros un conocimiento rápido y suficiente de la Sociedad y su Grupo.

Remoción y sustitución de los consejeros:

- 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 tendrá la facultad de elevar al Consejo las propuestas de re-

moción que considere convenientes para que éste, a su vez, una vez aprobadas, las eleve a la Junta General para su aprobación.

- Respecto a los consejeros independientes, se establece una situación de protección especial en aras de la recomendaciones de buen gobierno recogidas en el Código Unificado, por cuanto que el Consejo de Administración no podrá proponer el cese de ningún consejero independiente antes del cumplimiento del periodo estatutario para el que hubiera sido nombrado, salvo cuando concurra justa causa, apreciada por el Consejo y previo informe del Comité de Retribuciones y Nombramientos.
- Con arreglo a lo dispuesto en el artículo 8.2 del Reglamento del Consejo de Administración, los consejeros están obligados a poner su cargo a disposición del Consejo y formalizar la correspondiente dimisión en los siguientes casos:
 - Cuando cumplan la edad de setenta años.
 - Cuando incurran en alguno de los supuestos de incompatibilidad o prohibición legalmente establecidos.
 - Cuando resulten gravemente amonestados por el Comité de Retribuciones y Nombramientos por haber infringido sus obligaciones como consejeros.
 - Cuando puedan poner en riesgo los intereses de la Sociedad o perjudicar su crédito y reputación. En este sentido si un consejero resultara procesado o se dictara contra él auto de apertura de juicio oral por alguno de los delitos señalados en el artículo 124 de la Ley de Sociedades Anónimas, el Consejo examinará el caso tan pronto como sea posible y, a la vista de sus circunstancias concretas, decidirá si procede o no que el consejero continúe en su cargo.

- Cuando siendo consejeros independientes, hayan permanecido en el ejercicio de su cargo durante un periodo continuado de doce años.
- Cuando siendo consejeros dominicales, el accionista a quien representen venda íntegramente su participación accionarial o cuando dicho accionista rebaje su participación accionarial hasta un nivel que exija la reducción del número de sus consejeros dominicales.
- El consejero que cese o dimita antes de finalizar su mandato deberá explicar mediante carta dirigida a todos los miembros del Consejo las razones por las que cesa o dimite de su cargo.

En cuanto a la modificación de los Estatutos Sociales, el procedimiento general viene regulado en el artículo 144 de la Ley de Sociedades Anónimas, que exige su aprobación por la Junta General de Accionistas con las mayorías previstas en el artículo 103 de la citada Ley. El apartado (h) del artículo 5 del Reglamento de la Junta General de Accionistas habilita expresamente a la Junta para modificar los Estatutos Sociales de la Sociedad.

8.8. Poderes de los miembros del consejo de administración y, en particular, los relativos a la posibilidad de emitir o recomprar acciones

Conforme a lo establecido en el artículo 25 de los Estatutos Sociales, el Consejo de Administración ostenta la representación de la Sociedad y tiene las más amplias facultades de gestión, administración y representación de la Sociedad, pudiendo realizar toda clase de actos sean de administración, disposición o gravamen y formalizar toda clase de contratos, sin más limitaciones que las determinadas por las facultades atribuidas a las Juntas Generales. En el artículo 4 del Reglamento del Consejo se enumeran de un modo exhaustivo las faculta-

des cuyo ejercicio se reserva el Consejo.

La Sociedad no cuenta con una Comisión Ejecutiva, ni tampoco tiene formalmente un Consejero Delegado, si bien, el Presidente del Consejo desarrolla la función de primer ejecutivo de la Sociedad, para lo cual se le ha otorgado a su favor una delegación de facultades de alcance similar a la de un Consejero Delegado. No existe ningún apoderamiento a favor de los restantes miembros del Consejo de Administración de la Sociedad.

En cuanto a la posibilidad de comprar o emitir acciones, la Junta General de Accionistas de fecha 17 de mayo de 2007 autorizó al Consejo de Administración, 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 hasta el límite permitido por la Ley. La autorización se extiende a las adquisiciones que, dentro del límite indicado, lleven a cabo sociedades filiales de Uralita. El precio de adquisición será el correspondiente a la cotización en Bolsa del día en que se realice o el autorizado, en su caso, por el órgano bursátil competente. La presente autorización durará 18 meses y en virtud de la misma quedó sin efecto la concedida en la Junta General de 22 de junio de 2006.

8.9. Acuerdos significativos que haya celebrado la sociedad y que entren en vigor, sean modificados o concluyan en caso de cambio de control de la sociedad a raíz de una oferta pública de adquisición, y sus efectos, excepto cuando su divulgación resulte seriamente perjudicial para la sociedad

No existen acuerdos significativos que haya celebrado la Sociedad y que entren en vigor, sean modificados o concluyan en caso de cambio de control de la Sociedad a raíz de una oferta pública de adquisición.

8.10. Acuerdos entre la sociedad y sus cargos de administración y dirección o empleados que dispongan de indemnizaciones cuando éstos dimitan o sean despedidos de forma improcedente o si la relación laboral llega a su fin con motivo de una oferta pública de adquisición

No existe ningún acuerdo entre la Sociedad y sus cargos de administración y dirección o empleados que dispongan indemnizaciones cuando éstos dimitan o sean despedidos de forma improcedente o si la relación laboral llega a su fin con motivo de una oferta pública de adquisición.



Financial Information

Auditors' report

Consolidated annual financial statements

Management report

Translation of a report originally issued in Spanish based on our work performed in accordance with generally accepted auditing standards in Spain. In the event of a discrepancy, the Spanish-language version prevails.

AUDITORS' REPORT ON CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS

To the Shareholders of Uralita, S.A.:

We have audited the consolidated financial statements of the URALITA GROUP (made up of Uralita, S.A. and subsidiaries) comprising the consolidated balance sheet at 31 December 2007 and the related consolidated income statement, consolidated cash flow statement, consolidated statement of changes in equity and notes to the consolidated financial statements for the year then ended. The preparation of these consolidated financial statements is the responsibility of the Parent's directors. Our responsibility is to express an opinion on the consolidated financial statements taken as a whole based on our audit work performed in accordance with generally accepted auditing standards in Spain, which require examination, by means of selective tests, of the evidence supporting the consolidated financial statements and evaluation of their presentation, of the accounting policies applied and of the estimates made.

For comparison purposes the Parent's directors present, in addition to the consolidated figures for 2007 for each item in the consolidated balance sheet, consolidated income statement, consolidated cash flow statement and consolidated statement of changes in equity, the figures for 2006. Our opinion refers only to the consolidated financial statements for 2007. On 30 March 2007, we issued our auditors' report on the 2006 consolidated financial statements, in which we expressed an unqualified opinion.

In our opinion, the accompanying consolidated financial statements for 2007 present fairly, in all material respects, the consolidated equity and consolidated financial position of the Uralita Group at 31 December 2007 and the consolidated results of its operations, the changes in the consolidated equity and its consolidated cash flows for the year then ended, and contain the required information, sufficient for their proper interpretation and comprehension, in conformity with International Financial Reporting Standards as adopted by the European Union applied on a basis consistent with that of the preceding year.

The accompanying consolidated directors' report for 2007 contains the explanations which the Parent's directors consider appropriate about the Group's situation, the evolution of its business and other matters, but is not an integral part of the consolidated financial statements. We have checked that the accounting information in the consolidated directors' report is consistent with that contained in the consolidated financial statements for 2007. Our work as auditors was confined to checking the consolidated directors' report with the aforementioned scope, and did not include a review of any information other than that drawn from the consolidated companies' accounting records.

DELOITTE, S.L.

Registered in ROAC under no. S0692



José Manuel Rodríguez

26 March 2008

Uralita Group

Consolidated annual financial statements for the year ended 31 December 2007

Statements for the year ended 31 December 2007

CONSOLIDATED BALANCE SHEETS AT 31 DECEMBER (Thousands of euros)

	2007	2006
NON-CURRENT ASSETS	688,067	623,831
Goodwill	56,857	43,894
Intangible assets	7,021	17,667
Property, plant and equipment	494,933	445,636
Deferred tax assets	123,255	113,566
Other non-current assets	6,001	3,068
CURRENT ASSETS	367,116	340,129
Inventories	106,788	89,286
Trade and other receivables	208,814	178,652
Other current financial assets	29,492	47,321
Cash and cash equivalents	21,118	23,420
Other current assets	904	1,450
NON-CURRENT ASSETS HELD FOR SALE	5,997	10,394
TOTAL ASSETS	1,061,180	974,354
TOTAL EQUITY	553,377	511,314
Issued capital	142,200	142,200
Share premium	43,574	59,518
Reserves attributable to equity holders of the parent	38,038	38,038
Reserves at consolidated companies	138,633	116,995
Valuation adjustments	(2,720)	-
Profit (loss) for the year attributable to equity holders of the parent	85,424	47,294
Translation differences	(8,915)	(4,542)
Equity attributable to equity holders of the parent	436,234	399,503
Minority interests	117,143	111,811
NON-CURRENT LIABILITIES	207,065	175,698
Interest-bearing loans and borrowings	123,219	123,079
Derivative financial instruments	3,885	4,270
Provisions	47,517	27,010
Deferred income	9,163	10,936
Deferred tax liabilities	3,969	-
Other non-current liabilities	19,312	10,403
CURRENT LIABILITIES	300,738	287,342
Interest-bearing loans and borrowings	28,854	1,228
Other current financial liabilities	24,920	39,965
Trade payables	113,538	111,135
Other current liabilities	133,426	135,014
TOTAL EQUITY AND LIABILITIES	1,061,180	974,354

The accompanying Notes 1 to 26 are an integral part of the consolidated balance sheet at 31 December 2007.

CONSOLIDATED INCOME STATEMENT FOR THE YEARS ENDED 31 DECEMBER 2006 AND 2005
 (Thousands of euros)

	2007	2006
Revenue	1,094,875	1,005,203
Other operating income	12,000	12,371
Increase in inventories of finished goods and work in process	10,681	(7,450)
Supplies	(399,254)	(370,474)
Employee benefits expense	(168,656)	(162,239)
Depreciation and amortisation	(45,716)	(42,564)
Other operating expenses	(329,133)	(305,793)
OPERATING PROFIT	174,797	129,054
Finance costs	(9,410)	(10,912)
Finance revenues	3,063	961
Net exchange gains (losses)	134	(284)
Share of profit (loss) of companies accounted for by the equity method	356	356
Gain (loss) on disposal and measurement of non-current assets	1,654	27,192
Net impairment losses (reversal)	182	(5,898)
Other gains and losses	(25,741)	(18,786)
PROFIT BEFORE TAXES	145,035	121,683
Income tax expense for the year	(36,563)	(37,251)
Adjustment to income tax expense for previous years	(2,932)	(13,842)
PROFIT FOR THE YEAR	105,540	70,590
Attributable to:		
Equity holders of the parent	85,424	47,294
Minority interests	20,116	23,296
	105,540	70,590
EARNINGS PER SHARE (euros)		
Basic and diluted	0.43	0.24

The accompanying Notes 1 to 26 are an integral part of the consolidated income statement for the year ended 31 December 2007.

CONSOLIDATED STATEMENT OF CHANGES IN EQUITY FOR THE YEARS ENDED 31 DECEMBER 2007 AND 2006 (Thousands of euros)

	Issued capital	Share premium	Reserves attributable to equity holders of the parent	Reserves consolidated companies	Valuation adjustments	Profit (loss) for the year attributable to equity holders of the parent	Translation differences	Equity attributable to equity holders of the parent	Minority interests	TOTAL EQUITY
Balance at 31 December 2005	142,200	59,518	28,205	114,239		35,184	(4,443)	374,903	97,614	472,517
Distribution of 2005 profit			9,833	3,625		(35,184)		(21,726)	(8,945)	(30,671)(*)
Foreign currency translation of financial statements				433			(94)	339	9	348
Changes in consolidation scope and investments				154			(5)	149	(163)	(14)
Change in fair value of hedging instruments			(1,456)				(1,456)		(1,456)	
Other										
Profit for the year 2006						47,294		47,294	23,296	70,590
Balance at 31 December 2006	142,200	59,518	38,038	116,995		47,294	(4,542)	399,503	111,811	511,314
Transfers				2,989	(2,989)					
Distribution of 2006 profit		(15,944)		15,838		(47,294)		(47,400)	(12,376)	(59,776)(*)
Foreign currency translation of financial statements				693			(4,315)	(3,622)		(3,622)
Changes in consolidation scope and investments				2,118			(58)	2,060	(2,408)	(348)
Hedging instruments. Transfer to profit and loss					(1,154)			(1,154)		(1,154)
Change in fair value of hedging instruments				1,423			1,423		1,423	
Profit for the year 2007						85,424		85,424	20,116	105,540
Balance at 31 December 2007	142,200	43,574	38,038	138,633	(2,720)	85,424	(8,915)	436,234	117,143	553,377

(*) Dividends paid by the parent company and by subsidiaries to minority interests

The accompanying Notes 1 to 26 are an integral part of the consolidated statement of changes in equity for the year ended 31 December 2007.

**CONSOLIDATED CASH FLOW STATEMENT FOR THE YEARS ENDED
31 DECEMBER 2007 AND 2006 (Thousands of euros)**

	2007	2006
CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES		
Profit before taxes	145,035	121,683
Adjustments:		
Operating income	(5,677)	(2,927)
Depreciation of property, plant and equipment and amortisation of intangible assets	45,716	42,564
Allocation / (Reversal) of current provisions, net	8,824	8,036
Other operating expenses	5,364	1,871
Net finance costs	5,831	10,235
Share of profit (loss) of companies accounted for by the equity method	(356)	(356)
Gain (loss) on disposal and measurement of non-current assets	(1,654)	(27,192)
Net impairment loss/ (reversal) on assets	(182)	5,898
Provisions and other income or losses	20,884	19,521
Net cash flows from operating activities before changes in working capital	223,785	179,333
Increase / (Decrease) in working capital and other financial assets	(47,012)	(33,361)
Cash flows from operations	176,773	145,972
Income tax paid	(39,098)	(34,542)
NET CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES	137,675	111,430
CASH FLOWS FROM INVESTING ACTIVITIES		
Investments:		
Property, plant and equipment and intangible assets	(81,295)	(58,398)
Financial assets	(15,983)	(1,433)
Disposals:		
Property, plant and equipment and intangible assets	6,835	91,468
Other non-current assets	511	180
NET CASH FLOWS FROM INVESTING ACTIVITIES	(89,932)	31,817
CASH FLOWS FROM FINANCING ACTIVITIES		
Dividends paid	(59,776)	(30,671)
Interest paid	(5,691)	(8,290)
Proceeds from borrowings	15,442	-
Repayment of borrowings	(20)	(91,823)
NET CASH USED IN FINANCING ACTIVITIES	(50,045)	(130,784)
NET INCREASE / (DECREASE) IN CASH AND CASH EQUIVALENTS	(2,302)	12,463
Cash and cash equivalents at 1 January	23,420	10,957
CASH AND CASH EQUIVALENTS AT 31 DECEMBER	21,118	23,420

The accompanying Notes 1 to 26 are an integral part of the consolidated cash flow statement for the year ended 31 December 2007.

