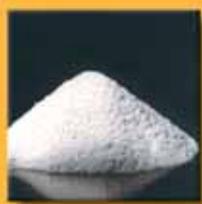
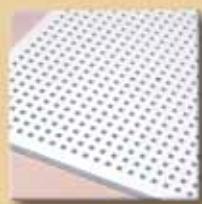


Informe Anual 2006



GRUPO
URALITA



CIFRAS CLAVE

	2002	2003	2004	2005	2006
Ventas totales (millones de euros)	1.172,1	1.314,6	1.314,1	1.104,6	1.005,6
Ventas fuera de España (%)	41,3%	49,4%	47,7%	49,0%	52,0%
EBITDA (millones de euros)	146,3	162,0	189,7	150,5	178,2
Margen sobre Ventas (%)	12,5%	12,3%	14,4%	13,6%	17,7%
Resultado neto atribuido a la sociedad dominante (millones de euros)	16,7	-41,9	45,2	35,2	47,3
Resultado neto por acción (euros/acción)	0,09	-0,22	0,23	0,18	0,24
ROIC⁽¹⁾	4,8%	4,6%	7,1%	6,5%	12,0%
Deuda neta a fin de año (millones de euros)	472,3	451,1	292,0	140,1	104,1
Pagos por inmovilizado material (millones de euros)	103,3	80,1	79,5	81,7	55,8
Dividendos (euros/acción)	0,04	0	0,17	0,11	0,24⁽²⁾
Plantilla a fin de año	7.166	6.326	6.205	4.340	3.866

(1) ROIC = NOPLAT/Capital empleado medio.

(2) Propuesta de reparto, pendiente de aprobación.

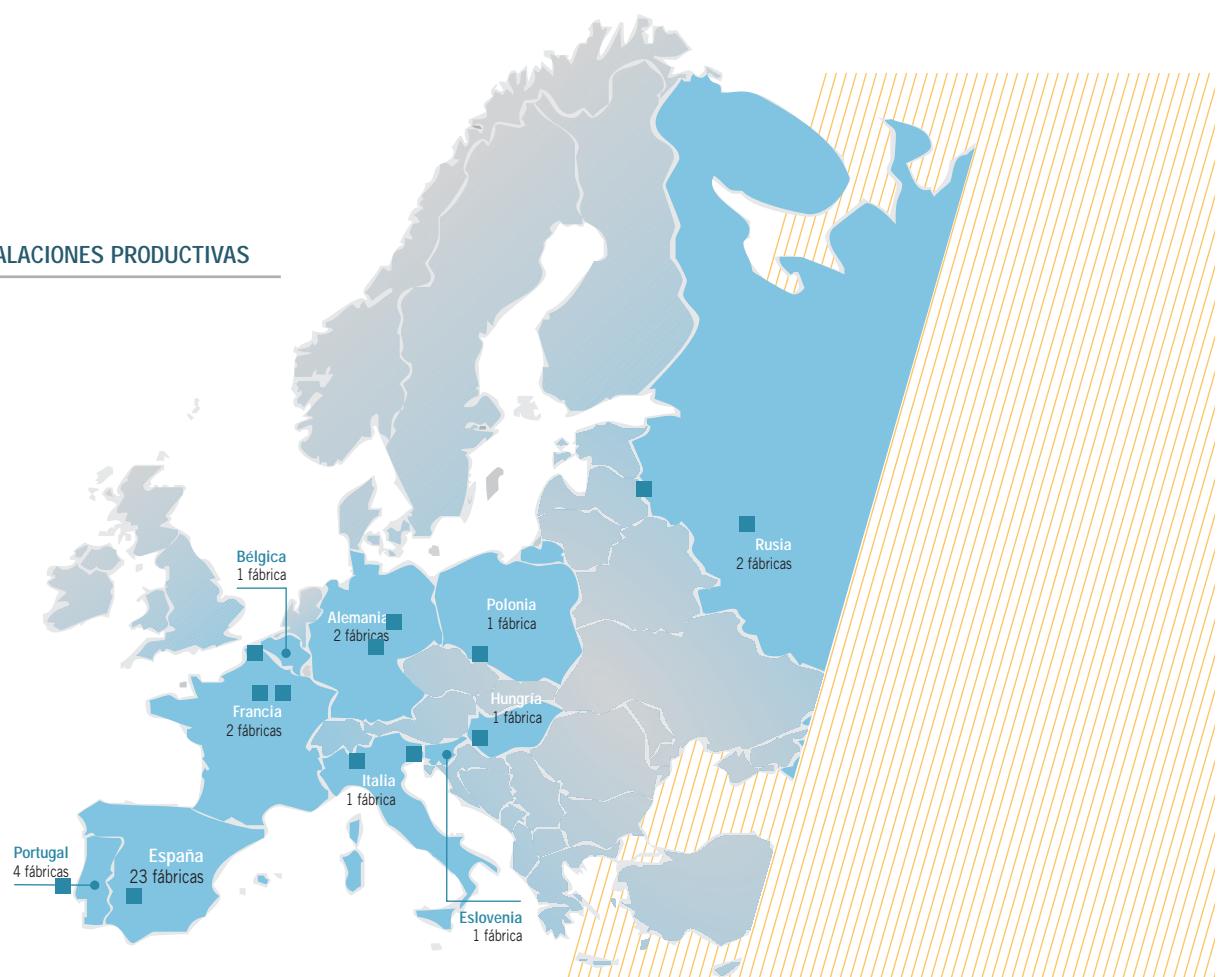


Informe Anual

POSICIONAMIENTO DE MERCADO POR NEGOCIO

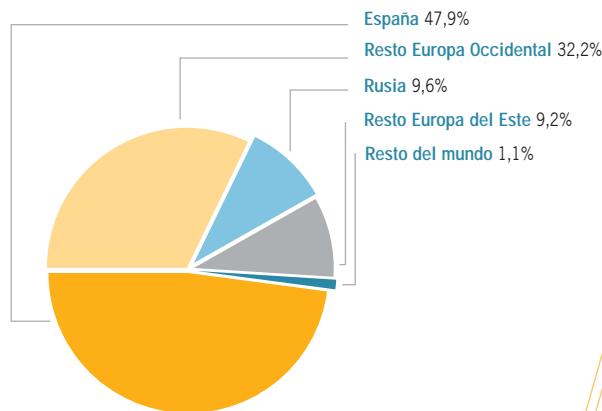
	Península Ibérica	Europa
AISLANTES		
Lana de Vidrio	Segundo	Segundo
XPS	Líder	Segundo
YESOS		
Placa de Yeso	Líder	
Yeso en Polvo	Segundo	
TEJAS		
Tejas cerámicas	Líder	
Tejas de hormigón	Líder	
TUBERÍAS		
Tuberías y Piezas de plástico	Líder	

MAPA DE INSTALACIONES PRODUCTIVAS

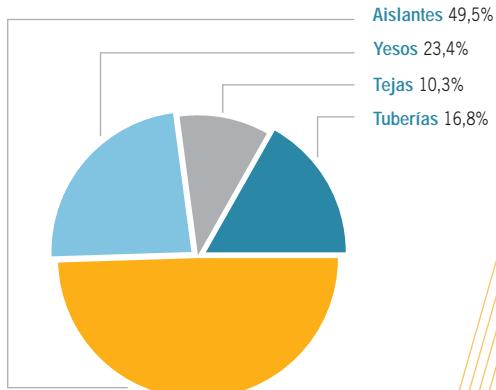


2006

VENTAS POR ÁREAS GEGRÁFICAS



VENTAS POR TIPO DE PRODUCTO



Datos Relevantes

Informe Anual **2006**

Índice

2	CARTA DEL PRESIDENTE
6	DESCRIPCIÓN GENERAL DEL GRUPO URALITA
8	• Consejo de Administración
10	• Comité de Dirección
11	• Información clave del Grupo Uralita
18	EL GRUPO URALITA EN 2006
20	• Contexto económico y de mercado
23	• Ejes de Actuación del Grupo
26	• Resultados financieros
28	INFORME DE GESTIÓN DE LOS NEGOCIOS
30	• Negocio de Aislantes
36	• Negocio de Yesos
42	• Negocio de Tejas
48	• Negocio de Tuberías
54	EL GRUPO URALITA EN BOLSA
62	INFORME ANUAL DE GOBIERNO CORPORATIVO
64	• Estructura de la Propiedad
68	• Estructura de la Administración de la Sociedad
87	• Operaciones Vinculadas
89	• Sistema de Control de Riesgos
91	• Junta General
100	• Grado de seguimiento de las Recomendaciones de Gobierno Corporativo
111	• Otras informaciones de interés
112	RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA
114	• La Responsabilidad Social Corporativa de Uralita
115	• Responsabilidad con la Creación de valor económico
116	• Responsabilidad con el Medio Ambiente
118	• Responsabilidad con la Sociedad
121	• Responsabilidad con los Empleados
125	• Responsabilidad con el sector de Materiales de Construcción
128	• Compromiso con la Comunidad
130	INFORMACIÓN FINANCIERA
133	• Información de Auditoría y Cuentas Anuales Grupo Uralita consolidado
180	• Informe de Gestión



Carta del Presidente

Señoras y señores accionistas,

El año 2006 ha supuesto, sin duda, un ejercicio importante para Uralita al conseguir un resultado récord en la historia del Grupo y haber puesto, al mismo tiempo, las bases para el crecimiento rentable de nuestros negocios a futuro.

La consecución de estos importantes resultados, unida a la sólida posición financiera actual del Grupo, nos permite proponer una atractiva retribución a nuestros accionistas vía dividendo (100% de "pay-out") en el año en el que Uralita cumple sus primeros 100 años de vida.

CONTEXTO DE MERCADO

Los mercados en los que el Grupo desarrolla su actividad mostraron un buen nivel de actividad. España volvió a batir un récord en actividad, con más de 850.000 visados de dirección de obra nueva, cifra un 18% superior a la del año anterior. Los mercados de Europa Central mostraron también un buen comportamiento, destacando la tan esperada recuperación en Alemania con un incremento del 11% en el número de permisos de edificación. Finalmente, los mercados de Europa del Este y Rusia, donde el Grupo tiene una posición de liderazgo en el negocio de Aislantes, siguieron mostrando síntomas de fortaleza con crecimientos de dos dígitos en muchos de ellos. Por el lado menos positivo, cabe destacar la evolución del mercado de edificación portugués,

que en 2006 cayó un 5,7% con respecto a 2005.

Particularmente positivo para el Grupo fue el incremento de demanda de algunos de sus productos, fruto tanto de las iniciativas regulatorias dirigidas al incremento de la eficiencia energética como de las tendencias de mercado hacia el uso de materiales de mayor calidad y facilidad de instalación. En este sentido, cabe destacar la fuerte demanda de nuestros productos aislantes, Ursa®, y de nuestra placa de yeso, Pladur®.

En cuanto a costes, la subida del precio del petróleo y de las materias primas relacionadas fue más gradual y moderada que en años precedentes lo que, unido a la buena situación de la demanda, hizo posible trasladar parcialmente el incremento de coste al mercado.

LÍNEAS DE ACTUACIÓN DURANTE 2006

En este contexto, el Grupo trabajó fundamentalmente en cuatro líneas de actuación:

- Captura de los beneficios derivados de las numerosas acciones de mejora ejecutadas a lo largo de 2005: simplificación del portafolio de negocios y productos, cierre de fábricas y reducción de costes de estructura.
- Identificación y ejecución de iniciativas comerciales e industriales para mejorar la eficiencia y reforzar la posición competitiva de nuestros

negocios. En este sentido durante 2006 se revisaron las estrategias comerciales de algunos negocios, se lanzaron y potenciaron productos de mayor valor añadido, se mejoró la eficiencia en fábricas y en logística y se actuó sobre los costes de estructura tanto en el centro corporativo como en cada uno de los negocios.

- Análisis e implantación de planes de crecimiento orgánico e inorgánico. En crecimiento orgánico se amplió la capacidad de numerosas fábricas y se aprobó, y en algunos casos se empezó, la construcción de nuevas fábricas de Yesos en España y de Aislantes en Europa del Este. En crecimiento inorgánico se analizaron numerosas oportunidades de extensión a nuevos mercados.
- Implantación del nuevo modelo organizativo definido a finales de 2005 y consistente en la simplificación del centro corporativo, en el traslado de las oficinas del negocio de Aislantes de Frankfurt a Madrid y en la agrupación bajo una única dirección de los tres negocios (Yesos, Tejas y Tuberías) cuyo alcance es hoy la Península Ibérica.

Estas actuaciones incidieron sobre los resultados de 2006 y, sobre todo, pusieron las bases para el desarrollo futuro del Grupo.

RESULTADOS FINANCIEROS Y EVOLUCIÓN DE LA ACCIÓN

Uralita obtuvo en 2006 un Resultado Neto Atribuido a la Sociedad Dominante de 47,3 millones de euros, siendo el mejor resultado de su historia e incrementando en un 34,4% el conseguido en 2005. Este resultado se consiguió gracias al récord del Grupo en ventas (1.005 millones de euros) y resultado de explotación (178 millones de euros) en materiales de construcción. La Deuda

Financiera se redujo hasta 104 millones de euros, un 26% menor que la del año anterior.

La evolución de resultados fue positiva en todos los negocios del Grupo. Los negocios de Aislantes y Tuberías mostraron un fuerte crecimiento en rentabilidad, mientras que el de Yesos siguió mostrando su fortaleza en crecimiento sin reducir su alto nivel de rentabilidad. Por último, el negocio de Tejas, aunque redujo ligeramente sus ventas por la situación del mercado portugués, consiguió una importante mejora en rentabilidad.

En un mercado bursátil en general positivo, los buenos resultados y expectativas del Grupo hicieron que el precio de la acción de Uralita se incrementara un 46% en 2006, por encima de la revalorización del Ibex 35 durante el mismo período (+32%). La cotización media de la acción de Uralita en 2006 fue de 4,28 euros, acabando el año en 4,99 euros por acción.

En resumen, el año 2006 fue un magnífico año para el Grupo Uralita en el que se consiguieron importantes objetivos:

- Consecución del mejor resultado de la historia de Uralita, con un Resultado Neto Atribuido a la Sociedad Dominante de 47,3 millones de euros
- Mejora de rentabilidad en todos los negocios del Grupo, poniendo las bases para asegurar su competitividad a futuro
- Preparación, y en algunos casos ejecución, de las bases de crecimiento orgánico e inorgánico del Grupo
- Reducción de un 26% de la Deuda Financiera, lo que posibilitará dicho crecimiento

RETRIBUCIÓN AL ACCIONISTA

Como recordarán, asumimos el compromiso de repartir dividendos con un "pay-out" (porcentaje que del Resultado Neto Atribuido a la Sociedad Dominante se reparte como dividendo) del 30-40%. Dados los buenos resultados conseguidos en 2006 y las positivas expectativas de evolución de nuestros negocios, nuestro objetivo es proponer a la Junta General de Accionistas un reparto de dividendos ordinario de 24 céntimos de euro por acción con cargo a los beneficios de 2006. Este dividendo supone un "pay-out" del 100%, haciendo totalmente partícipes a nuestros accionistas de los resultados conseguidos.

Por último, es relevante resaltar que, considerando tanto el incremento del precio de la acción en 2006 como el reparto de dividendo propuesto, la rentabilidad total para los accionistas de Uralita en 2006 fue del 53%.

OBJETIVOS PARA 2007

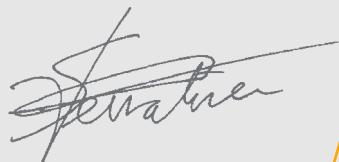
El Grupo aspira en 2007 a continuar su proceso de mejora de rentabilidad y resultados. Por ello, y a pesar de los magníficos resultados conseguidos en 2006, esperamos incrementar el Resultado Neto de la Sociedad Dominante hasta 54 millones de euros, lo que supone un incremento del 15% sobre el año 2006.

Para conseguir este objetivo, seguiremos trabajando en la ejecución de iniciativas de mejora de la rentabilidad operativa de los negocios y en la exploración de oportunidades de crecimiento.

Este ejercicio también es relevante para nosotros ya que tendremos el orgullo de celebrar el

centenario del Grupo Uralita con una serie de actividades y comunicaciones que irán conociendo a lo largo del año.

Por último, quiero agradecerles de nuevo, en mi nombre y en el del Consejo de Administración, la confianza que siguen depositando en nosotros y reiterarles nuestro compromiso de hacer de Uralita un grupo europeo de referencia en rentabilidad en el sector de materiales de construcción.



JAVIER SERRATOSA LUJÁN
PRESIDENTE
GRUPO URALITA







Descripción General del Grupo Uralita

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

COMITÉ DE DIRECCIÓN

INFORMACIÓN CLAVE
DEL GRUPO URALITA



Consejo de Administración

D. Javier Serratosa Luján

(Consejero ejecutivo)

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 del Grupo Uralita y Consejero Delegado de Nefinsa, S.A. Es también Consejero de Air Nostrum Líneas Aéreas del Mediterráneo, S.A. y Consejero de la Confederación de Organizaciones Empresariales de la Comunidad Valenciana.



D. Gonzalo Serratosa Luján

(en representación de Nefinsa, S.A.)

Miembro del Consejo de Administración de Uralita, S.A. desde 2007. Licenciado en Administración y Dirección de Empresas, M.B.A. por la Escuela de Técnicas Empresariales Aplicadas, Master de Auditoría y Análisis Empresarial de Madrid y M.B.A. Internacional en el Instituto de Empresa. Es Director de Desarrollo Corporativo en Nefinsa. Anteriormente fue Consultor en Price Waterhouse y en Air Nostrum y Director Adjunto de Planificación y Desarrollo Corporativo en el Grupo Uralita.



D. Julio Fermoso García

(en representación de Caja de Ahorros de Salamanca y Soria "Caja Duero")

Miembro del Consejo de Administración de Uralita, S.A. desde 2004. Licenciado en Medicina. Es Presidente Ejecutivo de Caja Duero y Catedrático



de la Universidad de Salamanca. Anteriormente fue Rector de la Universidad de Salamanca.

D. José Manuel Sánchez Rojas

(en representación de 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. (DICOGEXSA) 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.



D. Javier Echenique Landiríbar

(Consejero externo independiente)

Miembro del Consejo de Administración de Uralita, S.A. desde 2003. Licenciado en Ciencias Económicas. Es Consejero de ACS en representación de Imverlin Patrimonio, S.L., 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 Consejero y Director General de Allianz-Ercos y Eurovida, Director General de BBV y Director General del Grupo BBVA en 2001, siendo responsable del Negocio Mayorista que integraba entre otras las áreas de Banca de Inversión y el Grupo Industrial.



D. José Manuel Serra Peris

(Consejero externo independiente)

Miembro del Consejo de Administración de Uralita, S.A. desde 2003. Licenciado en Derecho y Abogado del Estado. Es Consejero de Fadesa, S.A., del Grupo Ence, de Natraceutical, S.A. y de Red Eléctrica España, S.A. Ante-



riormente 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.

D. Jesús Quintanal San Emeterio

(Consejero externo independiente)

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.



D. José Antonio Carrascosa Ruiz

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

Miembro del Consejo de Administración de Uralita, S.A. desde 2002. Cursó estudios de Ciencias Empresariales y es Master 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 del Grupo Uralita.



D. Javier González Ochoa

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

Miembro del Consejo de Administración de Uralita, S.A. desde 2002. Licenciado en Derecho, Master en Asesoría Jurídica por el Instituto de Empresa de Madrid y Master Bursátil y



Financiero por la Fundación de Estudios Bursátiles y Financieros de Valencia. 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 del Grupo Uralita.

D. Jorge Alarcón Alejandre

(Consejero ejecutivo)

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



D. José Ignacio Olleros Piñero

(Consejero ejecutivo)

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



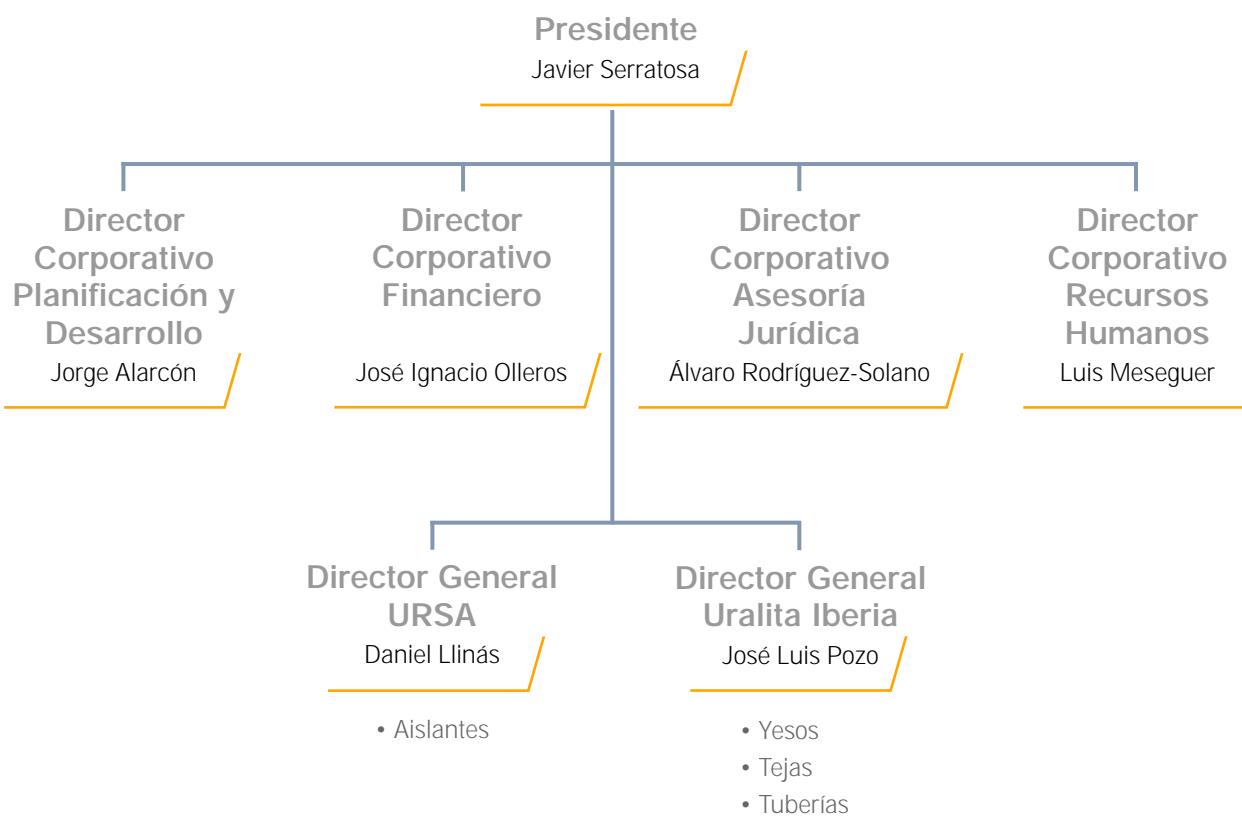
D. Álvaro Rodríguez-Solano Romero

(Consejero ejecutivo)