Notes to the consolidated financial

Statements for the year ended 31 December 2007

1. CORPORATE INFORMATION

Uralita, S. A. ("the Company" or "the parent company") is parent company to a Group of companies which, taken as a whole, engages in the manufacture and sale of construction industry products.

The Company was incorporated in Spain on 6 August 1920 in accordance with Spanish Corporation Law. Its registered office is located at Paseo de Recoletos, 3 in Madrid.

Uralita, S.A. is required to prepare its own financial statements and the consolidated financial statements of the Group.

The Group carries out its business through the companies detailed in Appendix I. Its main businesses, which in accordance with IAS 14 the Group has determined to be its primary segment reporting format, are the following:

- Insulation
- Gypsum
- Roofing
- Pipe Systems

2. BASIS OF PRESENTATION AND ACCOUNTING PRINCIPLES

2.1. Basis of presentation

The consolidated financial statements of the Uralita Group for 2007 have been prepared by the Directors of the parent company at a meeting of its Board of Directors held on 25 March 2008, from the Company's accounting records and those of the rest of the companies comprising the Group to give a true and fair view of the Group's net worth and financial situation at 31 December 2007 and the consolidated results of its operations, changes in equity and cash flows for the year then ended.

The financial statements have been prepared applying the accounting principles included in the International Financial Reporting Standards (IFRS) adopted by the European Union in accordance with the provisions of Regulation (CE) no. 1606/2002 of the European Parliament and of the Council of 19 July. In Spain, the obligation to present consolidated annual financial statements under EU-approved IFRS was established in the Final Disposition No 11 of Law 62/2003, of December 30, on Fiscal, Administrative and Social Measures. Note 4 sets out obligatory accounting principles and policies and measurement bases applied and the alternatives legally permitted in this respect. No standards have been applied early.

The Group's annual consolidated accounts and the accounts of the companies comprising the Group for 2007 are pending approval at their respective General Shareholders' Meetings. The parent company's Directors expect the financial statements to be approved without significant changes. The Group's annual consolidated accounts for 2006 were approved at the General Shareholders' Meeting of Uralita, S.A. held 19 May 2007.

The Group's consolidated financial statements are presented in euros. Foreign operations are recorded applying the policies established in Note 2.3.c.

2.2. Adoption of new standards and interpretations

Standards and interpretations effective in 2007

In 2007, the Group adopted IFRS 7 Financial Instruments: Disclosures in 2007, which took effect on 1 January 2007 for years begun on or after that date, as well as amendments to IAS 1 Presentation of Financial Statements, with respect to capital disclosures.

Pursuant to the adoption of IFRS 7 and the amendments to IAS 1, the qualitative and

quantitative disclosures in the consolidated annual financial statements with respect to consolidated annual financial statements with respect to financial instruments and capital management detailed in notes 11, 14 and 20 have been expanded.

In addition, four IFRIC interpretations became effective for this first time in this reporting period: IFRIC 7 Applying the Re-statement Approach under IAS 29 Financial Reporting in Hyperinflationary Economies, IFRS 8 Scope of IFRS 2, IFRIC 9 Reassessment of Embedded Derivatives and IFRIC 10 Interim Financial Reporting and Impairment. The adoption of these interpretations has not had any impact on the Group's consolidated annual financial statements.

Standards and interpretations not yet effective

At the date of preparation of these annual financial statements, the following standards and interpretations had been published by the IASB but had not become effective, either because their effective date was subsequent to the date of the consolidated annual financial statements or because they had yet to be endorsed by the European Union:

Standards and amendments to standards		Mandatory application for years beginning on or after:
IFRS 8	Operating Segments	1 January 2009
Revision of IAS 23 (*)	Borrowing costs	1 January 2009
Revision of IAS 1 (*)	Presentation of financial statements	1 January 2009
Revision of IFRS 3 (*)	Business Combinations	1 July 2009
Amendment to IAS 27 (*)	Consolidated and Separated Financial Statements	1 July 2009
Amendment to IFRS 2 (*)	Share-based Payment	1 January 2009
Interpretations		
IFRIC 11	IFRS 2 – Group and Treasury Share Transactions	1 March 2007
IFRIC 12 (*)	Service Concession Agreements	1 January 2008
IFRIC 13 (*)	Customer Loyalty Programmes	1 July 2008
IFRIC 14 (*)	IAS 19 - The Limit on a Defined Benefit Asset Minimum Funding Requirements and their Interaction	1 January 2008

(*) Standards and interpretation not adopted by the European Union at the date of preparation of these financial statements.

The Directors have assessed the impact of applying the standards and interpretations detailed above, reaching the conclusion that they would not make a significant change on these financial statements

2.3. Consolidation principles

a. Subsidiaries

Subsidiaries are defined as those companies included in the consolidation scope over which the Parent Company, directly or indirectly, manages by virtue of ownership of a majority of the voting rights in their representation and decision-making bodies or has the capacity to exercise control over. Under IAS 27, control is understood as the ability to govern the financial and operating policy of an investee so as to obtain benefits from its activities.

The financial statements of subsidiaries are consolidated using the full consolidation method. Therefore, all material balances and results of transactions carried out between consolidated companies have been eliminated on consolidation.

If necessary, adjustments are made to the financial statements of subsidiaries to unify the accounting policies used with those of the Group, one of the main ones being the capitalisation of recoverable tax credits not recorded in the subsidiaries.

Third-party interests in Group equity and profit are presented in "Minority interests" on the consolidated balance sheet and income statement, respectively.

Results of subsidiaries acquired or disposed of during the year are included in the consolidated income statement from the effective date of acquisition or until the effective date of disposal, as appropriate.

Appendix I details the subsidiaries and related information (name, country of incorporation, percentage ownership by the parent company).

b. Associates

Associates are entities over which the Company has significant influence and which are neither a subsidiary nor a joint venture. Usually, this influence is evidenced by a direct or indirect holding of 20% to 50% of the investee's voting rights.

The impact of associates on the consolidated financial statements is not significant.

c. Translation differences

The various captions in the balance sheets and income statements of companies whose financial statements are presented in other currencies have been translated to euros using the following criteria:

- Assets and liabilities were translated at the official year-end exchange rates.
- Capital and reserves were translated at historical exchange rates.
- The income statements were translated at the average exchange rates for the year.

The differences arising from the application of these criteria have been included under "Equity - Translation differences". These differences are recognised in revenue or expenses in the period in which the investment that gave rise to them was, totally or partially, realised or sold.

d. Changes in consolidation scope

There were no significant changes to the consolidation scope in 2006. On 31 August 2007,

Uralita Tejados, S.A. (of which the Group owns 53%) acquired the entire share capital of Cerámica Collado, S.A. and Campos Fábrica Cerámica, S.A.R.L., based in Spain and Portugal, respectively and which were the roofing businesses for French group, Imerys in the Iberian peninsular.

The contribution of the acquired companies to the balance sheet at 31 December 2007 and the 2007 income statement is not significant.

3. DISTRIBUTION OF PROFIT

The Board of Directors of Uralita, S.A. will propose to the shareholders at the Annual General Meeting the distribution of a dividend representing practically all of the 2007 consolidated profit and amounting to €84,925 thousand; of which €38,711 thousand is to be charged against the parent company's 2007 profit, €43,574 thousand against share premium and €2,640 thousand against the parent company's unrestricted reserves.

The proposed dividend is subject to approval by shareholders at the Shareholders' Meeting and is not included as a liability in these consolidated annual financial statements.

4. MAIN ACCOUNTING PRINCIPLES

The main accounting principles and measurement bases used in the preparation of the Group's consolidated financial statements in compliance with the IFRS adopted by the European Union are as follows:

4.1. Goodwill

Goodwill generated on consolidation represents the excess of the cost of acquisition over the Group's share in the fair value of the iden-

tifiable assets and liabilities in a subsidiary or a jointly-controlled entity at the acquisition date.

Any positive difference between the cost of equity investments in consolidated companies and their corresponding carry-ing amount at acquisition, adjusted on the first date of first consolidation is allocated as follows:

- If the excess can be allocated to specific assets and liabilities of the companies acquired, by writing up the carrying value of assets (or writing down the carrying value of liabilities) where their market value is in excess of (or less than) the carrying amounts recorded on their balance sheets and which enjoy a similar accounting treatment to the Group's equivalent assets (or liabilities): amortisation, accrual, etc.
- If it can be allocated to specific intangible assets, by recognising it specifically on the consolidated balance sheet whenever the fair value on the acquisition date can be measured reliably.
- The remaining differences are recorded as goodwill, which is allocated to one or more specific cash-generating units.

Goodwill is only recognised when acquired in consideration and therefore represents a payment made by the acquiring entity for future financial benefits from the acquired entity's assets that are not individually and separately identified and recognised.

Goodwill is not amortised. Until 1 January 2004, the IFRS transition date, goodwill was amortised systematically on a straight-line basis. Accordingly, goodwill on acquisitions before that date is recognised at the amounts shown at the transition. The Group tests goodwill via an "impairment test" at the close of each financial year for indications of any permanent loss in value that

would reduce the recoverable amount of the goodwill to less than the carrying amount. Any losses are taken to the income statement.

For the purpose of impairment testing, goodwill is allocated to each of the Group's cash-generating units or groups of cash-generating units. A cash-generating unit's recoverable amount is the higher of value in use and potential net selling price.

4.2. Intangible assets

Intangible assets, which mainly relate to software and trademarks, are initially recognised at acquisition or development cost and subsequently carried at cost less any accumulated amortisation and any accumulated impairment losses.

The Uralita Group considers that all its intangible assets have finite lives and amortises them on a straight-line basis, applying similar criteria to those used in the depreciation of its property, plant and equipment, considering estimated useful lives between three and five years.

4.3. Property, plant and equipment

Property, plant and equipment are stated at cost less accumulated depreciation and any accumulated impairment. In some cases, cost includes past revaluations made in accordance with various enabling legislation, including Royal Decree-Law 7/1996 (see Note 11.4).

It also includes the values assigned in the acquisition of companies. At 31 December 2007 and 2006, these amounted to €9,137 and €9,333 thousand, respectively.

The costs of expansion, modernisation or improvements leading to increased productivity,

capacity or efficiency or to a lengthening of the useful lives of the assets are capitalised as an increase in the cost of the corresponding asset. Repairs and maintenance expenses are expensed currently.

Companies' own work on property, plant and equipment is recorded at the accumulated cost (external costs, in-house costs determined on the basis of the warehouse materials consumed in-house and manufacturing costs incurred).

Property, plant and equipment are depreciated on a straight-line basis at annual rates based on the years of estimated useful life of the related assets. The rates used are the following:

	Years of estimated useful life
Buildings	33 / 50
Plant	10 / 20
Machinery	10 / 20
Tools	5 / 8
Furniture and fittings	10 / 15
Data processing equipment	4
Transport equipment	6 / 7

Land is considered to have an indefinite useful life and therefore is not depreciated.

4.4. Non-current assets held for sale

Non-current assets classified as held for sale are carried at the lower of carrying amount and fair value less costs to sell.

An item is classified as held for sale if its carrying amount will be recovered principally through a sale transaction rather than through continuing use. This condition is deemed to have been met only when disposal is highly probable and the asset is available for immediate sale in its current state, and the sale is expected to be concluded within one year from the date of classification.

4.5. Impairment of property, plant and equipment and intangible assets excluding goodwill

At each balance sheet date, the Group reviews the carrying values of its property, plant and equipment and intangible as-sets to determine if there are indications that the assets have been impaired. If there are indications of impairment, the recoverable amount of the assets is calculated to determine any potential impairment loss. Where the asset does not generate cash inflows that are independent of those from other assets, the Group estimates the recoverability of the cash-generating unit to which the asset belongs.

An asset's recoverable amount is the higher of its fair value less costs to sell and value in use. In assessing value in use, the estimated future cash flows are discounted to their present value using a pre-tax discount rate that reflects current market assessment of the time value of money and the risks specific to the asset for which the future cash flow estimates have not been adjusted.

Where the carrying amount exceeds the recoverable amount of an asset (or cash-generating unit), the asset (or cash-generating unit) is written down to its recoverable amount. An impairment loss is immediately recognised as an expense, except where the asset is stated at revalued cost, in which case the impairment loss is recognised as a decrease to the revaluation reserve.

When an impairment loss is subsequently reversed, the carrying amount of the assets (cash-generating unit) is increased to the revised estimate of the recoverable amount. That increased amount cannot exceed the carrying amount that would have been determined had no impairment loss been recognised for the asset (cash-generating unit) in prior years. Such reversal is recognised in profit or loss unless

the asset is carried at revalued amount, in which case the reversal is treated as an increase in the revaluation reserve.

4.6. Leases

Finance leases are those that transfer to the lessee substantially all the risks and benefits incidental to ownership of the leased asset. Other leasing arrangements are classified as operating leases.

Finance leases

When the consolidated companies act as lessee the cost of the leased assets is recognised in the consolidated balance sheet under the appropriate item for the type of asset leased and a liability is simultaneously recognised for the same amount (this amount is determined as the lower of the fair value of the leased asset and the present value of all amounts due to the lessor plus, where relevant, the exercise price of the call option). These assets are amortised on the same basis as property, plant and equipment for own use.

In both cases, finance revenue and costs arising from the leases are credited or debited to the consolidated income statement such that the yield remains constant over the life of the lease.

Operating leases

When the consolidated companies act as lessor, they recognise the acquisition cost of the leased assets under "Property, plant and equipment". These assets are amortised on the same basis as other similar property, plant and equipment for own use and income from the leases is recognised in the income statement by the straight-line method.

When consolidated companies act as lessees, leasing expenses, including any incentives

granted by the lessor, are taken to the consolidated income statement evenly throughout the lease period.

4.7. Inventories

Inventories of raw materials and other goods purchased from third parties are stated at the lower of cost (average price) or market value.