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



Comité de Dirección

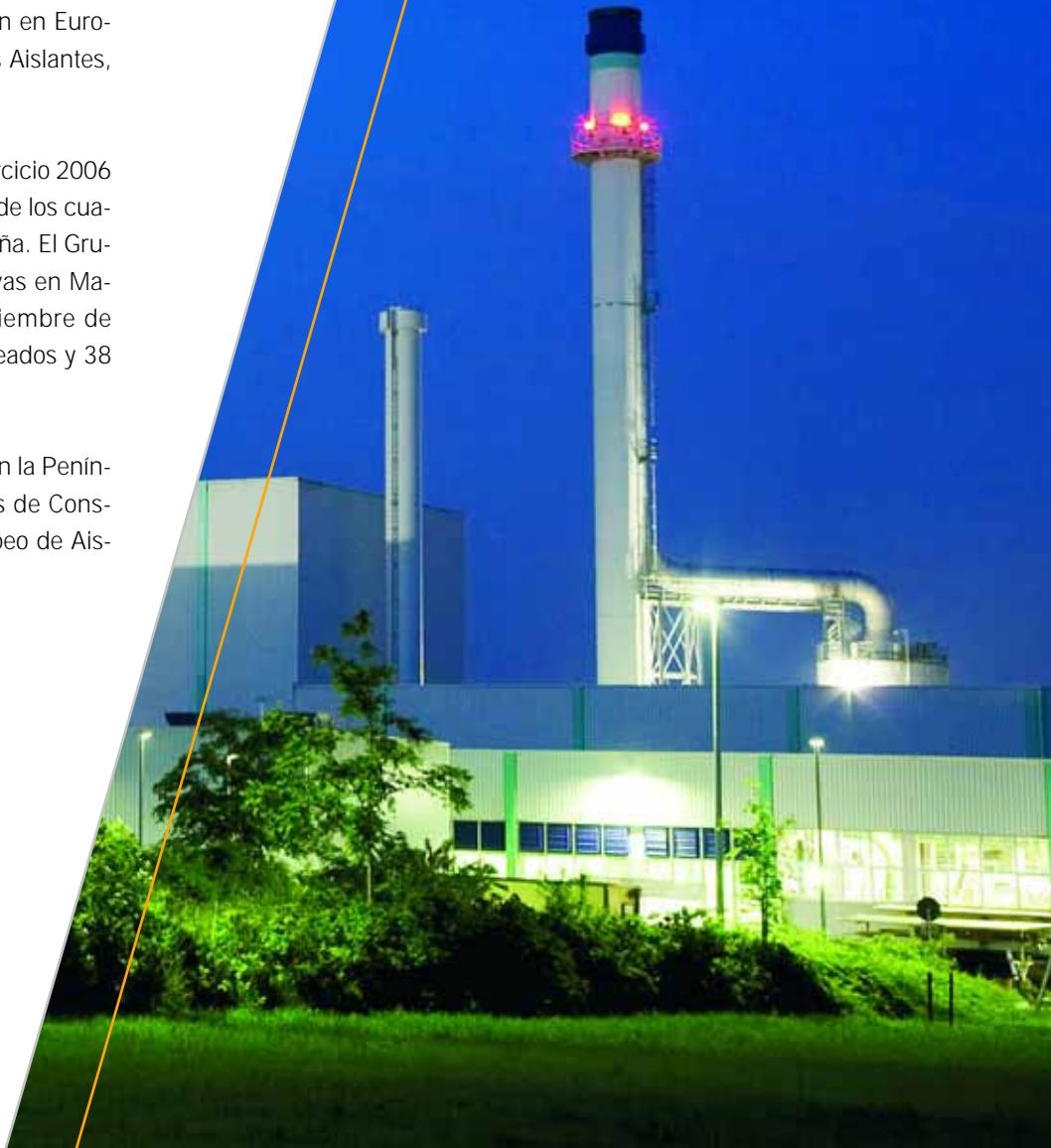


Información clave del Grupo Uralita

El Grupo 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. La visión estratégica de Uralita contempla el desarrollo de negocios de materiales de construcción en Europa, siendo sus actividades estratégicas Aislantes, Yesos, Tejas y Tuberías.

La cifra de negocios de Uralita en el ejercicio 2006 ascendió a 1.005,2 millones de euros, de los cuales un 52% se realizaron fuera de España. El Grupo Uralita tiene sus oficinas corporativas en Madrid (España) y contaba a 31 de diciembre de 2006 con una plantilla de 3.866 empleados y 38 fábricas en Europa.

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



HISTORIA DEL GRUPO URALITA



1907	20's - 40's	50's - 60's	70's - 80's	90's	2003 - 2006	2007...
Nacimiento	Primeros productos	Nuevos materiales	Diversificación	Internacionalización	Saneamiento y optimización	Crecimiento rentable
	<ul style="list-style-type: none"> • Fibrocemento: <ul style="list-style-type: none"> - Cubiertas - Tuberías 	<ul style="list-style-type: none"> • Plásticos • Extensión red comercial 	<ul style="list-style-type: none"> • Tejas de hormigón y cerámicas • Placa de Yeso Pladur® 	<ul style="list-style-type: none"> • Poliglas y Pfeleiderer (Aislantes) 	<ul style="list-style-type: none"> • Entrada de Nefinsa (Dic. 2002) • Plan estratégico 2004-2006 	<ul style="list-style-type: none"> • Plan estratégico 2007-2009 • Centenario Uralita

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

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

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

En 1974, se inició la producción de tejas de hormigón, que sería complementada desde 1985 con la producción de teja cerámica y con acuerdos de asociación con el productor británico REDLAND® posteriormente absorbido por el Grupo Lafarge.

En 1977, se decide la introducción en España de un concepto de albañilería interior muy extendido en los Estados Unidos, la placa de cartón-yeso. El Grupo Uralita, a través de su marca PLADUR®, es el líder en la venta de este material. Este período



conoció también la presencia del Grupo Uralita en otros sectores que hoy ha abandonado, como las pinturas, la fabricación de contenedores plásticos, los aparatos sanitarios y la cerámica plana.

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

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

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

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

En 2006 concluyó el Plan Estratégico 2004-2006 cubriendo con éxito los objetivos marcados: simplificación del portafolio de negocios, mejora de la rentabilidad de los negocios estratégicos y saneamiento del balance. Ello llevó a la mejora de la rentabilidad de nuestros accionistas y a enfocar al Grupo en cuatro sólidas plataformas de crecimiento. En octubre de 2006 se presentó un nuevo Plan Estratégico 2007-2009 cuyo objetivo principal es el crecimiento rentable, tanto por desarrollo de los negocios actuales en tamaño y rentabilidad como por aprovechamiento de oportunidades rentables de crecimiento inorgánico.

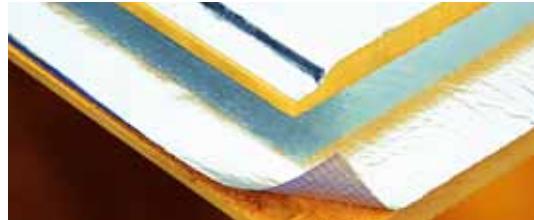
El año 2007 representa un hito en la historia del Grupo Uralita al cumplirse el centenario de su fundación. La celebración de esta fecha se ha enfocado en tres iniciativas principales: un plan de comunicación para reforzar el posicionamiento de Uralita como pilar activo de la sociedad y que incluye un logotipo especial representativo de los 100 años; una serie de actos conmemorativos con nuestros empleados y clientes, vértices de nuestro desarrollo; y el traslado a unas nuevas oficinas corporativas que muestren la ambición del Grupo por seguir creciendo otros cien años.

PRODUCTOS

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

AISLANTES

Productos	Marca	Aplicaciones
Lana de Vidrio	URSA®	Aislamiento térmico y acústico
XPS	URSA®	Aislamiento térmico



YESOS

Productos	Marca	Aplicaciones
Placa de Yeso	PLADUR®	Tabiquería interior seca
Yeso en Polvo	ALGÍSS®	Tabiquería interior tradicional o húmeda





TEJAS

Productos	Marca	Aplicaciones
Tejas y piezas especiales	COBERT®	Recubrimiento exterior de tejados



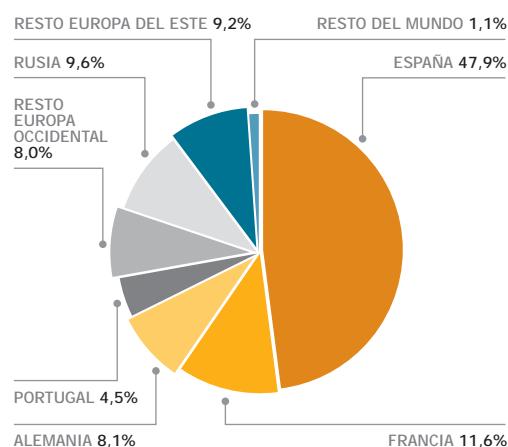
TUBERÍAS

Productos	Marca	Aplicaciones
Tuberías de PVC		Soluciones para redes de abastecimiento de agua
Tuberías de poliéster	ADEQUA®	a presión, redes de saneamiento y drenaje de terrenos.
Piezas		Evacuación de aguas.

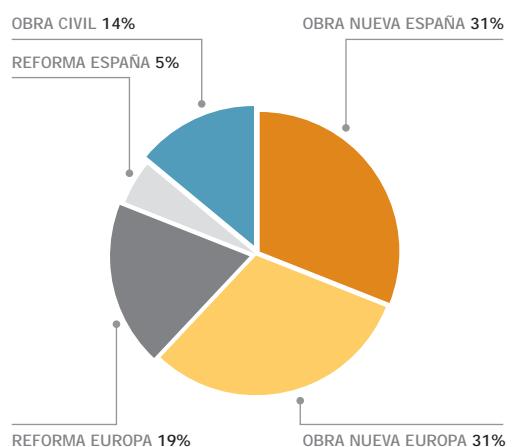


PRINCIPALES MERCADOS

VENTAS POR ÁREA GEOGRÁFICA



VENTAS POR SEGMENTO*



* Estimación Uralita.





El Grupo Uralita desarrolló su actividad de fabricación y comercialización de materiales de construcción en Europa, donde concentró el 99% de las ventas en 2006. Desde los años ochenta, en los que Uralita apostó por la diversificación geográfica de sus ventas, la facturación de la compañía fuera de España ha aumentado significativamente, pasando de 155 millones de euros en 1990 a 522 millones de euros en 2006.

Las ventas del Grupo por segmento presentan también una posición equilibrada. El 62% de las ventas se realizó en Obra Nueva, de la que aproximadamente la mitad corresponden a ventas en territorio español. El mercado de Reforma recibió un 24% del total de ventas del Grupo Uralita, de las que el 19% estuvieron concentradas en la venta de productos aislantes en Europa. Por último, y a través del negocio de Tuberías, las ventas al mercado de Obra Civil en España supusieron aproximadamente un 14% de las ventas totales de Uralita.

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

- Aumento de la penetración de las soluciones existentes en los mercados actuales.
- Expansión geográfica en nuevos mercados europeos de los productos y servicios actuales bien a través de apertura de nuevas líneas productivas o de adquisición de compañías.
- Desarrollo de nuevas soluciones constructivas dentro de las categorías actuales (por ejemplo desarrollo de placas solares en Tejas).
- Incorporación a la cartera de negocios de nuevas categorías de materiales de construcción con sinergias con los productos actuales y en las que implantar el sistema de gestión del Grupo Uralita.





El Grupo Uralita en 2006

CONTEXTO ECONÓMICO

Y DE MERCADO

EJES DE ACTUACIÓN DEL GRUPO

RESULTADOS FINANCIEROS

Contexto económico y de mercado

CONTEXTO ECONÓMICO GENERAL

En el año 2006 el crecimiento de la economía española superó de nuevo el de la zona euro en más de un punto porcentual. El PIB español creció en dicho año un 3,8%, frente al incremento del 3,5% experimentado en 2005, indicando la persistencia de una posición cíclica alcista. Como en años anteriores, esto es debido al impulso de la demanda interior secundada por unos bajos tipos de interés unidos a una estrategia expansiva en la concesión de créditos por parte de las entidades bancarias.

El índice de precios al consumo alcanzó en 2006 una tasa interanual del 2,7%, inferior al 3,8% obtenido en el 2005, si bien mostró un perfil desigual a lo largo del año, como consecuencia de la evolución de los precios del crudo y situándose en niveles superiores a la media europea. Estos mayores incrementos de precios deterioran la competitividad de los productos españoles en el extranjero al no verse acompañados de mejo-

ras en la productividad y por tanto, limitan el crecimiento futuro.

En la zona del euro prosiguió la recuperación económica que se inició en 2005, aunque con menor intensidad en la segunda parte del año. El PIB de dicha zona creció a una tasa interanual del 2,6% lo que apunta hacia el mantenimiento del dinamismo económico, basado en la demanda interna y en el buen comportamiento de las exportaciones. La inflación de la zona del euro continuó reflejando el impacto de los movimientos de los precios de la energía situándose la tasa de crecimiento interanual en 2006 en el 1,9%.

Las economías del Este de Europa siguieron creciendo a buenos ritmos, en general. Especialmente destacable es el caso de Rusia, cuyo PIB creció en 2006 un 6,6%, fundamentalmente explicado por los altos precios del gas y del petróleo, que inyectan gran cantidad de recursos en su economía.





CONTEXTO DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN

El mercado de la vivienda en España siguió, un año más, mostrando síntomas de fortaleza. En el año 2006, tras una cierta contención en el primer trimestre del año, el inicio de viviendas recobró fuerzas y el ejercicio finalizó con un nuevo récord. Según datos del Ministerio de Fomento, se produjo un incremento del 18,4% en el número de visados de dirección de obra nueva y del 11,5% en las certificaciones de fin de obra respecto a 2005. La entrada en vigor del nuevo Código Técnico de Edificación en septiembre de 2006 pudo ser una de las causas del aumento de la actividad constructora, ya que en previsión de mayores costes para las empresas se produjo un adelanto de los visados de obra.

El mercado europeo de edificación está experimentando un momento de expansión, que puede observarse en la mayoría de los países europeos. Cabe destacar la recuperación de Alemania, que pese a tener en 2006 un aumento moderado en la actividad constructora, tuvo un volumen de 235.000 permisos de edificación, lo que supuso

un 11% de crecimiento con respecto a 2005. Tras dos años expansivos, Francia llegó en 2006 al nivel récord de crecimiento en el mercado de la edificación, siendo el número de viviendas iniciadas de 430.000, un 4,9% superior respecto al año anterior. Un porcentaje importante de las ventas de Aislantes se concentran en Francia y Alemania, por lo que su buen comportamiento tuvo un efecto positivo en la actividad del Grupo.

Cabe destacar por su evolución negativa, al mercado de edificación portugués, que siguió cayendo (5,7% en el 2006), aunque se espera una modesta recuperación a partir del año 2008.

Otros países importantes para el Grupo Uralita, como Rusia, y en menor medida Polonia, experimentaron en 2006 tasas de crecimiento del 15,7% y del 9,9% respectivamente, lo que unido a la falta de capacidad de algunos competidores, permitió al Grupo incrementar considerablemente las ventas en esta zona.

2006	España	Francia	Rusia	Alemania	Portugal	Polonia
Población (millones)	44,7	60,5	143,9	82,7	10,5	38,5
PIB (% variación anual)	3,8	2,2	6,6	2,5	1,2	5,2
IPC (% variación anual)	2,7	1,7	9,8	1,4	2,5	1,4
Actividad edificación (miles de viviendas)	863,8 ⁽¹⁾	430,0 ⁽²⁾	604,7 ⁽³⁾	235,0 ⁽⁴⁾	69,0 ⁽⁴⁾	125,0 ⁽²⁾
OBRA NUEVA						
Edificación (% variación anual)	6,1	6,8	17,3	2,8	-8,7	8,2
Residencial (% variación anual)	7,6	7,8	9,5	2,8	-8,0	7,2
No Residencial (% variación anual)	2,4	5,2	7,8	2,9	-10,0	8,7
Obra Civil (% variación anual)	7,3	5,9	12,5 ⁽⁵⁾	-0,1	-5,0	24,6
REHABILITACIÓN						
Edificación (% variación anual)	4,0	2,1	11,6	1,0	-0,1	2,3
Residencial (% variación anual)	5,0	2,5	4,0	1,1	0,5	0,0
No Residencial (% variación anual)	2,2	1,5	7,6	0,7	-2,5	4,0
Obra Civil (% variación anual)	4,5	3,0	12,5 ⁽⁵⁾	1,4	0,0	7,0
TOTAL CONSTRUCCIÓN						
(% Variación anual)	5,8	4,5	15,7	1,6	-5,7	9,9

Fuentes: Ministerio de Fomento, INE, Eurostat, Euroconstruct, CIA, Rosstat, AMR, PMR.

(1) Visados de dirección de obra nueva.

(2) Viviendas iniciadas.

(3) Viviendas terminadas.

(4) Permisos de Edificación.

(5) Variación Obra civil total.

EVOLUCIÓN DE MATERIAS PRIMAS

El precio de las materias primas tuvo un comportamiento alcista a lo largo de 2006, si bien los incrementos fueron más moderados que en años anteriores. Sin embargo, el impacto en los costes del Grupo de las alzas de los precios energéticos en año 2005 provocó que el coste de aprovisionamiento del gas aumentara un 66,6%, y un 23,4% el de la electricidad¹.

Otras materias primas relevantes en el proceso industrial del Grupo, como el gas-oil o el poliestireno

incrementaron sus precios un 6,4% y un 6,2% respectivamente con respecto a 2005.

El fuerte empuje en la demanda de materiales de construcción y el desequilibrio oferta/demanda de algunos productos permitió traspasar parcialmente estos aumentos de costes a nuestros clientes y mantener e incluso mejorar los márgenes con respecto a años anteriores.

¹ El suministro de este tipo de materias primas suele estar ligado a un contrato a largo plazo, con revisiones semestrales o anuales del precio.

Ejes de actuación del Grupo

MEJORA DE LA EFICIENCIA DE LOS NEGOCIOS ESTRATÉGICOS

Durante el ejercicio 2006 los negocios llevaron a cabo diversas iniciativas para continuar mejorando su eficiencia y asegurar la rentabilidad a futuro. Adicionalmente en este año, se capturaron una parte significativa de los beneficios derivados de las acciones de mejora ejecutadas a lo largo de 2005: simplificación del portafolio de negocios y productos, cierre de fábricas, ahorro de costes de estructura, etc.

Si bien una descripción más detallada de las diferentes iniciativas se realiza en el Informe de Gestión de cada negocio, se resumen aquí las principales acciones acometidas en 2006.

- INICIATIVAS COMERCIALES

Durante el ejercicio 2006 el Grupo apostó por la optimización de la gestión comercial de todos sus negocios, con el objeto de maximizar las ventas y enfocar la gestión en aquellos segmentos del mercado con mayor crecimiento y rentabilidad. En URSA® se mejoró la gestión comercial en un contexto de fuerte demanda para captar las mayores ventas posibles. En Pladur® y Algíss® se revisó el modelo de llegada a ciertos mercados (p.ej. reforma), que el Grupo espera tengan altas tasas de crecimiento a futuro. En Cobert® se identificaron



los canales que venden productos de mayor valor añadido, lo que permitió implantar un modelo de llegada al mercado más eficiente. En Tuberías se apostó por la creación de una identidad nueva bajo la marca Adequa®, que servirá como herramienta comercial para transmitir a nuestros clientes las ventajas de nuestros productos.

- INICIATIVAS INDUSTRIALES Y DE EFICIENCIA EN COSTES

La racionalización de los costes de estructura y optimización de los costes industriales es una de las palancas que el Grupo Uralita ha continuado ejecutando a lo largo del ejercicio 2006. En este sentido, el elevado grado de utilización de las fábricas de URSA® le permitió reducir los costes unitarios de fabricación al tiempo que se ejerció un fuerte control sobre los gastos fijos de fabricación. Pladur® y Algíss® continuaron el proceso de incremento de eficiencia de las fábricas así como de los costes logísticos. Cobert® redujo sus costes de estructura, fundamentalmente en Portugal y, finalmente, Adequa® optimizó sus costes industriales tras la especialización e incremento de utilización de sus factorías.



*El nuevo modelo
organizativo
prepara a Uralita
para el crecimiento*

- IMPLANTACIÓN DE LA NUEVA ORGANIZACIÓN:

La implantación del modelo organizativo fue otro de los ejes de actuación clave del Grupo Uralita en 2006. Por un lado, se simplificó la estructura corporativa del Grupo, para adaptarla a un modelo de negocio más simple. Adicionalmente, en el primer semestre de 2006 se ejecutó el traslado de las oficinas de URSA® a Madrid, con el objeto de integrar plenamente esta Dirección General en el Grupo Uralita y aprovechar las ventajas y sinergias derivadas de la pertenencia a un Grupo de materiales de construcción. Por último, a lo largo del año se continuó con la implantación de la Dirección General de Uralita Iberia, que agrupa los negocios ibéricos de Placa de Yeso, Yeso en Polvo, Tejas y Tuberías, y que tiene como misión principal la captura de todas las sinergias comerciales, industriales y de estructura existentes entre estos negocios.

El nuevo modelo organizativo, plenamente ejecutado, permitirá al Grupo acometer iniciativas de crecimiento a futuro con una organización altamente preparada y motivada y con una fuerte cultura de ejecución y orientación a resultados.

PREPARACIÓN DE LAS BASES DE CRECIMIENTO

En octubre de 2006 se comunicó al mercado el nuevo Plan Estratégico 2007-2009, que presenta un objetivo principal, el crecimiento rentable. Este objetivo ha sido el origen de numerosas medidas ejecutadas ya a lo largo de 2006, entre las que destacan las siguientes: aprobación de ampliaciones de capacidad en URSA® para servir los crecimientos previstos de mercado; inicio de la construcción de una planta de Pladur® en Gelsa (Zaragoza); lanzamiento de nuevos negocios complementarios en Cobert® (por ejemplo las placas solares); ampliación de capacidad en productos de mayor valor añadido en Adequa® (como por ejemplo la tubería corrugada de 1.200 mm).

IMPLANTACIÓN DE LA CULTURA DE EJECUCIÓN

La cultura del Grupo Uralita se asienta en siete valores, pilares básicos sobre los que se fundamenta el crecimiento de nuestro proyecto tanto a nivel empresarial como personal.

El Grupo trabajó en la implantación práctica de estos valores durante 2006, siendo algunos ejemplos los siguientes:

ESPÍRITU DE GRUPO. El traslado de las oficinas centrales de nuestro negocio de Aislantes desde Frankfurt a Madrid, permitió incrementar la colaboración entre todos los negocios del Grupo e identificar sinergias como por ejemplo, oportunidades de comercialización común, ahorro en algunos gastos de estructura, etc. Todas estas mejoras permitirán asegurar la competitividad de todos los negocios del Grupo a futuro.

TRANSPARENCIA. La presentación del Plan Estratégico 2007-2009 a la comunidad financiera, permitió compartir con el mercado los objetivos del Grupo Uralita para los próximos tres años, así como nuestra visión del mercado a futuro. Adicionalmente, en 2006 se actualizó la página Web del Grupo, con un nuevo diseño que facilita la búsqueda de la información tanto corporativa como de los negocios.