Finished goods and work in progress are valued at the lower of production cost (average real cost), including raw materials, direct labour costs and manufacturing overheads, and market value.

Obsolete, defective or slow-moving inventories are valued at their lowest realisable value.

4.8. Financial assets and liabilities

Trade receivables

Financial assets held by the Group basically relate to receivables generated by consolidated companies, which are recognised in the accompanying consolidated balance sheet under "Trade and other accounts receivable". These assets are recognised at the nominal amount (considered to be equivalent to fair value) less any provisions for possible insolvency risks.

Cash and cash equivalents

"Cash" includes both cash and sight deposits. "Cash equivalents" are short-term investments maturing in less than three months and which are not subject to a significant risk of change in value and, as a result, are recognised at nominal value. These assets bear interest at an average annual rate of 4.4%.

Financial liabilities

- Bonds and other long-term marketable securities

These are measured at amortised cost using the effective interest rate method less any directly attributable issue costs. Amortised cost is the amount initially recognised minus principal repayments, plus or minus the cumulative amortisation of any difference between the initially recognised amount and the maturity amount. Variations between the initial amount and the maturity amount that do not derive from the repayment of principal are recognised in the consolidated income statement for the year.

- Bank loans

Interest-bearing bank loans are recognised at the amount received less directly attributable transaction costs. Finance costs, including premiums payable on settlement or repayment and direct issuing costs, are booked according to accrual criteria in the income statement using the effective interest method and are incorporated to the carrying amount of the instrument if not paid during the period in which they accrue.

- Trade and other payables

Trade payables are non-interest bearing and are recognised at nominal value, which is equal to their fair value.

Derivative financial instruments and hedge accounting

The Group's activities primarily expose it to financial risks from fluctuations in foreign exchange rates and interest rates. To hedge these risks, the Group uses currency swaps and interest-rate hedges. The Group does not use derivative instruments for speculative purposes.

The use of derivatives is governed by the Group policies approved by the Directors,

which publishes in writing these principles on the use of derivatives.

At the start of the hedge period, the Group formally designates and documents the hedge transactions, together with the aims and strategy it has with regards to them. Recording the hedge transactions is only applicable when the hedge is expected to be highly effective at the start of the hedge period and in subsequent years in terms of mitigating the changes in fair value or in the cash flows attributable to the hedged risk, during the period for which the hedge has been assigned (prospective analysis) and the real level of effectiveness, whenever it can be measured reliably, falls within a range of 80% - 125% (retrospective analysis).

The Group's policy is to hedge financing for which there is a firm commitment, and not forecast transactions: if cash flow hedges for forecast transactions occurred, the Group would evaluate whether these transactions were highly probable and if they were exposed to changes in cash flows and could theoretically affect the profit (loss) for the year.

If the cash flow hedge for the firm commitment or the forecast transaction gives rise to the recognition of a non-financial asset or liability, when the asset or liability is recognised, the gains or losses associated with the hedge, previously recorded under equity, are included in the initial valuation of the asset or liability. Conversely, for hedges which do not give rise to the recognition of a non-financial asset or liability, the deferred amounts in equity are recognised in the income statement in the same period in which the hedged item affects the net results.

Changes in the fair value of derivatives that are designated and qualify as fair value hedges are recorded in profit or loss immediately, together with any changes in the fair value of the hed-

ged item that is attributable to the hedged risk.

Hedge accounting is discontinued when the hedging instrument expires or is sold, terminated or exercised, or no longer qualifies for hedge accounting. Any accumulated gains or losses on the hedging instrument remain in equity until the forecast transaction occurs. When the transaction is no longer expected to occur, the cumulative gain or loss that was deferred in equity is transferred to profit or loss.

4.9. Classification of current and non-current

In the accompanying consolidated balance sheet, financial assets and liabilities are classified according to their maturity. Those due to be settled in 12 months or less are classified as current and those due to be settled after 12 months from the balance sheet date as non-current.

Loans repayable in the short term whose long-term financing is assured at the Company's discretion via available long-term credit facilities are classified as non-current liabilities.

4.10. Post-employment benefits

Uralita, S.A. and some of its Spanish subsidiaries have undertaken commitments in respect of supplementary post-retirement benefits for certain groups of retired or disabled employees and under other captions.

The Spanish companies have arranged external coverage for these commitments with non-Group Spanish insurance companies. These defined contribution contracts provide full payment of the benefits at no additional cost to the companies, except, in the case of Uralita, S.A., expenses arising from changes in estimated salary and social security pension variables.

For foreign subsidiaries, the amounts considered sufficient to meet the commitments accrued at 31 December 2007 and 2006 are recorded on the liabilities side on the balance sheets at that date under "Provisions" (see Note 12). The liabilities are estimated by actuarial valuation methods, with the gains and losses recognised as income or expense in the year.

4.11. Termination indemnities

Under current labour legislation, employers are required to make indemnity payments to employees terminated without just cause. The cost of these indemnities is recorded in the year in which the termination of the employee's contract is agreed on.

The Group's policy is to record provisions for future payments arising from these plans at the time the restructuring is approved by the Directors, publicly announced and communicated to employees based on the best available estimates of the potential costs in accordance with the corresponding actuarial studies.

At 31 December 2007 and 2006 liabilities relating to existing redundancy plans were recorded under "Provisions" on the consolidated balance sheet at that date.

4.12. Provisions

The Group's consolidated financial statements contain all provisions that cover obligations existing at the balance sheet date arising as a consequence of past events that could give undermine the companies' equity, the nature of which is certain but the amount and timing of which cannot be determined. This includes all provisions where the probability of having to cover the commitments is estimated to be higher than the probability of not having to cover the commitments.

Provisions, which are estimated based on the best available information as to the consequences of the events giving rise thereto and which are re-estimated at each reporting date, are applied to meet the specific and probable risks for which they were initially recognised and are reversed, totally or partially, whenever said risks disappear or diminish.

Unsettled claims and litigation

At year-end 2007 certain judicial proceedings and claims made against consolidated companies arising in the ordinary course of business were still underway. The Group's legal counsel and Directors estimate that the resolution of these proceedings and claims will produce no significant effect on the financial statements of the years in which they are re-solved.

Provisions for guarantees

Provisions for the cost of guarantees provided are recognised at the date of sale of the related products based on the Directors' best estimate of the expense and the amount necessary to settle the Group's liability.

4.13. Deferred income

This corresponds primarily to non-repayable capital grants, which are measured at the amount given and taken to profit or loss under "Other operating income" in proportion to the periodic depreciation of the subsidised assets, except in the case of non-depreciable assets, the subsidies for which are recognised in income in the year in which the related assets are disposed of or derecognised.

4.14. Revenue recognition

Sales of goods are recognised when the significant risks and rewards of ownership of the goods have passed to the buyer. This normally coincides with delivery of the good sold.

Revenue is calculated at the fair value of the payment to be received and represents the amounts receivable for the goods delivered and the services provided as part of the company's ordinary course of business, less discounts, VAT, and other sales taxes.

Interest income is recognised as interest accrued on a time basis according to the outstanding principal and the effective interest rate charged, which is the rate that exactly discounts estimated future cash receipts over the life of the financial asset from the net carrying amount of the asset.

Dividend revenue from investments is recognised when the rights of the shareholders to receive the dividend payment have been established.

4.15. Income tax; deferred tax assets and liabilities

The expense for income tax for each year is calculated on the basis of the accounting profit before taxes, increased or decreased, as appropriate, by the permanent differences from taxable income.

Uralita S.A. files a consolidated tax statement with the Spanish subsidiaries in which it holds more than 75% of the share capital. The remaining Group companies file individual statements.

The Group's policy is to recognise the tax credit from the future offset and use of loss carry-forwards and deductions to the extent allowed by its estimates of future earnings for both the companies comprising the consolidated tax group and those that file taxes individually. The tax credit is recognised under "Income tax expense for the year" in the accompanying consolidated income statement.

In addition, "Deferred tax assets" and "Deferred tax liabilities" in the consolidated balance

sheets reflect the impact of temporary differences identified on tax items that are expected to be either recoverable or payable arising from differences between the carrying amounts of the assets and liabilities in the financial statements and the corresponding tax bases. These amounts are measured by applying to the temporary differences the tax rate that is expected to apply when the asset is realised or the liability is settled.

Deferred tax liabilities are recognised for all taxable temporary differences except where the temporary difference arises from the initial recognition of goodwill, whose amortization is not deductible, or the initial recognition of an asset or liability in a transaction that is not a business combination and affects neither the accounting profit nor taxable profit or loss.

Deferred income tax assets are recognised for all identified temporary differences to the extent that it is probable that consolidated companies will have taxable profit available against which the deductible temporary differences can be utilised except where this relates to the initial recognition of an asset or liability in a transaction that is not a business combination and that affects neither the accounting profit nor taxable profit or loss.

Deferred tax assets and liabilities are reviewed at each balance sheet to verify they remain in force, with the appropriate corrections being made in accordance with the results of the review.

Law 35/2006 of 28 November on personal income tax and the partial amendments to the laws governing corporate taxation and the taxation of non-residents and personal income provide, inter alia, for a reduction over a period of two years in the general rate of corporate income tax, which until 31 December 2006 was 35%, as follows:

Tax period beginning on or after:	Tax rate
01.01.07	32.5%
01.01.08	30%

As a result, bearing in mind the year in which the corresponding reversal is likely, in 2006 the Company reassessed the amount of deferred tax assets and liabilities recognised in the consolidated balance sheet relating to Spanish companies. This led to a net charge of €13,045 thousand to "Adjustment to income tax expense for previous years" in the consolidated income statement for the year ended 31 December 2006.

The rates of corporate income tax were modified in several European countries in 2007. The impact on deferred tax assets and liabilities was estimated at €2,932 thousand and was charged to the 2007 income statement under "Adjustment to income tax expense for previous years".

4.16. Earnings per share

Basic earnings per share amounts are calculated by dividing net profit for the year attributable to ordinary equity holders of the parent by the weighted average number of ordinary shares outstanding during the year, excluding any parent company shares held as treasury shares by Group companies. As there are no potential ordinary shares that could dilute earnings for the Group, basic and diluted earnings per share for 2007 and 2006 are the same.

4.17. Foreign currency transactions

Transactions in foreign currency, i.e. currency other than the euro, which is the Company's functional currency, are initially recorded at the euro rate ruling at the date of the transaction. Exchange gains or losses arising on the settlement of foreign currency transaction balances are recognised in the consolidated income statement when they arise.

Receivables and payables in foreign currency at the balance sheet date are recorded in euros at the year-end exchange rate or the hedged exchange rate. Differences are taken to profit or loss for the year.

The Group uses forward currency contracts and options to hedge its exposure to non-euro currency risk (see Note 4.9 on the Group's policy with respect to recognising derivative financial instruments).

4.18. Consolidated cash flow statements

The consolidated cash flow statements are prepared using the indirect method and the terms used are defined as follows:

- Cash flows: inflows and outflows of cash and cash equivalents; cash equivalents are short-term investments that are highly liquid and have low risk that their value will change.
- Operating activities: activities typically carried out by the Company and any others that cannot be classified as investing or financing activities.
- Investing activities: the acquisition, disposal or use by other means of non-current assets and other investments not included in cash and cash equivalents.
- Financing activities: activities that result in changes in the size and composition of equity and liabilities that are not generated by operating activities.

4.19. CO₂ emission rights

Royal Decree 60/2005 approved the free assignment of CO₂ emission rights on an individual basis for each facility for the period 2005-2007. The rights granted to the Group have more than covered the real emissions. Therefore, the surplus rights were sold on the mar-

ket in 2007; the result of this sale is not significant.

The Group's policy is to record CO₂ emission rights as a non-amortisable intangible asset. The rights received free under the corresponding national CO₂ emission rights assignment plans are valued at the market price prevailing when the deferred income for the same amount is received.

This is recognised in the income statement under "Other operating income" as the CO₂ emissions to which they relate are produced.

The obligation to submit CO₂ emission rights for the CO₂ emissions during the year is recorded under the "Provisions" heading in the consolidated balance sheet, while the corresponding cost is recorded in "Other operating expenses" in the consolidated income statement. This obligation is valued at the same amount at which the CO₂ emission rights submitted to cover CO₂ emissions are recorded under "Intangible assets" in the consolidated balance sheet.

At 31 December of each year, the Group makes the necessary corrections to record rights at their market value on these dates if this is lower than the value when the rights were assigned.

4.20. Environmental matters

The consolidated companies treat as an expense of an environmental nature the payments made to personnel occupied exclusively with environmental tasks and the goods and purchases necessary for activity in this area, as well as the disposal of waste from operational activities. The remaining amounts related to environmental activities are considered investments.

The consolidated companies also establish provisions for any responsibilities or obligations

likely to arise relating to activities that affect the environment and whose amount can be estimated.

4.21. Accounting judgments and estimates

The information included in the accompanying consolidated financial statements is the responsibility of the Group's Directors.

In the preparation of the consolidated financial statements for 2007 and 2006 estimates made by the Directors of the Group have been used to measure certain assets, liabilities, revenues, expenses and commitments recognised therein. These estimates relate primarily to:

- The estimate of the potential losses due to the impairment of certain assets,
- The useful life of property, plant and equipment and of intangible assets,
- The measurement of goodwill.

These estimates were made on the basis of the best information available at 31 December 2007 and 2006. However, it is feasible that future events could oblige the company to modify these amounts (upwards or downwards) prospectively in the coming years, taking the effects of said changes to the corresponding consolidated income statements, pursuant to IAS 8.

4.22. Changes in estimates and accounting principles and correction of material errors

The impact of any change in estimates is recognised in the same entry of the income statement that includes the previously estimated expense or revenue. In this respect, to adapt the depreciation rates used for property, plant and equipment of certain Group companies (Insulation Business) to their useful life based on updated conditions of use adapted to the

Group's new structure from the business' global reorganisation, in 2006 the Company reestimated the depreciation rates for "Buildings", "Plant" and "Machinery" of these companies. In accordance with the standards, the change in estimates was made prospectively. This led to a net decrease of approximately €11,960 thousand in the depreciation expense in the income statement for the year ended 31 December 2006.

Material errors are applied retrospectively, with changes to the information affected by the errors.

5. GOODWILL

Goodwill at 31 December 2007 and 2006 arose from the acquisition of equity investments in the following subsidiaries.

Thousands of euros

OOAO URSA Chudovo	23,767
URSA Dämmssysteme Austria GmbH	10,296
URSA Salgotarjan Rt.	9,831
Balance at 31 December 2006	43,894
Cerámicas Collado, S.A. y	
Campos Fábrica Cerámica, S.A.R.L.	12,963
Balance at 31 December 2007	56,857

Goodwill from Chudovo, Austria and Salgotarjan was acquired prior to 1 January 2004 (see Note 4.1) and is assigned to the various cash-generating units of the Insulation Business (see Note 19). In each case, goodwill is stated at the net amount recognised at that date (see Note 4.1). There were no movements in this caption in 2007 and 2006.

Goodwill in 2007 arose from the joint acquisition of Cerámicas Collado, S.A. and Campos Fábrica Cerámica, S.A.R.L. It will be assigned finally pursuant to the provisions of the relevant IFRS (Note 2.3.d). This goodwill belongs to the Tiles Division.

Group Management has implemented a procedure to be followed annually to identify potential capital losses on the cost recorded with respect to the recoverable value of such losses. The procedure for performing this "impairment test" is the following:

- The Directors of each business unit prepares an annual business plan by market and business activity for each cash-generating unit for the following five years. The plan mainly includes:
 - Profit and loss forecasts
 - Investment and working capital forecasts

The forecasts are prepared for each business unit based on recent performance and the best estimates of Group management regarding the future performance of the main internal and external economic variables.

- The business plans prepared are reviewed and subsequently approved by the Group's Management Committee.
- The main variables that influence these projections are:
 - The discount rate to be applied, defined as the weighted average cost of capital, with the cost associated with liabilities and the specific risks related to assets being the primary variables that influence its calculation.
 - The cash flow growth rate used to extrapolate projected cash flows for periods of time that extend beyond the period covered by budgets and forecasts. This growth rate is between 0% and 1% for mature markets and between 1% and 2% for emerging markets.

The calculation of value in use of the cash-generating unit is based on the discount of the

estimated future cash flows to present value using a rate that reflects the specific risks of the assets, the average cost of the liabilities and the Group's target financial structure. In 2007 and 2006 there were no significant changes in the business environment or structure or their future expectations. As a result, the same discount rates were used, which range from 7% to 8% for the euro zone and 8% to 11% for countries outside the euro zone.

Based on the results of this analysis, the Group has decided that it was not necessary to make any adjustments to the amounts recorded for goodwill at 31 December 2007 and 2006.

6. INTANGIBLE ASSETS

The detail of this heading in the consolidated balance sheets at 31 December 2007 and 2006 is the following:

Thousands of euros	31 December 2007		31 December 2006	
	Cost	Accumulated depreciation	Cost	Accumulated depreciation
Development costs	801	795	3,044	3,038
Concessions, patents, licenses, trademarks, etc.	8,085	5,095	7,785	4,110
Software and other intangible assets	25,560	21,535	35,160	21,174
TOTAL	34,446	27,425	45,989	28,322

Thousands of euros	2007	2006
OPENING BALANCE	17,667	16,468
Change in consolidation scope	108	-
Increases	58	7,453
Sales	(137)	(639)
Accumulated depreciation	(5,611)	(4,964)
Delivery and restatement to market value of CO ₂ emission rights (see Note 4.19)	(5,594)	-
Translation differences	(36)	(21)
Other	566	(630)
CLOSING BALANCE	7,021	17,667

Additions in 2006 include CO₂ emission rights received for an amount of €4,195 thousand.

At 31 December 2007 and 2006 there were no internal costs included in intangible assets.

All the Group's intangible assets have a finite useful life and are amortised using the criteria explained in Note 4.2.

The amount of intangible assets in use and fully amortised intangible assets at 31 December 2007 is not material.

As of 31 December 2007 and 2006, the Group estimates that there was no impairment in its intangible assets that led to a reduction in the recoverable value of the assets to below their net carrying amount.

Research and development costs recognised as an expense in the consolidated income statements for 2007 and 2006 amounted to €754 thousand and €707 thousand, respectively.

7. PROPERTY, PLANT AND EQUIPMENT

The detail of this heading in the consolidated balance sheets at 31 December 2007 and 2006 is the following:

	31 December 2007			31 December 2006		
	Cost	Accumulated Depreciation	Net	Cost	Accumulated Depreciation	Net
Land and buildings	235,010	70,951	164,059	213,849	63,848	150,001
Plant and machinery	654,938	374,701	280,237	589,586	330,445	259,141
Other installations, tools and furniture	62,893	49,049	13,844	51,188	37,189	13,999
Prepayments and work in process	44,079	-	44,079	28,106	-	28,106
Other property, plant and equipment	22,487	17,545	4,942	26,300	19,006	7,294
	1,019,407	512,246	507,161	909,029	450,488	458,541
Impairment provision			(12,228)			(12,905)
Net			494,933			445,636

The movement in this heading in the years ended 31 December 2007 and 2006 was the following:

	2007	2006
OPENING BALANCE	445,636	433,051
Change in consolidation scope	13,351	-
Increases	78,260	61,274
Sales	(3,887)	(27,866)
Application of impairment provision		25,864
	(3,887)	(2,002)
Derecognition of assets		(19,650)
Application of impairment provision		19,650
		-
Accumulated depreciation	(40,105)	(37,600)
Allocation to impairment provision	(41)	(5,189)
Reversal of impairment provision	772	961
Translation differences	(1,748)	(1,636)
Transfer to non-current assets held for sale (Note 8)		
-		
(3,810)		
Other	2,695	587
CLOSING BALANCE	494,933	445,636

The main additions relate to the construction of new production plants, the introduction of new manufacturing technologies and capacity increases, principally in the Insulation and Gypsum Divisions.

All items of property, plant and equipment are for the Group's own use and none are granted under operating leases.

Fully depreciated property, plant and equipment items in use at 31 December 2007 and 2006 amounted to €179,685 thousand and €196,852 thousand, respectively. The amounts of temporarily idle items of property, plant and equipment and derecognised items of property, plant and equipment at 31 December 2007 and 2006 are not significant.

The Group has taken out insurance policies to cover possible risks to which various items of property, plant and equipment are subject and possible lawsuits which may be filed against the Group during the ordinary course of its business. It considers these policies sufficiently cover these risks.

The net carrying amounts at 31 December 2007 and 2006 of assets acquired under finance leases are €4,426 and €4,773 thousand, respectively.

There are no restrictions to the ownership of the items of property, plant and equipment at 31 December 2007 and 2006.

Property, plant and equipment located outside Spain are all used for the operations of the Group's consolidated foreign subsidiaries. The carrying amounts of these assets at 31 December 2007 and 2006 were €262,840 and €235,674 thousand, respectively.

At 31 December 2007, the Company has no material contractual commitments to acquire property, plant and equipment.

Impairment losses

The market value of certain cash-generating units has been impaired mainly due to surplus capacity, which has had a material impact on the future economic benefits expected from their use and led to a reorganisation of production capacity of the related cash-generating units. This process is in the final stages.

The Group assessed the impact of this through the preparation of projections and businesses plans based on similar criteria to that used for the impairment tests of goodwill (see Note 5).

It also recognised the negative impact on equity at 31 December 2005 and 2004 of the impairment loss of certain cash-generating units disposed of in 2006 and 2005. The estimation of the recoverable amount was made based on the sale amount less costs to sell.

The movements in the provision for impairment in 2007 and 2006 were the following:

Thousands of euros	Insulation Western Europe	Insulation Hungary	Concrete roof tiles	Coverings	Miscellaneous	TOTAL
Balance at 31 December 2005	22,657	-	3,310	25,864	-	51,831
Applications due to sales	-	-	-	(25,864)	-	(25,864)
Close of plants and impairment of assets	(16,340)	-	(3,310)	-	-	(19,650)
Transfers	-	-	-	-	2,360	2,360
Allocation	-	4,461	-	-	728	5,189
Reversal	-	-	-	-	(961)	(961)
Balance at 31 December 2006	6,317	4,461	-	-	2,127	12,905
Allocation	-	-	-	-	41	41
Reversal	-	-	-	-	(772)	(772)
Translation differences	-	-	-	-	54	54
Balance at 31 December 2007	6,317	4,461	-	-	1,450	12,228

Provisions and reversals have been included in the consolidated income statements under "Net impairment losses".

In December 2005 the Group signed an agreement to sell the business of Fibrocementos NT, S.A., not including the land on which the business was conducted. The agreement was carried out in 2006 (see Note 18.5).

After the agreement was signed, in 2005 the impairment provision initially made for the unit (net of the realisable value of the land) was re-assigned, leaving the value of the business of Fibrocementos NT, S.A. at its market value and reassigning the value of the assets and liabilities that are not included in the contract. The related impairment was realised.

The remaining applications or plant closures carried out in 2006 relate to the materialisation of provisions for write-downs made in 2005 to adjust the Group's capacity to market demand.

8. NON-CURRENT ASSETS HELD FOR SALE

This heading mainly relates to land and buildings not used for business that the Group intends to sell. The movement in this heading in 2007 and 2006 was the following:

Thousands of euros	2007	2006
OPENING BALANCE	10,394	57,014
Transfers of property, plant and equipment	-	3,810
Disposals (Note 18.5)	(3,841)	(50,430)
Adjustment to market value	(549)	-
Other	(7)	-
CLOSING BALANCE	5,997	10,394

In 2006, the most important sale was of the land on which Fibrocementos NT, S.A. carried out its business. The land was sold for €82 million, producing a capital gain over the carrying amount of €25,918 thousand (see Note 18.5).

The capital gain is presented net of related transaction costs, including those derived from the commitment assumed to lease the land during three years (until 2008) for use by the buyer of the company's production business (see Note 7). Of the total sale price, €67,337 thousand euros were deferred in three instalments via promissory notes with final maturity of 2009. These promissory notes were sold without recourse to financial institutions in 2006 and were derecognised in the balance sheet as all the risks associated with the credit sold were transferred in the sale.

In 2007, the most important sale referred to a site of land owned by Uralita, S.A., which generated a 2,457 thousand euros gain (Note 18.5). The total sale price amounted to approximately 6,800 thousand euros, of which at 31 December 2007, 5,000 thousand euros was pending collection maturing in equal amounts in October 2008 and October 2009. This debt is covered by a bank guarantee and accrues interest at normal market rates.

9. INVENTORIES

The detail of this heading at 31 December 2007 and 2006 is the following:

Thousands of euros	2007	2006
Commercial inventories	7,651	6,651
Raw materials and other supplies	28,606	33,233
Finished goods and work in process	70,531	49,402
TOTAL	106,788	89,286

10. TRADE AND OTHER RECEIVABLES

At 31 December 2007 and 2006, a number of consolidated companies had signed a contract with "GC Compass Spain 1, Asset Securitization Fund", managed by Gestcaixa and authorised by the Spanish Securities Exchange Com-

mission, for the assignment of collection rights. The Group has a contract with this entity to administer the rights until final settlement to collection from customers. Pursuant to this contract, Group companies transfer each month the rights to collection from customers that meet certain requirements. Collection rights transferred in 2007 and 2006 amounted to €423 million and €566 million, respectively, of which €29 million and €47 million correspond to unmatured receivables at the end of each period, recognised under "Other current financial assets" in the consolidated balance sheets.

The accounts transferred may be settled in cash by the financial entity except for an amount withheld as a guarantee against bad debts, dilution and other items. The €24,920 and €39,965 thousand financed at 31 December 2007 and 2006, respectively, are included under "Other current financial liabilities" in the consolidated balance sheets.

The average credit period in the sale of goods and services is approximately 78 days in 2007 and 74 days in 2006. Interest is not generally charged on accounts receivable. The Group has recorded a provision for estimated uncollectible amounts for €5,098 and €7,799 thousand in 2007 and 2006, respectively. The provision was determined based on the Group's experience and on an account-by-account analysis of the main receivables.

11. EQUITY

11.1. Issued capital

At 31 December 2007, the parent company's share capital amounts to €142,199,861.04 and consists of 197,499,807 shares with a par value of €0.72 each. All the shares are fully subscribed and paid up and admitted to trading on the Spanish continuous market.

The only shareholder with a stake of more than 10% is Nefinsa, S.A., which at 31 December 2007 and 2006 effectively controlled 79.063% and 43.37%, respectively of the share capital.

11.2. Share premium

The revised Spanish Corporation Law expressly allows the share premium balance to be used to increase capital and establishes no restriction as to its use.

11.3. Reserves attributable to equity holders of the parent

The detail of this heading in the consolidated balance sheets at 31 December 2007 and 2006 is the following:

Thousands of euros	
Legal reserve	28,440
Reserve for restatement of share capital to euros	185
Unrestricted reserves	9,413
TOTAL	38,038

Legal reserve

At 31 December 2007 Uralita, S.A.'s legal reserve was fully funded (20% of share capital) in accordance with the revised Corporation Law.

The legal reserve can be used to increase capital provided that the remaining reserve balance does not fall below 10% of the increased share capital amount. With the exception of the above, until the legal reserve exceeds 20% of share capital, it can only be used to offset losses provided other reserves are insufficient for this purpose.

11.4. Reserves at consolidated companies

The detail of reserves contributed and foreign exchange differences recognised in equity attributable to equity holders of the parent in the consolidation process is as follows:

Thousands of euros	31 December 2007		31 December 2006	
	Reserves	Translation differences	Reserves	Translation differences
Yesos Ibéricos, S.A.	61,338	-	47,438	-
OAQ Ursa Chudowo	29,190	(3,971)	22,501	(1,184)
Fibrocementos NT, S.A.	28,400	-	12,818	-
OOO Ursa Serpuchow	16,520	(2,318)	9,111	(1,149)
Ursa Salgotarjan, Rt.	13,385	1,109	14,350	1,054
Uralita Holding BV	2,012	(325)	1,159	(27)
Ursa Benelux BVBA	1,524	-	(1,757)	-
Ursa CZ s.r.o.	1,378	244	1,358	210
Ursa France S.A.	1,014	-	-	-
URSA Dämmsysteme Austria GmbH	766	(3,402)	4,226	(3,308)
Uralita Tejados, S.A.	(373)	-	(1,679)	-
Electroquímica Andaluza, S.A.	-	-	(5,645)	-
Ursa Eurasia LLC	(1,267)	(239)	(6,113)	(170)
Ursa Italia S.R.L.	(2,075)	-	-	-
Ursa Insulation, S.A.	(2,555)	-	-	-
Uralita Iberia, S.L.	(20,486)	-	(19,563)	-
Uralita Sistemas de Tuberías, S.A.	(23,796)	-	(21,226)	-
Ursa Internacional GmbH	(27,227)	-	(24,140)	-
Ursa Ibérica Aislantes, S.A.	(50,200)	-	(55,044)	-
Cerámicas Sanitarias Reunidas, S.A.	(53,868)	-	(53,997)	-
Other companies with positive or negative amounts of less than €1 million	232	(13)	249	32
Consolidation adjustments at the parent company	164,721	-	192,949	-
TOTAL	138,633	(8,915)	116,995	(4,542)

Of total "Reserves at consolidated companies" at 31 December 2007, €53,575 thousand were restricted reserves, before taking into account consolidation adjustments. Of this amount, €5,396 thousand relates to the revaluation reserve pursuant to Royal Decree-Law 7/1996. Once the tax authorities have reviewed and approved the balance of the reserve (or the three-year period for review has expired), the balance is available, free of tax, to offset tax losses. From 1 January 2007, the balance may be taken to unrestricted reserves, provided that the monetary surplus has been realized.