APERTURA AL CAMBIO. La revisión de modelos comerciales de Pladur® y Cobert®, negocios con una amplia y exitosa historia comercial, permitirá al Grupo Uralita aprovecharse de su sólida presencia en el mercado español, desarrollando nuevos canales de venta con mejores perspectivas de crecimiento a futuro.

AFÁN DE SUPERACIÓN. La construcción de una nueva fábrica de Placa de Yeso en Zaragoza, la

puesta en marcha de una instalación auxiliar de perfilería, pastas y reciclado de material en la fábrica de Pladur® en Valdemoro y la aprobación de ampliación de capacidad en algunas instalaciones de Aislantes de Europa Central, son decisiones clave ejecutadas a lo largo de este año y que permiten al Grupo seguir creciendo en el negocio de materiales de construcción.

AMBICIÓN POR RESULTADOS EXCELENTES. El beneficio neto atribuible de 47,3 millones de euros, fue el mejor de la historia del Grupo Uralita. Estos excelentes resultados son fruto del continuo esfuerzo de mejora operativa de los negocios del Grupo y de nuestra voluntad de convertirnos en referentes en rentabilidad en nuestros negocios. Para 2007, el Grupo ha anunciado un objetivo de un nuevo récord de beneficio de 54 millones de euros, mostrando su clara ambición de mejora continua.

RESPETO Y DESARROLLO CONTINUO DE LAS PERSONAS. Durante 2006 se continuó con el Programa Domus, dirigido a mandos de fábrica y cuyo objetivo es llevar a cabo la implantación del modelo de RRHH: "El mando como gestor de personas". El programa proporciona las herramientas y aptitudes de gestión que faciliten un mejor desempeño del puesto de trabajo y permitan el alcance de los objetivos personales y profesionales de cada colaborador de Uralita.

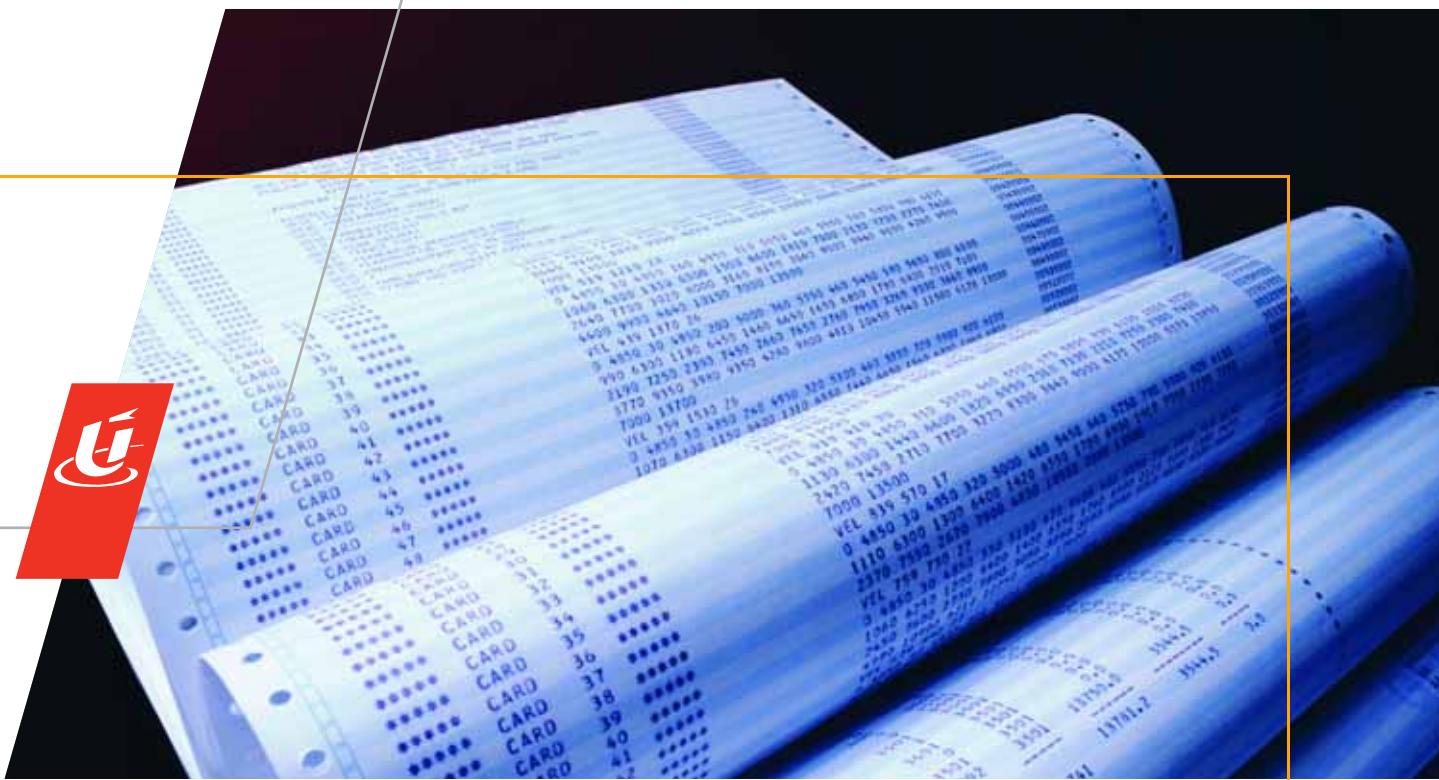
RESPONSABILIDAD Y COMPROMISO SOCIAL. El proyecto de la Fundación Tierra de Hombres, "Viaje a la Vida", en el que el Grupo Uralita colabora junto con el resto de empresas del Grupo Nefinsa, permite organizar el viaje de niños desde países en los que las infraestructuras sanitarias son inexistentes o muy deficientes a España, donde reciben la atención médica necesaria. A lo largo de 2006 se generaron las aportaciones necesarias para operar a dos niños.

Resultados financieros

Las principales magnitudes financieras de 2006 del Grupo Uralita fueron las siguientes:

MAGNITUDES TOTALES DEL GRUPO URALITA (Millones de euros)

	Acumulado 2006	Acumulado 2005	Variación 2006/2005
Cifra de negocios	1.005,2	1.104,6	-9,0% (+11,4% a igual perímetro)
EBITDA	178,2	150,5	+18,4% (+39,6% a igual perímetro)
Margen EBITDA sobre Ventas	17,7%	13,6%	+ 4,1 pp (+3,6 pp igual perímetro)
Resultado Neto	70,6	53,6	+31,7%
Resultado Neto sobre Ventas	7,0%	4,9%	+ 2,1 pp
Resultado Neto Atribuido a la Sociedad Dominante	47,3	35,2	+34,4%
Deuda Financiera Neta	104,1	140,1	-25,7%



El Grupo Uralita obtuvo en el año 2006 unas cifras récord en materiales de construcción, con unas ventas de 1.005,2 millones de euros, representando las ventas fuera de España un 52%, siendo por primera vez superiores a las ventas nacionales. La evolución comparable con 2005 (eliminando las ventas de los negocios no estratégicos desinvertidos), muestra un incremento del 11,4%.

El Grupo consiguió un EBITDA de 178,2 millones de euros, cifra un 18,4% superior a la de 2005, a pesar del menor perímetro. Eliminando el efecto de los negocios desinvertidos, el EBITDA de 2006 creció un 39,6% con respecto a 2005.

El margen EBITDA de 2006 ascendió al 17,7%, +4,1 puntos porcentuales (p.p.) superior a 2005. Este incremento se produjo por la mejora de rentabilidad de los negocios estratégicos (+3,6 p.p.) y

por la salida del Grupo de negocios no estratégicos (+0,5 p.p.) en general menos rentables.

El Resultado Neto se incrementó hasta 70,6 millones de euros, un 31,7% superior al de 2005, a pesar del menor perímetro. El margen de Resultado Neto sobre ventas se incrementó hasta un 7,0% mejorando significativamente el de 2005 y colocando al Grupo en niveles de referencia de rentabilidad dentro de su sector.

El Resultado Neto atribuido a la Sociedad Dominante fue de 47,3 millones de euros, 34,4% superior a 2005, suponiendo un nuevo récord en la historia del Grupo Uralita.

Finalmente, la Deuda Financiera Neta del Grupo se redujo hasta 104,1 millones de euros, 36 millones de euros menor que la de 2005.





Informe de Gestión de los Negocios

AISLANTES

YESOS

TEJAS

TUBERÍAS



DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD

El negocio de Aislantes del Grupo Uralita (URSA®), fabrica y comercializa soluciones aislantes, principalmente para el sector de la construcción. URSA® fabrica dos tipos de materiales: Lana de Vidrio y XPS (Poliestireno Extruido). Adicionalmente también fabrica productos técnicos de Lana de Vidrio para el aislamiento de tuberías. Su actividad se desarrolla en Europa y la CEI (Comunidad de Estados Independientes).

DESCRIPCIÓN BÁSICA DEL MERCADO

El mercado de productos aislantes en Europa alcanzó un tamaño aproximado de 6.600 millones de euros en 2005¹ 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 aproximadamente un 66% del total del mercado en términos de volumen.

¹ Fuente: Freedonia.

Aislantes



- Aislantes espumados: los productos más comunes en este mercado son el Poliestireno Expandido (EPS), el Poliestireno Extruido (XPS), Poliuretano/Poliisocianurato (PUR/PIR). La cuota de mercado de los aislantes espumados en Europa fue del 33% en 2005.
- Otros materiales minoritarios: Su cuota de mercado en 2005 fue del 1%.

APLICACIONES DEL PRODUCTO

Los productos Aislantes se emplean tanto en el sector de infraestructuras como en el de edificación.

Las lanas minerales se utilizan como aislante para tejados, divisorias interiores y fachadas ya que son superiores en aislamiento acústico y térmico.

Los aislantes espumados son empleados en muros perimetrales, suelos y cubiertas y ofrecen mejor aislamiento contra la humedad.

DINÁMICA COMPETITIVA

El proceso industrial de la fabricación de aislantes es muy diferente de un segmento a otro y determina los factores diferenciadores de cada negocio. Por un lado, la industria de lanas minerales puede considerarse por una parte, un negocio de costes fijos, por lo que el grado de utilización de las fábricas es elemento clave para entender su rentabilidad, y por otra parte, una industria con fuertes barreras de entrada tecnológicas y de volumen inversor. 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, puede considerarse que en aislantes espumados no existen barreras de entrada relevantes, aunque esto varía dependiendo de las exigencias técnicas que cada país exige a los productos.

El mapa de la oferta de productos aislantes viene determinado por las características de cada industria; mientras que en el negocio de lanas minerales los cuatro primeros productores europeos aca-pan una cuota de mercado significativa, en el caso de los aislantes espumados existe una gran fragmentación.

Aislantes

FORMACIÓN DE LA DEMANDA

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 y climatológicos los que determinan la tasa de penetración en cada país. Generalmente las zonas con mayor consumo de aislantes per cápita son aquellas económicamente desarrolladas, con un clima más frío y en las que el aspecto medioambiental tiene mayor relevancia, como puede ser el caso de Centro Europa. Por otro lado, aquellas zonas con climas más suaves y/o menos desarrolladas económicamente presentan tasas menores de consumo per cápita.

A futuro, la mayor eficiencia energética impulsada por la necesidad de reducir las emisiones de CO₂ y el efecto invernadero es la mayor garantía de éxito para la industria de aislamiento. Los aislantes son la alternativa más eficiente para la reducción del consumo energético en las viviendas, que en Europa representan el 40% de la energía consumida. En concreto, tanto el aumento de la actividad en los mercados de construcción previsto para Centro y Este de Europa, así como la entrada en vigor de una nueva legislación en los países del sur de Europa que hace obligatorio el correcto aislamiento de las viviendas, nos permiten ser optimistas con respecto al desarrollo del mercado de materiales aislantes.