The surplus will be deemed to have been realized in respect of the portion on which depreciation has been applied for accounting purposes or when the revalued assets have been transferred or retired from the accounting records. If this balance is used in a manner other than that provided for in Royal Decree-Law 7/1996, it would be subject to tax.

Translation differences arise from the conversion to euros of balances and transactions of consolidated subsidiaries whose functional currency is not the euro (see Note 2.3.c).

11.5. Valuation adjustments

Cash-flow hedges

This heading includes the net amount of changes in the value of derivative financial instruments designated as cash flow hedges (see Note 14). The movements in these were as follows:

	Thousands of euros
Balance at 31 December 2005 (included under "Reserves at consolidated companies")	(1,533)
Changes in fair value	(1,456)
Balance at 31 December 2006 (included under "Reserves at consolidated companies")	(2,989)
Transfer to profit and loss under Finance Revenue (*)	(1,154)
Changes in fair value (*)	1,423
Balance at 31 December 2007	

(*) Amounts after taxes

11.6. Profit (loss) for the year attributable to equity holders of the parent

The detail of the contribution by company to profit attributable to equity holders of the parent in 2007 and 2006 is the following:

Thousands of euros	2007	2006
Uralita, S.A.	(14,863)	(29,110)
Yesos Ibéricos, S.A.	25,527	27,524
Ursa Eurasia LLC	18,426	4,846
Ursa Salgotarjan, Rt.	14,052	8,082
Ursa Dämmssysteme Austria GmbH	8,137	4,377
Ursa Internacional GmbH	8,041	(3,087)
Ursa France S.A.	5,961	1,014
OOO Ursa Serpuchow	5,648	7,410
Ursa Benelux BVBA	5,322	3,282
Uralita Sistemas de Tuberías, S.A.	4,366	(2,570)
Ursa Ibérica Aislantes, S.A.	3,015	4,844
Uralita Tejados, S.A.	2,949	4,723
OAQ Ursa Chudowo	2,596	4,573
Fibrocementos NT, S.A.	1,482	15,582
Uralita Holding BV	265	777
Ursa Italia S.R.L.	(33)	(2,075)
Uralita Iberia, S.L.	(39)	(924)
Ursa Insulation, S.A.	(6,556)	(2,555)
Other companies with positive or negative amounts of less than €1 million	1,128	581
TOTAL	85,424	47,294

11.7 Minority interests

The detail by company of the movement in "Minority interests" in the consolidated balance sheets at 31 December 2007 and 2006 is as follows:

Thousands of euros	Yesos Ibéricos, S.A.	Uralita Tejados, s.a.	OAQ Ursa Chudovo	TOTAL
Balance at 31 December 2005	53,090	42,200	2,324	97,614
2005 dividend	(8,033)	(913)	-	(8,946)
Foreign currency translation of financial statements	-	-	9	9
Changes in consolidation scope and investments	-	-	(162)	(162)
Profit for the year 2006	18,871	4,188	237	23,296
Balance at 31 December 2006	63,928	45,475	2,408	111,811
2006 dividend	(9,346)	(3,030)	-	(12,376)
Changes in consolidation scope and investments	-	-	(2,408)	(2,408)
Profit for the year 2007	17,501	2,615	-	20,116
Balance at 31 December 2007	72,083	45,060	-	117,143

11.8. Capital management

The Directors manage the Group with the following objectives:

- To guarantee that the business develops in accordance with the terms set down in the strategic plan.
- To implement the business diversification process stipulated in the investment plan.
- To ensure that shareholder value is created.

In order to meet these objectives, the Directors are evaluating the different financing options on offer in the market to cover the needs for funds not generated by the business.

To control the financial structure and optimise its finance cost, the Group uses a gearing ratio (external financing / equity), assuming that a ratio of around 140% would fulfil the objectives described above. The gearing ratio in 2007 and 2006 was 28.9% and 28.4%, respectively.

12. PROVISIONS

The detail of this heading in the consolidated balance sheets at 31 December 2007 and 2006 is the following:

Thousands of euros	31 December 2007	31 December 2006
Taxes	5,220	3,464
Post-employment benefits	2,047	2,131
Other liabilities	40,250	21,415
TOTAL	47,517	27,010

The movements in provisions in 2007 and 2006 were the following:

Thousands of euros	2007	2006
OPENING BALANCE	27,010	15,607
Allocation	28,066	23,863
Uses	(10,776)	(6,353)
Reversal to profit or loss	(342)	(2,731)
Translation differences	(14)	2
Change in consolidation scope	11	-
Reclassifications and other	3,562	(3,378)
CLOSING BALANCE	47,517	27,010

"Other liabilities" mainly relate to provisions deemed necessary for ongoing procedures against the Group and other commitments assumed with investees that have been disposed of or wound up. The allocation in 2007 relates to updated reestimates of the amounts of these liabilities and the estimate of new procedures arising in the year.

The provision for post-employment benefits includes amounts considered sufficient to meet the commitments accrued at that date by certain consolidated foreign subsidiaries (see Note 4.10).

13. OTHER NON-CURRENT LIABILITIES

This includes non-interest bearing loans from public bodies which are intended for financing research and development projects, as well as debts on finance leases.

The most significant finance leases in effect at 31 December 2006 matured in 2007. At 31 December 2007, the details of the most significant finance leases taken out in 2007 were as follows:

Thousands of euros

Amount payable in less than one year	564
Amount payable between one and two years	564
Amount payable between three and five years	2,820
Amount payable in more than five years	3,431
Total amounts payable	7,379
Less future finance costs	2,363
Present value of minimum lease payments	5,016
Less amounts maturing in less than twelve months (current borrowings)	386
Amounts maturing in more than twelve months	4,630

The duration of the contract is thirteen years and the effective interest rate at 31 December 2007 is 6.3%. Amortisation is carried out on a straight-line basis and there is no agreement regarding the payment of contingent rent.

14. INTEREST-BEARING LOANS AND BORROWINGS

The detail of the balance of this heading in the consolidated balance sheets at 31 December 2007 and 2006 is the following:

Thousands of euros	LIMIT	31 December 2007		LIMIT	31 December 2006	
		Long term	Short term		Long term	Short term
2004 private bond placement	-	123,484	-	-	123,484	-
Uralita, S.A. 1955 debenture issue	-	-	-	-	-	20
Credit facilities	55,439	-	27,263	55,977	-	480
Un-matured discounted bills	-	-	1,591	-	-	728
Less: Issue costs	-	(265)	-	-	(405)	-
TOTAL		123,219	28,854		123,079	1,228

The private bond placement was held in November 2004 among US institutional investors and comprised two tranches, a \$129 million tranche maturing in 7 years and an \$23 million tranche maturing in 10 years (at fixed rates).

The bonds were issued by consolidated subsidiary Uralita BV, headquartered in the Netherlands. The placement involves covenants usual in this type of financing, such as meeting certain financial and profitability targets. The Group's Directors believe that the likelihood of meeting these targets is such that no significant change in the original conditions of the transaction is expected to occur.

Current loans and credit facilities are arranged at interest rates indexed to the Euribor. All debts are guaranteed under the personal guarantee of the individual companies.

The main loans and credit facilities are granted in euros.

Derivative financial instruments

The Group contracts derivative financial instruments on OTC markets, with Spanish and in-

ternational financial institutions which have a high credit rating.

The main aim of these transactions is to reduce the impact of an increase in variable interest rates (Euribor) and the exchange rate vs. the dollar for the Group's financing.

Pursuant to IAS 39, the Group has opted to classify its derivatives as Interest Rate Cash Flow Hedges and Fair Value Hedges.

A hedge is deemed to be highly effective when changes in fair value of the cash flows of the underlying item directly attributable to the hedged risk are offset by the changes in fair value or in the cash flows of the hedge, with a level of effectiveness between 80% and 125%.

To measure the fair value of the derivatives, the Company uses discounted expected cash flow, based on market conditions with regard to the interest rate curve at the valuation date.

The derivatives contracted by the Group at 31 December 2007 were as follows:

Hedged risk	Instrument	Maturity	Nominal value (thousands of euros)
USD interest and exchange rate	Cross currency swap	03.11.2014	123,483
Euro interest rate	Interest rate swap	03.11.2014	123,483

The Group has hedged the fair value of USD fixed rate bonds (private placement) with a cross currency swap that is totally effective.

The hedge strategy aims to convert fixed flows in USD derivatives from the private placement into fixed flows in euros, in order to minimise exchange rate and interest rate risk. The cross currency swap enables fixed rate flows in USD to be swapped for variable flows in EUR. The

Group receives a fixed interest rate from the bank in exchange for a payment of variable interest (6-month Euribor) for the same nominal amount.

The euro interest rate hedge is carried out via a euro interest rate swap. This provides for interest rates to be swapped so that the Group receives a variable rate of interest from the bank (6-month Euribor) in exchange for a pay-

ment of a fixed rate of interest in euros. The interest rate swap has been designated a cash flow hedge.

The fair values (before taxes) of the derivatives in effect at 31 December 2007 were the following (in thousands of euros):

Structure	Fair value	Nominal pending maturity (at year-end)			
		2007	2008	2011	2014
Cross currency swap	(21,600)	123,483	123,483	18,684	0
Interest rate swap	(3,885)	123,483	123,483	18,684	0
TOTAL	(25,485)	246,966	246,966	37,368	0

Changes in the fair value of the hedged item (private placement) are considered a finance cost. Changes in the fair value of the cross currency swap are recognised under the same finance costs heading.

The interest rate swap's total fair value at 31 December 2007 is recognised under equity in the "Valuation adjustments" heading for -€3,866 thousand (before taxes). At 31 December 2006, this amount was -€4,270 thousand (-€2,989 thousand after tax), included under "Reserves at consolidated companies".

In 2007, €1,649 thousand (before taxes) was subtracted from Equity and taken to the income statement, as interest was paid on the hedged financial liabilities in accordance with the list of designated hedges.

Sensitivity analysis

Changes in fair value of the derivatives contracted by the Group are dictated by changes in the USD exchange rate and the long-term USD and EUR interest rate curves.

The fair values of these derivatives at 31 December 2007 and 2006 and their sensitivity to changes of +/- 50 basis points in the long-term

interest rate curve are as follows (thousands of euros):

EUR interest rates	31.12.2007	31.12.2006
Fair value	(25,485)	(17,177)
+0.5%	1,914	2,216
-0.5%	(1,914)	(2,216)

Changes in euro interest rates generate higher (or lower) finance costs in the hedged item. This is offset by income (or ex-pense) from the derivative. With regard to derivatives, a 50 basis points rise in interest rates on the euro curve would have a €617 thousand impact on finance revenue and costs in 2008.

USD interest rates	31.12.2007	31.12.2006
Fair value	(25,485)	(17,177)
+0.5%	(3,324)	(2,822)
-0.5%	3,324	2,822

Changes in USD interest rates only affect the cross currency swap. Any change in the fair value of the cross currency swap as a result of a change in USD interest rates is offset by an opposite change in the fair value of the private placement. Therefore, all changes in USD interest rates are offset in profit or loss for the year.

The sensitivity of derivatives to an appreciation of the USD (+10%) and a depreciation of the USD (-10%) is as follows (thou-sands of euros):

EUR/USD exchange rates	31.12.2007	31.12.2006
Fair value	(25,485)	(17,177)
+10%	7,814	9,007
-10%	(6,820)	(7,736)

Changes in USD exchange rates against the euro only affect the cross currency swap. Changes in the fair value of the cross currency swap caused by the exchange rate are offset by exchange differences in the private placement. All changes in exchange rates are offset in profit or loss for the year.

15. OTHER FINANCIAL LIABILITIES

"Trade payables" mainly include amounts owed on commercial purchases and related costs. The average credit period for commercial purchases was approximately 83 days in 2007 and 81 days in 2006.

16. DEFERRED INCOME

The detail of this heading at 31 December 2007 and 2006 is the following:

Thousands of euros	31 December 2007	31 December 2006
Government grants	5,275	7,090
Other deferred income	3,888	3,846
TOTAL	9,163	10,936

The movements in income in 2007 and 2006 were the following:

Thousands of euros	2007	2006
OPENING BALANCE	10,936	11,488
Increases	4,320	4,449
Recognition in income	(3,228)	(5,975)
Translation differences	(5)	-
Change in consolidation scope	601	-
Reclassifications and other	(3,461)	974
CLOSING BALANCE	9,163	10,936

As explained in Note 4.13, the Group takes capital subsidies to profit and loss symmetrically with asset depreciation. Further-more, the recognition in 2006 profit relates to the materialisation of the tax asset by applying the depletion factor to the quar-ries of Yesos Ibéricos, S.A.

17. GUARANTEES

At 31 December 2007, consolidated companies had received bank guarantees amounting to €42,040 thousand. Of this amount, €3,931 thousand relates to ongoing lawsuits against Uralita, S.A. and subsidiaries, for which the necessary provisions have been recorded, and the remainder to business of consolidated subsidiaries.

The Group's directors estimate that the operations described in this note will not give rise to material additional liabilities than those recorded on the accompanying consolidated balance sheet.

18. REVENUE AND EXPENSES

18.1. Revenue

The detail of this heading in 2007 and 2006 is the following:

Thousands of euros	2007	2006
Sales of goods and services	1,101,855	1,011,229
Financial discounts on sales	(7,048)	(6,517)
Other revenues	68	491
TOTAL	1,094,875	1,005,203

18.2. Other operating income

The detail of "Other operating income" in 2007 and 2006 is as follows:

Thousands of euros	2007	2006
Ancillary income	5,715	6,615
Operating grants	351	348
Government grants transferred to profit (loss) for the year (Note 4.13)	3,329	1,156
Capitalized expenses of in-house work on assets	155	200
Consumption of free CO ₂ emission rights	2,107	3,254
Other	343	798
TOTAL	12,000	12,371

18.3. Operating expenses

Supplies

The detail of this heading is as follows:

Thousands of euros	2007	2006
Purchases	399,575	368,702
Change in commercial inventories, raw materials and other supplies	(7,635)	(3,624)
Work carried out for other companies	7,314	5,396
TOTAL	399,254	370,474

Employee benefits expense

The detail of this heading is as follows:

Thousands of euros	2007	2006
Wages and salaries	119,417	117,378
Social security	32,899	29,155
Restructuring costs	6,845	7,707
Other employee welfare expenses	9,495	7,999
TOTAL	168,656	162,239

Capitalised staff costs in 2007 and 2006 relating to projects involving properties are not significant.

The average number of employees of the Group in 2007 and 2006 by professional category is as follows:

	Men	2007 Women	TOTAL	2006 TOTAL
Managers	108	27	135	166
Graduates, line personnel and supervisors	472	197	669	679
Sales personnel	395	157	552	575
Administrative staff	162	245	407	486
Manual workers	2,085	123	2,208	2,017
TOTAL	3,222	749	3,971	3,923

The twelve members of the Board of Directors (working on their own account or representing shareholder entities) and the three non-director members of the Management Committee are men.

Other operating expenses

The detail of this heading is the following:

Thousands of euros	2007	2006
Transportation services	92,590	91,966
Supplies	77,580	69,658
Repairs and maintenance	35,249	29,574
Leases	15,854	17,903
Advertising	19,159	16,539
Communication	5,818	6,769
Taxes other than income tax	5,177	5,714
Insurance premiums	2,274	2,858
Allocation to provision for current assets	8,824	8,036
CO ₂ emissions (Note 4.14)	4,444	3,287
R&D costs	754	707
Other expenses	61,410	52,782
TOTAL	329,133	305,793

Certain buildings used in the business are leased to tenants not belonging to the Group. Some of the leases may not be cancelled before maturity without compensation. The outstanding lease payments of these contracts at 31 December 2007 amount to approximately €34,304 thousand.

Other expenses include fees paid for the audit of accounts of the companies comprising the Group by the main auditor and other associated auditors. These fees amounted to €738 and €711 thousand in 2007 and 2006, respectively.

Fees for non-audit services provided to the various Group companies by the principal auditor in 2007 and 2006 amounted to €690 and €400 thousand, respectively. The Corporate Governance statement includes a description of the Audit Committee's remit, along with an expla-

nation of how the objectivity and independence of the auditor is guaranteed in the provision of non-audit services.

Furthermore, fees for financial audit services in 2007 and 2006 provided to the various companies comprising the Group by other auditors amounted to €74 and €51 thousand and fees for non-audit services by other auditors in these years to €11 and €64 thousand, respectively.

18.4. Finance costs

The detail of this heading is the following:

Thousands of euros	2007	2006
Interest on loans and debt issues	8,391	9,287
Interest on finance leases	424	239
Other finance costs	595	1,386
TOTAL	9,410	10,912

18.5. Gain (loss) on disposal and measurement of non-current assets

The detail of this heading is the following:

Thousands of euros	2007	2006
Disposal of property, plant and equipment and intangible assets	1,470	27,203
Sale of other financial assets	184	(11)
TOTAL	1,654	27,192

Sales of property, plant and equipment and intangible assets were made to non-Group companies.

Total transactions carried out in 2007 amounted to nearly €9 million thousand, of which all had been collected by 31 December 2007, except as explained in Note 8 regarding the land sold by Uralita, S.A.

Total transactions carried out in 2006 amounted to nearly €92 million thousand, of which all had been collected by 31 December 2006. The most important transaction relates to the sale of the site where Fibrocementos NT, S.A. carried out its business (see Note 8).

18.6. Other gains and losses

The detail of this heading is the following:

Thousands of euros	2007	2006
Payments and allocations to provisions for litigation and other liabilities (19,584)		(20,883)
Reversal of provisions (Note 12)	216	2,471
Other	(5,074)	(1,673)
TOTAL	(25,741)	(18,786)

19. SEGMENT INFORMATION

The primary segment reporting format is determined to be business segments. Secondary information is reported geographically.

Primary segments - business

The business segments described below were determined based on the Group's organisational structure at year-end 2007 bearing in mind the nature of the products and services offered and the customers they target.

In 2007, the Group organised its business into five large business lines:

- Insulation
- Pipe Systems
- Roofing
- Gypsum

The business segments are basically defined by the products involved.

Revenue and expenses that cannot be specifically attributed to a business line because of decisions adopted for the overall Group or other reasons are attributed to a "Corporate Unit" to which the necessary consolidation adjustments and eliminations are attributed in order to draw up consolidated financial statements for the Group from the aggregate of the businesses.

Costs of the parent company identified as arising from services provided to subsidiaries are passed on to them and are recognised in the profit and loss of the various businesses. The remaining transactions of the parent company are included in the "Corporate Unit".

Secondary segments – geographic

The Group conducts business in:

- Spain
- Rest of the EU
- Other countries

Basis and methodology for business segment reporting

The segment information provided below is based on monthly reports prepared by the various businesses and generated from the accounts and other records of the companies comprising the businesses in the same way as the information used to prepare the accompanying consolidated financial statements.

The structure of this information is designed as if each business were an independent business arising from the consolidation or combination of the companies that comprise it and had its own resources.

Segment information by business is presented below.

Thousands of euros	INSULATION		PIPE SYSTEMS		ROOFING		GYPSUM		CORPORATE UNIT		GROUP TOTAL	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006
External sales	542,127	495,725	198,798	168,441	107,184	102,916	246,304	234,379	462	3,742	1,094,875	1,005,203
Inter-segment sales	275	199	29	148					(304)	(347)		
NET REVENUES	542,402	495,924	198,827	168,589	107,184	102,916	246,304	234,379	158	3,395	1,094,875	1,005,203
Depreciation and amortisation	26,916	24,977	4,567	4,822	5,503	5,171	5,378	5,254	3,352		45,716	42,564
OPERATING PROFIT	101,304	59,931	10,412	5,867	9,596	11,154	61,951	63,460	(8,466)	(11,358)	174,797	129,054
ORDINARY PROFIT (LOSS)	102,819	53,844	9,325	3,531	10,031	11,531	64,992	65,134	(18,227)	(14,865)	168,940	119,175
PROFIT BEFORE TAXES	96,750	44,751	5,382	(686)	8,062	12,993	63,074	64,578	(28,233)	47	145,035	121,683
PROFIT FOR THE YEAR	66,177	32,571	4,357	(759)	5,564	8,911	43,011	46,378	(13,569)	(16,511)	105,540	70,590
Equity holders of the parent	66,177	32,334	4,357	(759)	2,949	4,723	25,510	27,507	(13,569)	(16,511)	85,424	47,294
Minority interests		237			2,615	4,188	17,501	18,871			20,116	23,296
Goodwill	43,894	43,894			12,963						56,857	43,894
Property, plant and equipment	265,550	245,263	46,062	43,587	74,576	60,519	105,333	90,953	3,412	5,314	494,933	445,636
Intangible assets	5,950	14,308	60	83	96	3,334	803	1,574	112	(1,632)	7,021	17,667
Other non-current assets	29,139	32,294	2,531	475	5,848	5,783	4,081	786	93,654	87,690	135,253	127,028
Current assets	127,963	131,713	87,078	68,185	45,392	37,122	72,863	63,334	33,820	39,775	367,116	340,129
ASSETS	472,496	467,472	135,731	112,330	138,875	106,758	183,080	156,647	130,998	131,147	1,061,180	974,354
Financing from /(to) the Group	(70,784)	(16,766)	13,251	5,516	10,435	(20,478)	(59,608)	(58,223)	106,706	89,951		
Non-current liabilities	26,917	16,576	8,392	5,549	5,127	7,096	8,058	3,461	158,571	143,016	207,065	175,698
Current liabilities	91,870	91,057	61,995	53,531	27,443	23,387	57,478	54,299	61,952	65,068	300,738	287,342
LIABILITIES	48,003	90,867	83,638	64,596	43,005	10,005	5,928	(463)	327,229	298,035	507,803	463,040
TOTAL NET ASSETS	424,493	376,605	52,093	47,734	95,870	96,753	177,152	157,110	(196,231)	(166,888)	553,377	511,314

Inter-segment sales are made at current market prices.

Information by geographical segments

The following table provides the detail of certain Group balances in accordance with the geographical distribution of the companies that produce them:

Thousands of euros	Revenue		Profit (loss) before taxes		Total assets	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006
Spain	511,922	482,236	46,070	81,991	626,321	573,997
Rest of EU	440,677	392,603	60,885	16,220	329,711	303,552
RoW	142,276	130,364	38,080			
	23,472	105,148	96,805			
TOTAL	1,094,875	1,005,203	145,035	121,683	1,058,320	974,354

20. RISK MANAGEMENT POLICY

Interest-rate risk

Changes in interest rates affect the fair value of fixed-rate assets and liabilities and the future cash flows of floating-rate assets and liabilities.

The objective of interest rate risk management is to create a balanced debt structure that minimises finance costs over a multi-year period while keeping volatility on the income statement low.

Depending on Uralita Group estimates and the objectives that underlie the debt structure, the Group may contract derivative instruments to hedge part of its rate risks.

Exchange-rate risk

Changes in exchange rates modify the fair value of the private placement by USD 152 million. The objective of exchange-rate risk management is to minimise the exchange rate risk of foreign currency denominated debt via the use of hedges. The type of hedge used for this purpose is a cross currency swap which swaps USD and EUR flows.

The Group also reduces the impact of exchange rate volatility on the income statement from other foreign currency-denominated transactions by contracting forward currency swaps. However, there were no forwards in force at 31 December 2007.

Liquidity risk

The Group follows a prudent management policy towards liquidity risk, by holding sufficient amounts of cash and market-able securities, as well as contracting credit facilities of a sufficient amount to meet its forecast needs. Most of the credit facilities currently in force mature

in June 2008, and they are expected to be renewed without difficulty. The amounts drawn down and unused (in thousands of euros) under these facilities at 31 December 2007 and 2006 are as follows:

Date	Amount drawn down	Amount unused
31/12/2006	480	55,977
31/12/2007	27,263	55,439

Credit risk

Credit risk relates to the possibility that counterparties to a contract do not fulfil their contractual obligations, thus causing a financial loss for the Group. The Group has adopted a policy of trading only with solvent third parties and when sufficient guarantees have been provided, to offset the risk of financial loss in the event of non-compliance. The Group only trades with entities for which it has obtained information from independent appraisers, via other sources of financial information in the public domain, and via the information it derives from its own relations with customers.

The customer portfolio consists of a large number of customers located in different geographic areas. The evaluation of credit relations with customers, and the appraisal of customer solvency is carried out on a permanent basis, and credit guarantee insurance is taken out whenever it is deemed necessary. With regard to bad debt risk, an appraisal is carried out prior to signing the contract with the customer. This includes a solvency study and a check on the contractual requirements from the financial and legal guarantee standpoint. The performance of the debt is monitored on a permanent basis, and any changes to the appraisal are made in accordance with financial criteria.

The Group has no significant exposure to credit risk with any of its customers or groups of

customers with similar characteristics. Neither is the concentration of credit risk significant. The company has a securitisation programme which is described in Note 10.

21. TAX MATTERS

21.1. Consolidated tax group

In accordance with prevailing legislation, the consolidated tax group includes Uralita, S.A., as parent company, and Spanish companies that comply with legislation governing taxation on the consolidated profit of Group companies as subsidiaries.

Subsidiary companies Ursa International GMBH, Ursa Deutschland GMBH and Ursa Industry GMBH form a single tax group in Germany and file taxes on a consolidated basis.

The remaining subsidiaries file individual taxes in accordance with the tax regulations prevailing in each country.

21.2. Years open to inspection

At 31 December 2007, the consolidated tax group was open to inspection for all the main taxes applicable for years 2003 to 2007. In general, consolidated companies are open to inspection for the main taxes applicable for the last four years. The Company's Directors believe that no tax liabilities will arise as a result of a review of the years open to inspection.

At 31 December 2007, certain companies belonging to the consolidated tax group had tax assessments signed in disagreement, for which they have filed the associated appeals. Considering the related provisions recorded by the Group, the directors estimate that any potential liabilities arising as a result of the tax assessments will not have a significant impact on the consolidated financial statements for 2007.

21.3. Income taxes recognised in the income statement

Income taxes recognised in the consolidated income statements for the years ended 31 December 2007 and 2006 are the following:

Thousands of euros	2007	2006
Income tax payable by the Spanish consolidated tax group	-	-
Income tax payable by other Spanish subsidiaries	23,049	23,477
Income tax payable by foreign operations	20,710	10,100
Deferred tax, net	(7,196)	3,674
TOTAL PAID IN THE YEAR	36,563	37,251

The income tax expense for Spanish companies was calculated by applying a 32.5% rate to the estimated tax base less any deductions or rebates. Taxes in other jurisdictions are calculated in accordance with the prevailing rates.

The "Adjustment to income tax expense for previous years" heading in the 2007 and 2006 income statements includes adjustments for the reduction to estimated fair value of deferred tax assets, as a result of the change in the tax rate for the Spanish tax group (€13,045 thousand in 2006) and certain foreign companies (€2,932 thousand in 2007), as explained in Note 4.15.

21.4. Deferred tax

Under prevailing tax legislation in the various countries where consolidated companies are located, at 31 December 2007 tax assets / liabilities rose from the differences between accounting principles and tax criteria applied and the temporary differences between the recognition of revenue and expenses. An unused tax credit is also recognised as the Company considers that its recoverability is reasonably assured.