32



CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES

La caracterización de los clientes de los fabricantes de aislantes es muy dispar según el grado de desarrollo de la distribución de materiales de construcción. En aquellos países en los que el desarrollo es mayor, generalmente existe una mayor consolidación de los principales grupos de distribución que se suelen englobar en distribuidores especialistas en aislamientos, cadenas generalistas de materiales de construcción y DIY (*Do it yourself*) (por ej. Francia). En países menos desarrollados suele existir generalmente una distribución más atomizada y con varios escalones en los que la figura del "dealer" o intermediario de segundo nivel es más relevante. Excepto en casos muy puntuales (por ej. Reino Unido) las ventas directas a la instalación (grandes instaladores) son poco frecuentes.



POSICIÓN COMPETITIVA DE URALITA

El Grupo Uralita es el tercer fabricante europeo de aislantes. Su portafolio de productos está compuesto de Lana de Vidrio (aproximadamente 75% de las ventas en 2006) y de XPS (25% de las ventas en 2006). Ursat® vende a una parte significativa de sus clientes tanto Lana de Vidrio como XPS, siendo esta oferta combinada de aislantes complementarios una de sus fortalezas competitivas.

Ursa® tiene diferentes posicionamientos en función de la zona geográfica en la que está presente. Mientras en Centro Europa la competencia es muy fuerte y la compañía ha optado por competir ofreciendo un mejor servicio al cliente a precios competitivos, en el Este de Europa Ursat® mantiene una muy buena posición frente a sus competidores al haberse convertido, en muchos casos, en una marca de referencia de productos 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). Merece la pena destacar la fuerte presencia industrial del Grupo Uralita en los países del Este, lo que le permite erigirse como líder en este mercado.



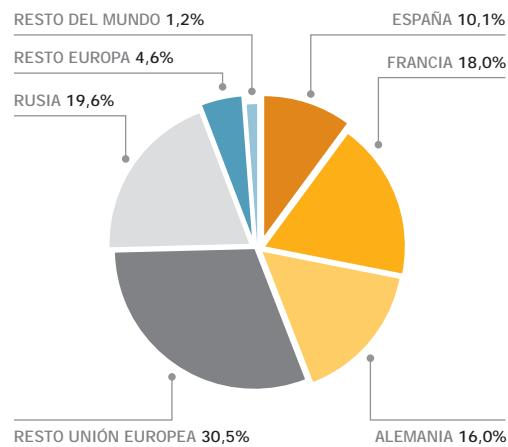
MAPA DE INSTALACIONES PRODUCTIVAS



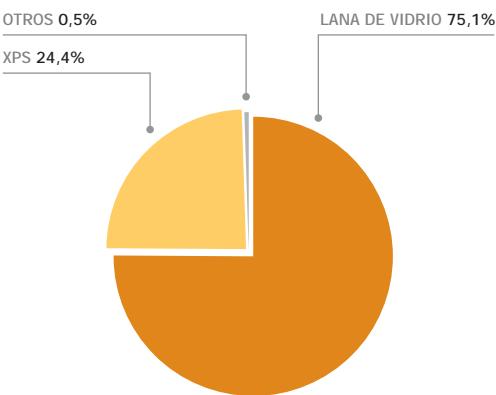
Producto	Principales competidores	Posición de Uralita
Lana de Vidrio	Isover (Saint-Gobain) Knauf Superglass (Reino Unido)	Nº 2 Península Ibérica Nº 2 en Europa
XPS	Dow Chemical Basf Gefinex-Jackson Knauf	Nº 1 Península Ibérica Nº 2 en Europa

Aislantes

VENTAS POR ZONA GEGRÁFICA



VENTAS POR PRODUCTO



EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO EN 2006

EVOLUCIÓN DE LAS CIFRAS CLAVE (Millones de euros)

	2002	2003	2004	2005	2006
Ventas*	258,4	434,5	434,4	440,0	495,9
EBITDA	27,1	72,1	74,2	55,4	87,4
Margin s/ventas	10,5%	16,6%	17,1%	12,6%	17,6%
Pagos por Inmovilizado	14,1	36,0	43,9	54,8	36,3
Plantilla a final de año	2.275	2.239	2.239	2.188	2.004

* Las ventas del Negocio incluyen las ventas intragrupo.

En el año 2006, las Ventas del negocio de Aislantes del Grupo Uralita fueron de 495,9 millones de euros, un 12,7% superiores a las del año 2005.

En el negocio de Lana de Vidrio, la fuerte demanda en el Centro y Este de Europa supuso un aumento significativo en el volumen de material vendido a nuestros clientes. Adicionalmente, el desajuste entre oferta y demanda –prácticamente todos los productores de lanas minerales están cercanos al 100% de utilización de su capacidad– permitió trasladar el incremento de coste de materias primas y energía al precio final.

En el caso del negocio de XPS, la fortaleza del mercado tuvo también su impacto en un mayor volumen de ventas. Merece la pena destacar el fuerte incremento de ventas de XPS en Europa del Este, fundamentalmente en el caso de Rusia, que aco-gió favorablemente la introducción de este material aislante por parte de Ursal®.

El EBITDA del negocio de Aislantes en 2006 fue de 87,4 millones de euros, un 57,8% superior al del año anterior. Esta mejoría viene explicada por el aumento de ventas, derivado de un aumento del

volumen y del precio medio, así como por la captura de los ahorros derivados de las medidas de reducción de costes industriales, logísticos y de estructura que se llevaron a cabo a lo largo de los ejercicios 2005 y 2006.

MEDIDAS DE MEJORA DE LA POSICIÓN COMPETITIVA DE URALITA

La sostenibilidad de la posición competitiva de la compañía fue otro de los ejes de actuación básicos de Ursa® en 2006. A lo largo de este ejercicio, ejecutaron las siguientes medidas:

- Análisis detallado de los factores de evolución de la demanda futura de productos aislantes para la construcción, tanto de Lana de Vidrio como XPS. Fruto de este análisis se tomaron una serie de decisiones relevantes sobre la capacidad industrial de Ursa®, que le permitirán atender en los próximos años los crecimientos previstos del mercado:
 - Aprobación y ejecución de ampliaciones de capacidad en algunas de las fábricas existentes, fundamentalmente en Centro Europa
 - Análisis de proyectos de inversión de nuevas fábricas, a aprobar durante el comienzo de 2007
- Análisis de nuevas aplicaciones para los productos de nuestro portafolio, de cara a aumentar la penetración de la Lana de Vidrio y XPS
- Puesta en marcha de programas de mejora de los procesos comercial e industrial que deberían sustentar la ventaja competitiva a medio plazo de la compañía
- Control sobre los gastos de estructura del negocio, con el objetivo de asegurar la competitividad a largo plazo





DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD

El negocio de Yesos del Grupo Uralita fabrica y comercializa productos y soluciones constructivas para tabiquería interior centrándose en el sector de la edificación. 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.

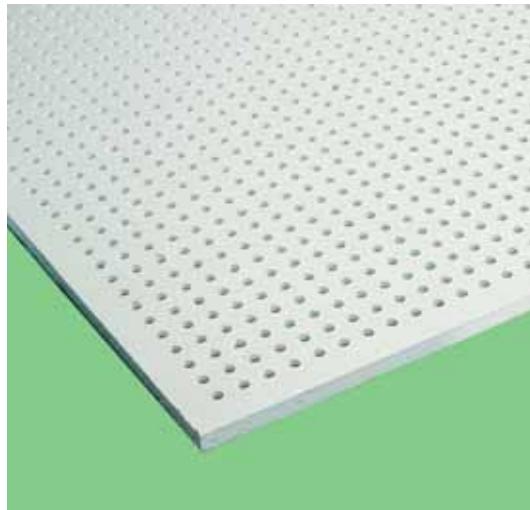
DESCRIPCIÓN BÁSICA DEL MERCADO

El mercado de soluciones de tabiquería interior para la edificación tuvo un tamaño en la Península Ibérica de aproximadamente 2.500 millones de euros¹ en 2006. Dos son fundamentalmente los métodos constructivos empleados en este mercado:

- La tabiquería húmeda o tradicional: consiste en la construcción de tabiques con ladrillos de arcilla o bloques de hormigón, unidos entre sí por cemento o mortero. Para el acabado de este tipo de método constructivo, es habitual emplear una capa de yeso en polvo que tiene como misión embellecer el resultado final constructivo. Apro-

¹ Fuente: Uralita.

Yesos



ximadamente el 83% de las tabiquerías interiores en España se realizaron con este tipo de método en 2006.

- La tabiquería seca: consiste en la construcción de tabiques con placa de yeso, atornillada a una estructura metálica, generalmente perfiles de acero, que le proporcionan la consistencia necesaria. Generalmente este tipo de solución no precisa de acabados adicionales, pues la propia placa de yeso ya incorpora los acabados demandados por el mercado. La cuota de mercado en España de esta solución constructiva fue del 17% en 2006.

APLICACIONES DEL PRODUCTO

Tanto la tabiquería seca como la tradicional o húmeda se utilizan para techos, tabiques y trasdosados y en los sectores de infraestructura y edificación.

La placa de yeso junto con los perfiles metálicos empleados para su montaje, son en su conjunto el sistema de tabiquería seca.

El yeso en polvo se utiliza en el sistema de tabiquería húmeda o tradicional para embellecer el producto final.

DINÁMICA COMPETITIVA

Los procesos productivos de la placa de yeso y del yeso en polvo, si bien son muy diferentes entre ellos, tienen un origen común, el mineral de yeso. La disponibilidad de dicha materia prima en las cercanías de la fábrica es un elemento clave para el éxito de la industria, al ser el yeso un mineral con escaso valor añadido antes del proceso de fabricación. El resto de procesos son bien diferentes entre las dos soluciones y determinan la estructura competitiva del mercado. Por un lado, la industria de placa de yeso está caracterizada por tener unas altas barreras de entrada, basadas en la tecnología necesaria para el desarrollo de la planta y las fórmulas empleadas en la pasta base del producto, 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- y las inversiones son relativamente bajas en comparación con las necesarias para la placa de yeso.

En el negocio de Placa de Yeso existen en la Península Ibérica tres productores grandes más uno de formato menor y que concentran prácticamente el 100% de la cuota de mercado. A lo largo del

Yesos

año 2006 se han acometido incrementos de capacidad en el sector de cara a atender la evolución prevista a futuro del mercado.

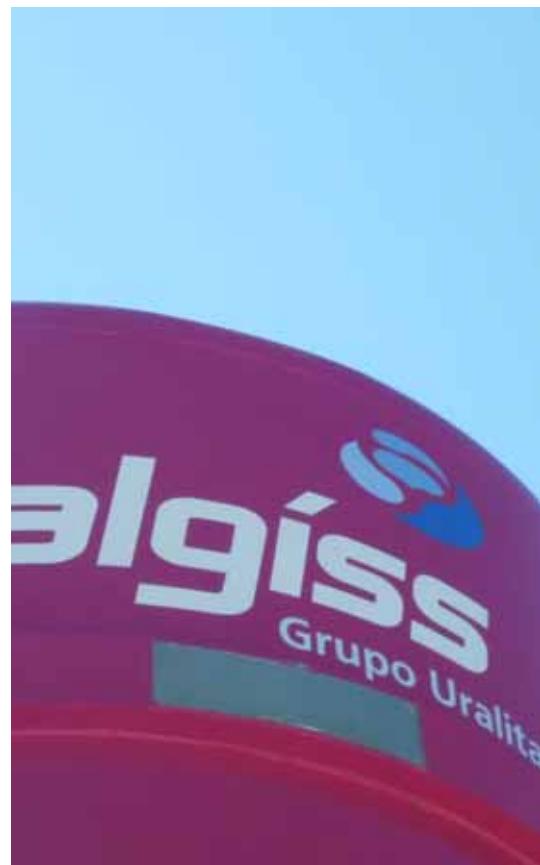
En el mercado de Yeso en Polvo en la Península Ibérica, la oferta está constituida por competidores locales, generalmente empresas familiares y sólo existe un competidor a nivel nacional.