The detail of movements in "Deferred tax assets" and "Deferred tax liabilities" recognised by the Group at 31 December 2007 and 2006 is the following:

Thousands of euros	Tax loss carryforwards and deductions		ASSETS Temporary differences Tax impact of adoption of IFRS		LIABILITIES Deferred tax	
	Consolidated tax group	Other companies	IFRS	Other	TOTAL	Deferred tax
Balance at 31 December 2005	99,042	25,785	14,158	-	138,985	13,181
Increases	-	886	-	12,974	13,860	-
Decreases	-	(1,704)	(9,383)	-	(11,087)	(13,181)
Offset of tax loss carryforwards	(14,038)	-	-	-	(14,038)	-
Spanish tax group. Change in tax rate (Note 4.15)	(884)	(13,045)	-	-	-	-
Other adjustments of prior years	-	(772)	(337)	-	(1,109)	-
Balance at 31 December 2006	72,843	24,195	4,438	12,090	113,566	-
Increases	7,311	42	-	16,595	23,948	3,969
Decreases	-	-	(3,700)	(2,186)	(5,886)	-
Offset of tax loss carryforwards	-	(5,989)	-	-	(5,989)	-
Change in tax rate (Note 4.15)	-	(2,932)	-	-	(2,932)	-
Other adjustments of prior years	-	561	(13)	-	548	-
Balance at 31 December 2007	80,154	15,877	725	26,499	123,255	3,969

22. EARNINGS PER SHARE

22.1. Basic earnings per share

Basic earnings per share amounts are calculated by dividing net profit for the year attributable to ordinary equity holders of the parent by the weighted average number of ordinary shares outstanding during the year, excluding the average number of parent company shares held as treasury shares in the year.

Basic earnings per share is therefore determined as follows:

	2007	2006
Profit for the year attributable to equity holders of the parent (€ thousand)	85,424	47,294
Average number of ordinary shares outstanding (thousand)	197,500	197,500
Basic earnings per share (€)	0.43	0.24

22.2. Diluted earnings per share

Diluted earnings per share amounts are calculated by dividing the net profit attributable to ordinary equity holders of the parent (adjusted by the effect attributable to dilutive potential ordinary shares) and the weighted average number of ordinary shares outstanding during the year plus the weighted average number of ordinary shares that would be issued on the conversion of all the dilutive potential ordinary shares into ordinary shares of the company. Conversion is considered to take place at the beginning of the period or at the time of the issue of the potential ordinary shares if these were issued during the year.

In 2007 and 2006, diluted earnings per share coincided with basic earnings per share.

23. RELATED PARTY TRANSACTIONS

Caja de Ahorros de Salamanca y Soria, a related party by virtue of its equity investment in Uralita, S.A., has granted guarantees to Group companies amounting to €2,109 thousand at 31 December 2007.

24. COMPENSATION AND OTHER DISCLOSURES

In 2007, the members of the Board of Directors of Uralita, S.A. were paid total compensation of €2,275 thousand (€1,441 thousand in 2006), €1,408 thousand of fixed and €857 thousand of variable compensation. They also received €696 thousand (€648 thousand in 2006) in bylaw-stipulated emoluments. The detail was as follows:

Thousands of euros	Board of Directors	Nomination and Remuneration Committee	Nomination and Committee	TOTAL
Javier Serratosa Luján	96	-	-	96
Nefinsa	48	5	4	57
Caja Duero	48	9	-	57
Atalaya	48	-	9	57
Javier Echenique Landívar	48	18	-	66
José M.Serra Peris	48	-	18	66
Jesús Quintanal S. Emeterio	48	-	-	48
José I.Olleros Piñero	48	-	-	48
José A. Carrascosa Ruiz	48	-	5	53
Javier González Ochoa	48	4	-	52
Alvaro Rodríguez-Solano Romero	48	-	-	48
Jorge Alarcón Alejandro	48	-	-	48
TOTAL	624	36	36	696

2006 Thousands of euros	Board of Directors	Nomination and Remuneration Committee	Nomination and Committee	TOTAL
Javier Serratosa Luján	96	-	-	96
Nefinsa	48	9	9	66
Caja Duero	48	9	-	57
Atalaya	48	-	9	57
Javier Echenique Landívar	48	18	-	66
José M.Serra Peris	48	-	18	66
Jesús Quintanal S. Emeterio	48	-	-	48
José I.Olleros Piñero	48	-	-	48
José A. Carrascosa Ruiz	48	-	-	48
Javier González Ochoa	48	-	-	48
Alvaro Rodríguez-Solano Romero	48	-	-	48
Jorge Alarcón Alejandro	36	-	-	36
TOTAL	612	36	36	684

The Group has no commitments for pensions or insurance premiums for members of the Board of Directors. Nor has it granted board members any advances, loans or guarantees.

Compensation paid to senior managers (excluding those who are members of the Board of Directors, whose compensation is described previously) amounted to €1,411 thousand (3 managers) in 2007 and €973 thousand (four managers) in 2006.

In accordance with the terms of Law 26/2003 the Group defines its main activity as described in Note 1.

In accordance with the information of Uralita, S.A. directors, there is no situation described in Law 26/2003 with respect to the ownership by members of the Board of Uralita, S.A. of equity stakes in companies with the same, similar or complementary business to the Parent Company's main activity. Similarly, these members have not carried and do not carry out on their own behalf or on the behalf of a third party, an activity which is similar or complementary to the Parent Company's main activity.

The detail of members of the Board of Directors of Uralita, S.A. who are directors in other companies with the same, similar or complementary business to the Company's main activity is as follows:

- Javier Serratosa Luján
 - Ursa Ibérica Aislantes, S.A.
 - Ursa International GmbH
- José Ignacio Olleros Piñero
 - Uralita B.V.
 - Uralita Holding B.V.
 - Chamberí Reinsurance, S.A.
- Alvaro Rodríguez-Solano Romero
 - Uralita B.V.

- Uralita Holding B.V.
- Chamberí Reinsurance, S.A.

All these companies are subsidiaries of Uralita, S.A.

In all cases, members of the management teams of all subsidiaries represent Uralita, S.A., as the main shareholder, with the exception of certain subsidiaries, belonging mainly to the Gypsum and Roofing businesses (see Note 2), whose management teams include representatives of minority shareholder Grupo Lafarge, which carries out similar activities to those carried out by Uralita Group. Representatives of the Uralita and Lafarge groups on these management teams do not hold stakes in the share capital of companies which carry out the same, similar or complementary business activities to those carried out by the companies making up the Uralita Group's core business, nor do they hold positions of responsibility in other companies not belonging to the Group, which carry out a similar business activity.

25. CONTINGENT ASSETS AND LIABILITIES

At 31 December 2007, there are no contingent assets or liabilities that could have a material impact on the financial position and equity reflected in the accompanying consolidated financial statements.

26. ENVIRONMENTAL INFORMATION

Some of the consolidated companies are required to comply with a series of legal provisions relating to the prevention and reduction of emissions, recovery of zones and the protection and improvement of the environment, and this has given rise to a series of investments and expenses.

The net carrying amounts at 31 December 2007 of systems, equipment and facilities included in property, plant and equipment designed to protect and improve the environment amount to €8,581 thousand.

Costs incurred in 2007 for environmental protection and improvement included €2,581 thousand of ordinary expenditure. They mostly comprised wages paid to personnel who carry out environmental services, waste collection and treatment, environmental audits and similar certifications.

The follow-up of environmental contingencies is mainly undertaken by specialised personnel, while third parties are charged with carrying out environmental audits and waste management and collection. The evaluation of these contingencies has not indicated any eventual effects on the companies' assets and results, nor are any additional contingencies of an environmental nature expected to arise from their activity.

No environmental grants were received in 2007.

Appendix 1 Subsidiaries

2007

Thousands of euros

By business segment	Location	Direct holding (%)	Group holding	Carrying amount	Assets	Liabilities	Patrimonio Equity	Profit (loss) for the year	Unrealised capital gain
INSULATION									
Ursa Insulation, S.A.	Madrid	100.00%	100.00%	-	7,524	12,069	(4,545)	(6,578)	
Ursa Ibérica Aislantes, S.A.	Madrid	100.00%	100.00%	58,049	85,593	33,658	51,935	3,370	6,114
Ursa Italia S.R.L.	Italy	100.00%	100.00%	1,709	22,819	16,531	6,288	(1,788)	(4,580)
Ursa France, S.A.S.	France	100.00%	100.00%	55,239	76,881	21,642	55,239	8,104	
Ursa U.K. LTD.	UK	100.00%	100.00%	15	2,452	2,351	101	60	
Ursa International GmbH	Germany	100.00%	100.00%	91,360	122,554	31,193	91,361	12,431	
Ursa Eslovenija, d.o.o.	Slovenia	100.00%	100.00%	29,000	44,787	12,544	32,243	5,616	
Ursa Novoterm Sarajevo d.o.o.	Bosnia	100.00%	100.00%	13	38	16	22	5	
Ursa Beograd d.o.o.	Yugoslavia	100.00%	100.00%	15	68	41	27	14	
Ursa Zagreb d.o.o.	Croatia	100.00%	100.00%	140	1,209	1,311	(102)	(210)	
Ursa Dämmsysteme Austria GmbH	Austria	100.00%	100.00%	46,249	56,348	10,247	46,101	8,662	10,466
Ursa CZ s.r.o	The Czech Republic	100.00%	100.00%	943	2,681	1,518	1,163	958	
Ursa SK s.r.o	Slovak Republic	100.00%	100.00%	-	700	430	270	250	
Ursa Benelux BVBA	Belgium	100.00%	100.00%	18,399	34,089	18,469	15,620	7,776	2,778
Ursa Deutschland GmbH	Germany	100.00%	100.00%	61,950	105,141	25,590	79,551	17,329	
Ursa Salgótarjáni RT.	Hungary	100.00%	100.00%	19,229	48,762	16,243	32,519	19,591	5,408
OOO Ursa Serpukhov	Russia	100.00%	100.00%	13,487	56,290	22,209	34,081	6,142	
OA O Ursa Chudowo	Russia	100.00%	100.00%	35,847	42,712	(9,218)	51,930	2,650	23,767
Ursa Industry GMBH	Germany	100.00%	100.00%	142	142	0	142	(7)	
Ursa Nordic AB	Sweden	100.00%	100.00%	11	131	96	35	24	
Ursa Enterprise	Ukraine	100.00%	100.00%	-	2,604	2,682	(78)	(529)	
Ursa Eurasia LLC	Russia	100.00%	100.00%	101	52,350	35,312	17,038	18,444	
Ursa Polska Sp. z o.o.	Poland	100.00%	100.00%	7,883	30,145	10,218	19,927	10,069	
Ursa Romania SRL	Romania	100.00%	100.00%	3	2,875	2,167	708	969	
OÜ Pfeiderer Baltic	Estonia	100.00%	100.00%	2	85	43	42	33	
Ursa Swiss GmbH	Switzerland	100.00%	100.00%	16	52	19	33	16	
PIPE SYSTEMS									
Uralita Sistemas de Tuberías, S.A.	Madrid	100.00%	100.00%	52,093	141,317	89,224	52,093	4,359	
Epe France, S.A.R.L.	France	100.00%	100.00%	1,948	2,199	251	1,948	314	
ROOFING									
Uralita Iberia, S.L.	Madrid	100.00%	100.00%	1,457	5,424	3,966	1,458	(39)	
Uralita Tejedós, S.A.	Madrid	53.00%	53.00%	50,811	139,303	43,433	95,870	5,565	
Cerámica Collado, S.A.	Albacete	100.00%	53.00%	15,673	15,268	12,167	3,101	(30)	12,963
Campos Fábrica Cerámica, S.A.R.L.	Portugal	100.00%	53.00%	(1,299)	8,166	9,928	(1,762)	(1,341)	
Lusoceram Empreendimentos Cerâmicos, S.A.	Portugal	99.97%	53.00%	7,417	34,816	29,199	5,617	(1,277)	3,023

Thousands of euros

(continuation)

By business segment	Location	Direct holding (%)	Group holding	Carrying amount	Assets	Liabilities	Patrimonio Equity	Profit (loss) for the year	Unrealised capital gain
GYPSUM									
Yesos Ibéricos, S.A.	Madrid	59.31%	59.31%	25,752	244,375	67,224	177,151	43,010	
Episa, S.L.	Portugal	100.00%	60.94%	2	367	159	208	65	
Algiss Explotaciones Mineras, S.L.	Madrid	100.00%	100.00%	59.35%	11,000	11,308	88	11,220	232
OTHER SUBSIDIARIES									
Uralita Holding BV.	Netherlands	100.00%	100.00%	1,342	136,645	133,773	2,872	264	
Uralita B.V.	Netherlands	100.00%	100.00%	1,136	128,948	127,685	1,263	(42)	
Fibrocementos NT, S.A.	Madrid	100.00%	100.00%	60,573	79,916	15,597	64,319	3,090	
Rocmat, E.U.R.L.	France	100.00%	100.00%	255	1,722	1,467	255	(519)	
Chamberi Reinsurance, S.A.	Luxem-bourg	100.00%	100.00%	1,225	5,039	3,814	1,225	0	
Cerámicas Sanitarias Reunidas, S.A.	Madrid	100.00%	100.00%	698	719	21	698	(78)	

The Uralita Group Management Report 2007

Statements for the year ended
31 December 2007

1. RESULTS

In 2007, Uralita achieved record figures in building materials, with sales totalling €1,094.9 million (+8.9% vs. 2006). Sales made outside Spain accounted for 53% of the total, with Eastern Europe and Russia making the largest contribution.

Uralita posted EBITDA of €224.0 million, up 25.7% from 2006, with an EBITDA margin of 20.5% (+2.8pp). The increase came mainly on the back of the performance of the insulation and pipes businesses as the rest of the businesses saw a slight decrease in their margins. As a result of geographical diversification, approximately 60% of Uralita's EBITDA in 2007 was generated abroad.

Net profit rose to €105.5 million, with an EBITDA margin of 9.6%. This represents a significant improvement on the 2006 margin (+2.6pp), again making the Group stand out as one of the most profitable in the sector.

Net profit attributable to the controlling company amounted to €85.4 million, a gain of 80.6% on 2006 and a new record for Uralita.

Lastly, net financial debt rose to €136.6 million primarily as a result of higher investment in organic growth, the dividend payment charged

against 2006 results (100% payout) and the purchase of Imerys' tiles business in Spain and Portugal. Despite this slight increase, Uralita has the financial capacity to grow via acquisitions (Debt/EBITDA ratio = 0.6)

2. RESULTS BY BUSINESS

Sales in the insulation business totalled €542.4 million (+9.4% vs. 2006). Owing to increases in volume and price, greater utilisation of glass wool plants and a reduction in logistics and structural costs, Ursa® posted EBITDA of €130.4 million (+49.3% vs. 2006) with a margin of 24.0%, a new record for the business and 6.4pp improvement on 2006.

The insulation sector fared very well in 2007, particularly during the first half of the year. This positive performance can be attributed to a steady flow of new building, an exceptionally mild winter in Eastern Europe and increased demand for building and reform insulation products in Western Europe. In 2007, there was a strong drive to cut energy consumption in Western European countries, auguring a sustained increase in demand for insulation in the future.

The gypsum division posted €246.3 million in sales, a gain of 5.1% on 2006, with both lines showing uneven performance. Gypsum board

penetration in Spain continued to grow in 2007 by an estimated 18% (+1pp vs. 2006). In turn, the powdered gypsum market shrunk approximately 6% due to decreased building activity in Spain. EBITDA stood at €67.4 million, down 2.4% from 2006. This reduction was due primarily to the increased supply cost for gypsum board in the last quarter as product imports increased and part of the plan for 2008 was moved up. Product imports will continue in 2008 given the saturation of the Valdemoro plant and in preparation for the opening of the new plant in Gelsa (Zaragoza) in 2009.

Sales in the tiles business rose 4.1% to €107.2 million. Part of this growth can be attributed to the acquisition of Imerys' tile business in Spain and Portugal in September. Sales in Spain were affected by market conditions while in Portugal, a new commercial policy undertaken by the division increased sales beyond sector growth. EBITDA stood at €16.7 million, down 1.5% from 2006, due to a more competitive environment, which was in part offset by the effort to reduce overhead costs undertaken in previous years.

Sales in the pipes division rose to €198.8 million (+17.9%) thanks to increased volume and greater penetration of the division's key solutions. EBITDA totalled €15.9 million (+44.4%), with an EBITDA margin of 8.0%. In addition to increased sales and margins, profitability was also boosted by ongoing efforts to streamline industrial efficiency.

3. EVENTS AFTER THE BALANCE SHEET DATE

No material events have taken place between the date of the annual financial statements and the date of their preparation.

4. OUTLOOK

In 2008, Uralita expects the construction market to gradually decline in Spain, remain unchanged in Central European markets and grow somewhat more moderately in Eastern Europe. In addition, supply of some of our products, such as insulation and gypsum board products, is likely to increase.

Against this backdrop, Uralita expects to benefit from:

- Its sizeable exposure to growth markets: namely Eastern Europe and Russia.
- The favourable positioning of its products in non-residential building, renovations and civil engineering where performance is different from that of new residential building.
- The strength of its products, which not only underpin efforts to increase sustainability and energy efficiency (insulation products), but are also competitive vis-à-vis rival products (e.g. gypsum board, large-diameter plastic pipes).

Therefore, although the new plants will not be brought online this year, sales growth is expected to be more moderate than in 2007 with profit levels at similar high levels.

5. RESEARCH AND DEVELOPMENT

In 2007, the Group spent €0.8 million on R&D projects.

6. TREASURY SHARES

At 31 December 2007, no controlling company shares were held as treasury shares and no transactions involving treasury shares were carried out in the year.

7. RISK MANAGEMENT

Uralita mitigates its exposure to financial risk through an appropriate framework for the detection and prevention of risk within the Group's Risk Detection System. Therefore, all the Company's price, credit, liquidity and cash flow risk is periodically assessed, monitored and controlled.

The effectiveness of the system is based on creating an appropriate framework for risk prevention, encouraging active participation in the early detection and prevention of risks, alerting the appropriate decision-making level of any risk, and controlling risk through suitable procedures.

In this respect, Group policy includes the use of derivatives to hedge its risks associated with interest rate and foreign currency fluctuations.

8. REPORT OF THE BOARD OF DIRECTORS OF URALITA, S.A. PURSUANT TO ARTICLE 116 BIS OF THE SECURITIES MARKET ACT

8.1. Introduction

The Board of Directors of Uralita, S.A. (the "Company" or "Uralita"), pursuant to article 116 bis of Law 24/1988 of 28 July, the Securities Market Act, presents this report in which the following information is contained:

- The Company's capital structure, including securities that are not traded on an EU-regulated market, noting, if applicable, the various share classes held and the rights and obligations conferred, in addition to the percentage of share capital represented, by each;
- Any restrictions on the transferability of securities;

- Significant shareholdings, both direct and indirect;
- Any restriction on voting rights;
- Shareholders' agreements;
- Regulations governing the appointment and replacement of members of the administrative body and the modification of the Company Bylaws;
- The powers of members of the Board of Directors and, in particular, those relating to the ability to issue and buy back shares;
- Any significant agreements that have been entered into by the Company that are coming into force, have been modified or are terminating in the event of a change in control of the Company due to a public tender offer, and the effects thereof, except when disclosure thereof is seriously detrimental to the Company; and
- Any agreements between the Company and its directors and managers or employees that provide for severance pay should they resign or be unfairly dismissed or if the employment relationship concludes on account of a public tender offer.

Pursuant to article 116 bis of the Securities Market Act, the information contained in this report has also been included in the Management Report that accompanies the Company's annual accounts for 2007.

8.2. The Company's capital structure, including securities that are not traded on an EU-regulated market, noting, if applicable, the various share classes held and the rights and obligations conferred, in addition to the percentage of share capital represented, by each.

Pursuant to article 5 of the Company Bylaws, Uralita's share capital is composed of 197,499,807 shares, each of which has a par value of seventy-two euro cents (€0.72), is of a single class and series, has the same voting and dividend rights, is represented by book entries and is fully subscribed and paid up. Said shares are listed for trading on the Madrid, Barcelona and Valencia Stock Exchanges and are part of the SIBE (Continuous Market).

As of the date of this report, securities entitled to conversion into shares of the Company have not been issued.

8.3. Any restrictions on the transferability of securities

There are no restrictions on the transferability of Company shares, notwithstanding any securities market regulations to which it is subject as a listed company or, in particular, those governing the notification of significant shareholdings or public offerings for the purchase of shares.

8.4. Significant shareholdings, both direct and indirect

At 31 December 2007, all significant shareholdings, both direct and indirect, in the Company are as follows:

Name or corporate name of shareholder	Number of direct shares	Number of indirect shares	Total % of share capital
Nefinsa, S.A.	10,409,958	-	79.063
Caja de Ahorros de Salamanca y Soria	690,383	-	5.240
Atalaya Inversiones, S.R.L.	658,333	-	5.000

The shareholders cited under Section 8.3 above are members of the Board of Directors of the Company. In addition to those cited in the table above, Javier Echenique Landiribar and Jorge Alarcón Alejandro, both directors of the Company, hold five thousand (5,000) and six hundred (600) company shares with voting rights, directly and respectively, which represent 0.038 and 0.005% of the Company's share capital, respectively.

8.5. Restrictions on voting rights

Pursuant to article 17 of the Company Bylaws, Shareholders who own fifteen shares or more that are entered in the appropriate register at least five days before the date of the Meeting shall have the right of attendance at General Shareholders' Meetings. It is further established in said article that shareholders are entitled to one vote for every fifteen shares held. The foregoing notwithstanding, there are no other restrictions on voting rights nor any that specifically seek to limit the number of maximum voting rights that may be exercised by a single shareholder or hinder any takeover of the Company through the acquisition of its shares on the market.

8.6. Shareholders' agreements

The Company is aware of one shareholders' agreement by which it is affected within Nefinsa, S.A. ("Nefinsa"), which owns 79.063% of Uralita's share capital. The agreement was signed on 23 October 2007 by all of Nefinsa's shareholders, i.e., Emilio Serratosa Ridaura, Javier Serratosa Luján, Gonzalo Serratosa Luján and Edamy, S.L., and entered into force on 3 December 2007, the same day notification thereof was sent to the Spanish Securities and Exchange Commission (CNMV).

In the agreement, the parties agree to combine the voting rights of syndicated shareholders at the General Shareholders' Meeting and

on the Board of Directors of Nefinsa, in accordance with the criteria previously established by the members of the syndicate. As a result, the syndicated shareholders are making a concerted action to exercise control of Nefinsa and Uralita. Syndicated shareholders who are also Company directors must adhere to the instructions issued by members of the syndicate, providing these do not contravene the pursuit of the Company's interests nor the obligations deriving from the post for which they were appointed.

In 2007, Uralita became aware of another agreement that existed prior to the agreement described under Section 0 above that was signed on 3 May 2007 by all Nefinsa shareholders. To the Company's knowledge, the shareholders of Nefinsa rendered their prior agreement null and void as of 7 September 2007.

8.7. Regulations governing the appointment and replacement of members of the administrative body and the modification of the Company Bylaws

The regulations governing the appointment and replacement of members of the Board of Directors are outlined under articles 21 and 22 of the Company Bylaws, as well as under articles 7, 8 and 16 of the Board of Directors' Regulations.

The Board of Directors approved on the same date specific modifications to Board Regulations in order to bring them in line with the good governance recommendations outlined in the Unified Code published by the Spanish Securities and Exchange Commission (CNMV) on 19 May 2006. As a result, the content of articles 7, 8 and 16 of the Board Regulations have thus been modified.

We have briefly summarised below the regulations governing the appointment and replacement of the Directors of Uralita that, as pre-

viously stated, have been brought in line with the good governance recommendations outlined in the Unified Code:

• *Nomination and appointment of directors:*

Directors are appointed at the General Shareholders' Meeting or by the Board of Directors exercising its co-option right in accordance with the provisions of the Spanish Companies Act.

The following guidelines for appointing a Director, among others, are hereby established:

- Persons aged seventy or over may not be appointed or re-elected as Directors, nor may they serve as the representatives of corporate entities; and
- In accordance with the current wording of article 22 of the Company Bylaws, the term of office of a Director shall be for six years, although he/she may be re-elected one or more times. Notwithstanding, according to article 8 of the Board of Directors' Regulation, revised in line with the good governance recommendations outlined in the Unified Code, independent directors may not remain as such for any consecutive period of time in excess of twelve years.

Proposals for the appointment or re-election of Directors submitted by the Board of Directors to the General Shareholders' Meeting, as well as any appointment resolutions adopted by the Board itself when exercising its power to co-opt, shall be approved by the Board of Directors:

- On the proposal of the Nomination and Remuneration Committee, in the case of independent directors; and
- Subject to a report from the Nomination and Remuneration Committee in all other cases.

All proposals, whether for nomination or ratification, must contain a concise explanation regarding the character of the director whose nomination or ratification is proposed.

The Board of Directors and the Nomination and Remuneration Committee shall ensure that:

- Directors are persons who, in addition to meeting legal and statutory requirements, possess the skills, experience and professional prestige appropriate to the exercising of their functions; and
- The process of filling Board vacancies has no implicit bias against female candidates;

Training programmes to help new Directors become promptly and sufficiently acquainted with the Company and its Group are hereby established.

Removal and replacement of Directors:

- The removal of Directors is also part of the remit of the General Shareholders' Meeting. However, as with the procedures for the appointment or re-election of Directors, the Nomination and Remuneration Committee may propose to the Board a dismissal it deems advisable so that the latter may, upon approval, in turn submit the proposal to the General Shareholders' Meeting for approval.
- In accordance with the good governance recommendations outlined in the Unified Code, independent Directors are given special protection whereby the Board of Directors may not propose the dismissal of any independent Director until the end of the bylaw-stipulated term for those who have been appointed, unless there is just cause to do so, as determined by the Board and following a report from the Nomination and Remuneration Committee.

- Under article 8.2 of the Board of Directors' Regulations, Directors must offer to resign and formally tender their resignation to the Board of Directors in the following cases:
- They reach seventy.
- When they are affected by any of the legally specified incompatibilities or disqualifications.
- When they have received a serious warning from the Nomination and Remuneration Committee for having breached their obligations as Directors.
- When they jeopardise the interests of the Company or damage its prestige and reputation. In this respect, the moment a director is indicted or tried for any of the crimes stated in article 124 of the Spanish Companies Act, the Board shall examine the matter as promptly as possible and, depending on the particular circumstances, decide whether or not the director should be called on to resign.
- When, in the case of independent Directors, they have held their position for a consecutive period of twelve years.
- When, in the case of proprietary Directors, the shareholder they represent sells its entire shareholding or when said shareholder reduces its shareholding to a level that requires a reduction in the number of its proprietary Directors.
- When a Director steps down or resigns prior to completing his/her term of office, he/she must explain in a letter addressed to all members of the Board the reasons why he/she is stepping down or resigning from his/her post.

Any modification to the Company Bylaws is governed by article 144 of the Spanish Compa-

nies Act, which requires approval thereof by the General Shareholders' Meeting, with the majorities stipulated under article 103 of said Act. Section (h) of article 5 of the Rules of the General Shareholders' Meeting gives the express power to the Board to modify the Company Bylaws.

8.8. Powers of the members of the Board of Directors and, in particular, those relating to the ability to issue and buy back shares

Pursuant to article 25 of the Company Bylaws, the Board of Administration shall represent the Company and have the broadest powers to manage, administer and represent the Company, and may carry out proceedings of any kind, whether they be of administration, disbursement or encumbrance, and execute contracts of any kind, subject only to the limitations determined by the powers that lie with the General Shareholders' Meetings. Article 4 of the Board Regulations lists all of the powers exercised exclusively by the Board.

The Company does not have an Executive Committee nor does it formally have a Chief Executive Officer. The Chairman of the Board, however, serves as the highest-ranking executive of the Company and as such, he has been delegated powers of a scope similar in nature to that which would be delegated to a Chief Executive Officer. No specific powers have been conferred upon the remaining members of the Board of Directors of the Company.

As for the ability to purchase or issue shares, the General Shareholders' Meeting held on 17 May 2007 authorised, for purposes of article 75 of the Spanish Companies Act, the derivative acquisition by purchase, subject to the requirements of applicable provisions, of shares of Uralita up to the legally permitted limit. This authorisation also covers any acquisitions within the cited limit that may be made by subsi-

diaries of Uralita. The price of acquisition shall be the market price quoted on the stock exchange on the date of acquisition, or such price as may be authorised by the competent stock market body. This authorisation shall be valid for eighteen months and supersedes the authorisation granted at the General Shareholders' Meeting on 22 June 2006.

8.9. Significant agreements that have been entered into by the Company that are coming into force, have been modified or are terminating in the event of a change in control of the Company due to a public tender offer, and the effects thereof, except when disclosure is seriously detrimental to the Company

There are no significant agreements that have been entered into by the Company that are

coming into force, have been modified or are terminating in the event of a change in control of the Company due to a public tender offer.

8.10. Agreements between the Company and its directors and managers or employees that provide for severance pay should they resign or be unfairly dismissed or if the employment relationship concludes on account of a public tender offer

There are no agreements between the Company and its directors and managers or employees that provide for severance pay should they resign or be unfairly dismissed or if the employment relationship concludes on account of a public tender offer.

Edición y diseño: ELBA Grupo de Comunicación, S.L.

Depósito Legal: X-000000000000



www.uralita.com

Paseo de Recoletos, 3
28004 Madrid

Tel. +34 91 594 90 00
Fax + 34 91 594 90 90