FORMACIÓN DE LA DEMANDA

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

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 capture parte de la inversión destinada en el pasado a la obra nueva, de manera que el mercado de tabiquería se mantendrá relativamente estable o descienderá suavemente.

Adicionalmente, el menor coste de instalación de la tabiquería seca así como la rapidez en su instalación, nos permiten vaticinar un incremento de las ventas de Placa de Yeso en los próximos años.



CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES

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



POSICIÓN COMPETITIVA DE URALITA

Los sistemas constructivos Pladur®, basados en la placa de yeso y en los elementos auxiliares para su montaje, son líderes en el mercado ibérico, habiéndose convertido la marca Pladur® prácticamente en el genérico para denominar el producto de placa de yeso. Esta fortaleza comercial, unida a una estrecha relación de colaboración con los clientes que suele prolongarse en el largo plazo, conforma la principal ventaja competitiva del negocio.

Por otro lado, Algíss® es el segundo competidor del mercado ibérico por volumen. Frente a los productos tradicionales de yeso manual, Algíss® continúa desarrollando el mercado de productos de mayor valor añadido, que ofrecen al cliente ventajas en su aplicación tanto en eficiencia como en calidad.

La fabricación de Pladur® está concentrada en la fábrica de Madrid desde donde se abastecen los distintos mercados, tanto de la Península Ibérica como de exportación. Los clientes de Algíss® son atendidos desde las cuatro fábricas ubicadas en España en las provincias de Navarra, Gerona, Madrid y Alicante.

MAPA DE INSTALACIONES PRODUCTIVAS



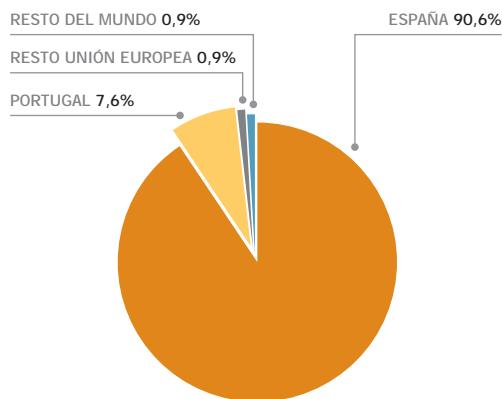
■ SISTEMA PLACA DE YESO ■ YESO EN POLVO

* Fábrica de Placa de Yeso en construcción

Producto	Principales competidores	Posición de Uralita
Placa de Yeso	BPB Iberplaco Knauf Fibroplac	Nº 1 Península Ibérica
Yeso en Polvo	BPB Iberplaco Yetosa Yemasa Yesos Albi Yedesa	Nº 2 Península Ibérica

Yesos

VENTAS POR ZONA GEOGRÁFICA



EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO EN 2006

EVOLUCIÓN DE LAS CIFRAS CLAVE (Millones de euros)

	2002	2003	2004	2005	2006
Ventas*	146,5	164,7	182,2	199,6	234,4
EBITDA	35,8	45,6	52,2	58,5	69,1
Margen s/ventas	24,4%	27,7%	28,6%	29,3%	29,5%
Pagos por inmovilizado	20,8	7,1	11,0	12,9	10,6
Plantilla a final de año	525	531	509	492	510

* Las ventas del Negocio incluyen las ventas intragrupo.

En el año 2006 las ventas del negocio de Yesos fueron de 234,4 millones de euros, un 17,4% superiores a las del año 2005.

En el negocio de Placa de yeso, el continuo aumento de la penetración de la placa de yeso, que a lo largo del año 2006 creció 2 puntos porcentuales hasta situarse en el 17% del total de particiones interiores, explicó el crecimiento del mercado de soluciones de tabiquería seca, con un aumento del 12% con respecto al año anterior. Adicionalmente,

las ventas de Pladur® se beneficiaron del desequilibrio oferta-demanda del mercado ibérico.

El negocio de Yeso en Polvo aumentó también a lo largo de 2006 su cifra de ventas con respecto a las del año anterior, si bien a tasas de crecimiento del 8%, más en línea con la evolución de la actividad de edificación en España, gracias al esfuerzo del Grupo por ofrecer a nuestros clientes productos de mayor valor añadido frente a las soluciones tradicionales de yeso en polvo.

El EBITDA del negocio de Yesos fue de 69,1 millones de euros, un 18,1% superior al de 2005 y con un aumento de 0,2 puntos porcentuales en el margen sobre ventas. Estos resultados fueron posibles gracias a las continuas mejoras de productividad de las fábricas de Pladur® y Algíss® y al correspondiente impacto en costes fijos y variables, así como a la implantación de programas de reducción de costes acometidos en los últimos dos años.

MEDIDAS DE MEJORA DE LA POSICIÓN COMPETITIVA

Durante 2006, en el negocio de Yesos, se adoptaron una serie de medidas con el objetivo de mejorar la posición competitiva del negocio en el medio y largo plazo:

- Inicio de la construcción de una planta de Pladur® en Gelsa (Zaragoza) con una capacidad de 25 millones de metros cuadrados, lo que supone un aumento de la capacidad instalada de la compañía de aproximadamente un 50%. La nueva planta supone una inversión aproximada de 55 millones de euros
- Optimización de los costes de logística del negocio de Pladur®
- Puesta en marcha de una instalación auxiliar de perfilería, pastas y reciclado de material en la fábrica de Valdemoro que optimiza el ciclo industrial de Pladur®
- Revisión del modelo comercial y de llegada al mercado para los negocios de Pladur® y Algíss®
- Promoción de productos de Yeso en Polvo de mayor valor añadido, como por ejemplo el yeso proyectado o el yeso aligerado con perlita
- Análisis de nueva capacidad de Yeso en Polvo en la Península Ibérica





COBERT
Grupo Uralita

DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD

El negocio de Tejas del Grupo 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 en España y Portugal.

DESCRIPCIÓN BÁSICA DEL MERCADO

Durante el año 2006 se construyeron en la Península Ibérica aproximadamente 80 millones¹ de metros cuadrados de tejados, de los que el 25% correspondieron a cubiertas planas y el 75% a cubiertas inclinadas. Las soluciones constructivas empleadas en el segmento de cubiertas planas suelen ser láminas asfálticas pisables o no. Por otro lado, el segmento de cubiertas inclinadas emplea fundamentalmente tejas como solución constructiva, aunque también puede utilizar planchas de acero y fibrocemento, especialmente en construcciones no residenciales.

Tejas



El mercado de tejas en la Península Ibérica tuvo un tamaño aproximado de 330 millones de euros en 2006². Las tejas habitualmente empleadas en la construcción en España y Portugal están fabricadas en dos tipos de materiales:

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

APLICACIONES DEL PRODUCTO

Las tejas se utilizan para tejados en todo tipo de viviendas, bloques de edificios y viviendas unifamiliares, tanto en el sector de la obra nueva como en rehabilitación.

DINÁMICA COMPETITIVA

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, condicionado por el consumo de gas en el horno. Las fábricas cerámicas se optimizan llegando a los máximos niveles de utilización. Sin embargo, para las tejas de hormigón, el bajo consumo energético durante el proceso de producción, hace que sean más flexibles a la hora de adaptarse a las oscilaciones en la demanda de producto, de tal manera que puede considerarse una industria con mayor peso relativo de los costes variables.

En términos generales, en ninguno de los dos negocios se aprecian barreras de entrada significativas, si bien la disponibilidad de arcilla como materia prima en la fabricación de tejas cerámicas y el volumen de inversión puede suponer una complejidad adicional a la fabricación de tejas de hormigón.

El mercado está muy fragmentado, con más de 30 competidores en la Península Ibérica. Adicional-

² Fuente: Uralita.

Tejas



mente, la puesta en marcha de nuevas instalaciones de teja cerámica en los últimos años dio lugar a un exceso de oferta que marca actualmente la dinámica del sector.

FORMACIÓN DE LA DEMANDA

La demanda de tejas está directamente condicionada por la inversión en obra nueva y reforma residencial, si bien la primera tiene un peso mayor en la actualidad. Adicionalmente, es relevante para entender la evolución del mercado, considerar el incremento de penetración de las cubiertas planas frente a las inclinadas, debido a las nuevas tendencias estéticas en determinadas zonas de la Península (Levante y Sur).

A futuro, el mercado de tejas se va a ver influenciado por la disminución de la actividad constructora en el segmento de obra nueva residencial, si bien el aumento previsto de la inversión en rehabilitación y la mayor penetración de viviendas unifamiliares, puede contrarrestar esta negativa coyuntura prevista a futuro.

CARACTERIZACIÓN DE 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 prestándoles además apoyo técnico.

POSICIÓN COMPETITIVA DE URALITA

Uralita continúa con una posición de liderazgo en el mercado ibérico en la producción y comercialización de tejas, ocupando una posición muy destacada sobre el resto de competidores en tejas de hormigón y siendo igualmente líder en tejas cerámicas.

La oferta de una gran variedad de tejas bajo la marca Cobert® supone una de las mayores ventajas competitivas del Grupo frente a sus competidores, así como la estrecha relación con el canal de distribución. Adicionalmente, la amplia presencia industrial del negocio le permite ser más competitivo en costes logísticos.

Cobert® cubre la demanda de tejas y piezas de hormigón desde las seis fábricas situadas en Ávila (2), Barcelona, Álava, Madrid y Sevilla. El mercado de tejas y piezas cerámicas es abastecido desde las siete fábricas del Grupo situadas en Alicante (2), La Rioja, Toledo y Portugal (3). Adicionalmente Cobert® dispone de dos fábricas de ladrillos en Portugal.

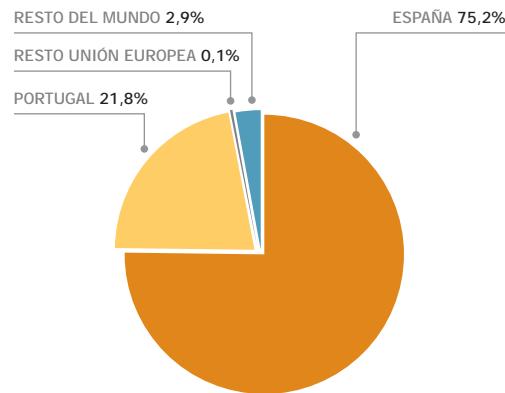
MAPA DE INSTALACIONES PRODUCTIVAS



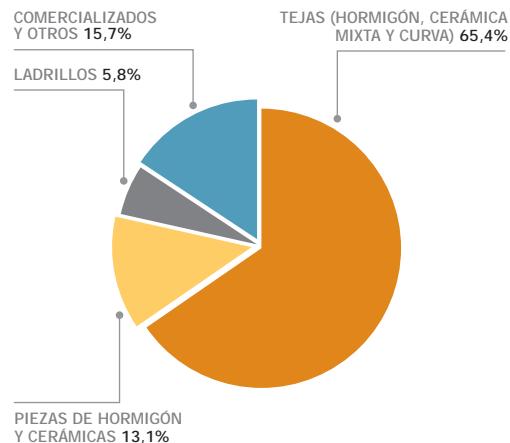
Producto	Principales competidores	Posición de Uralita
Tejas y piezas	Cerámica La Escandella Cerámicas F. R. Borja Coelho da Silva Tejas Castilla La Mancha S.A.	Nº 1 Península Ibérica

Tejas

VENTAS POR ZONA GEOGRÁFICA



VENTAS POR PRODUCTO



EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO EN 2006

EVOLUCIÓN DE LAS CIFRAS CLAVE (Millones de euros)

	2002	2003	2004	2005	2006
Ventas*	274,6	260,8	230,3	182,6	102,9
EBITDA	38,6	33,3	32,3	21,8	17,0
Margin s/ventas	14,1%	12,8%	14,0%	11,9%	16,5%
Pagos por inmovilizado	23,8	10,5	7,0	6,8	4,6
Plantilla a final de año	1.807	1.568	1.529	921	640

* Las ventas del Negocio incluyen las ventas intragrupo y las de los negocios no estratégicos desinvertidos.

Con la desinversión del negocio de Cubiertas en enero de 2006, el Grupo Uralita se focalizó en el negocio estratégico de Tejas.

Las ventas del negocio fueron de 102,9 millones de euros, un 44,1% inferiores a las del año 2005. Esta disminución de las ventas estuvo motivada principalmente por la desinversión de activos no estratégicos, que sí estaban incluidos en el perí-

metro del año 2005. A perímetro constante, las ventas del negocio de Tejas cayeron un 2,7% frente a las del año anterior. Este menor volumen de ventas se debió primero, a la débil demanda del mercado portugués de construcción -que no pudo ser compensada por el tirón del mercado español- y que afectó a precios y volúmenes y, segundo, a la optimización de instalaciones productivas ejecutada en 2005.

El EBITDA ascendió a 17,0 millones de euros, de nuevo por la variación en el perímetro del negocio, un 28,2% inferior al de 2005. A perímetro constante, la rentabilidad del negocio estratégico de Tejas aumentó 1,8 puntos porcentuales en términos de margen sobre ventas, pasando del 14,7% en 2005 al 16,5% en el año 2006. El aumento de la rentabilidad, a pesar de las menores ventas, se debió tanto a una mayor utilización de las fábricas en España, como al esfuerzo de reducción de costes de estructura, que permitió adaptar el tamaño de los servicios de apoyo a la nueva dimensión del negocio.

MEDIDAS DE MEJORA DE LA POSICIÓN COMPETITIVA

La mejora de la posición competitiva de Cobert® ha sido uno de los ejes clave de actuación a lo largo de 2006 y en este sentido se han ejecutado diversas medidas:

- Implantación de un modelo comercial de llegada al mercado más eficiente y que permita al negocio afrontar con garantías la caída del mercado de la obra nueva residencial
- Desarrollo de tejas de mayor calidad y diseño, que permitan ofrecer a nuestros clientes el portfolio de productos más completo del mercado, principalmente en aquellos segmentos de mayor valor añadido
- Ampliación de las oportunidades de negocio para Tejas, aprovechando la oportunidad que supone la puesta en vigor del Código Técnico de Edificación. En este sentido merece la pena destacar el lanzamiento de placas solares para tejados





DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD

El negocio de Tuberías del Grupo Uralita (Adequa®) produce y vende conducciones y accesorios en materiales plásticos (PVC y Poliéster Reforzado con fibra de vidrio) para los sectores de la edificación e infraestructuras. Su actividad se desarrolla en España, Portugal y Francia.

DESCRIPCIÓN BÁSICA DEL MERCADO

El mercado de tuberías en el que opera Uralita tiene un tamaño aproximado de 1.460 millones de euros¹ y puede dividirse en dos grandes bloques:

- Infraestructuras: este segmento supone el 70% del total. Las tuberías empleadas en este mercado sirven para el transporte de líquidos, fundamentalmente agua, desde los grandes abastecedores (presas, estaciones depuradoras, plantas desalinizadoras, canales, etc.) hasta la acometida de los consumidores (viviendas familiares, empresas, agricultores, etc.). También se

¹ Fuente: Uralita.

Tuberías



incluye en este segmento la recogida de aguas utilizadas desde los consumidores hasta las plantas depuradoras.

- Edificación: supone el 30% del total. 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.

APLICACIONES DEL PRODUCTO

Las tuberías de PVC se utilizan en los mercados de infraestructuras y edificación.

Las tuberías de poliéster se utilizan en el mercado de infraestructuras tanto para las soluciones dedicadas a abastecimiento y riego como para saneamiento.

Las piezas se aplican en el sector de la edificación para evacuación, presión, etc. y las válvulas hidráulicas en infraestructura y riego.

DINÁMICA COMPETITIVA

Los procesos industriales de las tuberías de PVC y las de poliéster reforzado con fibra de vidrio son muy diferentes entre sí. Aunque la fabricación de tuberías de PVC es un negocio con bajas barreras de entrada, sí que presenta importantes economías de escala lo que permite a los grandes productores del mercado disponer de unos costes de fabricación inferiores a aquellos fabricantes de menor tamaño. Por su parte, la industria de tuberías de poliéster reforzado con fibra de vidrio presenta en la tecnología una barrera de entrada, lo que le permite gozar de márgenes más atractivos.



Tuberías

Dadas las bajas barreras de entrada existentes en el negocio de fabricación de tuberías plásticas, la oferta de tuberías de PVC está muy fragmentada en la Península Ibérica y registra un exceso de capacidad estructural. Sin embargo, la producción de tuberías de poliéster está concentrada en 5 fabricantes, los únicos que han podido desarrollar la tecnología de fabricación del producto.

FORMACIÓN DE LA DEMANDA

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 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.

CARACTERIZACIÓN DE 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 las compañías constructoras son el cliente habitual. En el segmento de la edificación, sin embargo, los principales clientes son los distribuidores de materiales de construcción que, a su vez 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 21% en el mercado de tuberías de PVC.

En el mercado de infraestructuras, la experiencia de Adequa® como uno de los productores más antiguos le ha permitido ganarse la 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 concentran 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, 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, Madrid y Málaga), una fábrica de poliéster reforzado con fibra de vidrio (Ciudad Real) y dos fábricas de Accesorios plásticos (Alicante y Guadalajara).

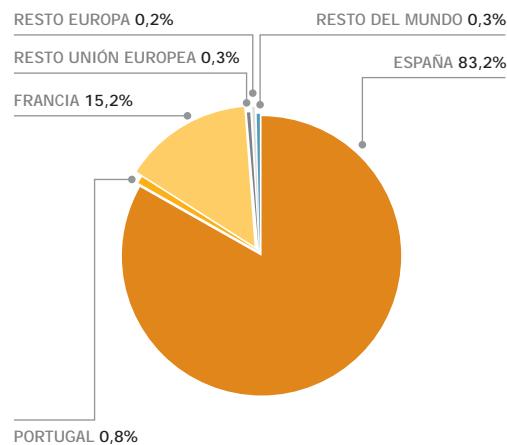
MAPA DE INSTALACIONES PRODUCTIVAS



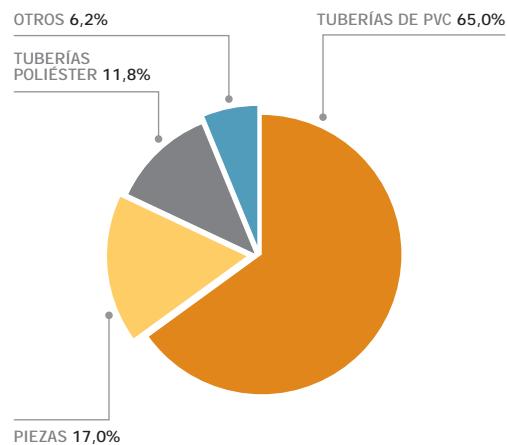
Producto	Principales competidores	Posición de Uralita
Tuberías de PVC	Ferroplast/Tuyper Politejo Plomífera Pipelife	Nº 2 Península Ibérica
Tuberías de poliéster	Protecsa y Ecopol Amitech Delta Tubos Castilla León	Co-líder en la Península Ibérica
Piezas	Jimten Riuvert/Nicoll Ibide Cearplast	Nº 1 en Península Ibérica

Tuberías

VENTAS POR ZONA GEGRÁFICA



VENTAS POR PRODUCTO



EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO EN 2006

EVOLUCIÓN DE LAS CIFRAS CLAVE (Millones de euros)

	2002	2003	2004	2005	2006
Ventas*	214,5	227,6	212,7	163,7	168,6
EBITDA	21,4	7,4	2,2	3,6	11,0
Margen s/ventas	10,0%	3,2%	1,0%	2,2%	6,5%
Pagos por inmovilizado	4,8	6,7	7,3	5,0	3,5
Plantilla a final de año	849	970	793	585	571

* Las ventas del Negocio incluyen las ventas intragrupo y las de los negocios no estratégicos desinvertidos.

Las ventas del negocio de Tuberías en 2006 fueron 168,6 millones de euros, un 3,0% superiores a las del año 2005. Si eliminamos el efecto de las ventas de los negocios no estratégicos desinvertidos a lo largo de 2005, el crecimiento en ventas del negocio de Tuberías fue del 9,6%.

Este aumento de las ventas se debió fundamentalmente a un aumento del volumen de tuberías ven-

didas, fruto de la nueva estrategia comercial implantada en 2005 y desarrollada a lo largo de este ejercicio, que potenció un aumento de la utilización de las fábricas.

El EBITDA del negocio ascendió a 11,0 millones de euros, con un margen sobre ventas del 6,5%, 4,1 puntos porcentuales mayor que el de 2005. Esta mejora de la rentabilidad se debió a unos me-

iores costes de producción derivados de la especialización fabril, al aumento del volumen de ventas con el consiguiente apalancamiento operativo, a la fuerte reducción de costes comerciales y de estructura y a una mayor eficiencia de los almacenes ligados al negocio de Tuberías. Adicionalmente, se repercutió parcialmente a los precios de venta el incremento del coste de la resina de PVC lo que permitió recuperar parte del margen perdido en años anteriores.

MEDIDAS DE MEJORA DE LA POSICIÓN COMPETITIVA

De cara a mejorar los resultados futuros de Adequa®, a lo largo de 2006 se implantaron una serie de medidas tendentes a reforzar la posición competitiva del negocio. Entre dichas medidas, podemos destacar:

- Incremento de capacidad en productos de mayor valor añadido para nuestros clientes y que tienen un mayor margen para el negocio
- Creación de la marca Adequa®, que recoge en su nombre y logotipo la visión de Uralita en lo relacionado con la gestión integral del agua. Dicha marca servirá como herramienta comercial para transmitir a los clientes los beneficios de nuestros productos
- Acercamiento de los centros de atención a clientes a las fábricas con el objeto de asegurar una estrecha vinculación entre la compañía, sus productos y sus clientes
- Aprobación del proyecto de traslado de la producción de tubería corrugada a la actual fábrica de Alcázar de San Juan con objeto de conseguir ahorros en costes y mejora en eficiencia derivado de las sinergias





El Grupo Uralita en Bolsa



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

El capital social a 31 de diciembre del 2006 estaba compuesto por 197.499.807 acciones de 0,72 euros de nominal cada una.

El mercado bursátil español tuvo un comportamiento general positivo en 2006 gracias a la favorable evolución de la economía española, a unos buenos resultados empresariales, una todavía amplia liquidez y a la actividad de fusiones y adquisiciones de empresas. Impulsada por los buenos resultados y por las expectativas positivas de evolución a futuro, la acción de Uralita experimentó en el ejercicio 2006 una revalorización del 46% con respecto al año anterior, evolución más positiva que la del índice de referencia del mercado español, el Ibex 35, que se revalorizó un 32%. A 31 de diciembre de 2006 la acción se situó en 4,99 euros y alcanzó el 15 de diciembre su cotización máxima del año, 5,23 euros.

Esta tendencia positiva de nuestra acción se mantiene durante 2007 como muestra de la confianza del mercado en la compañía, alcanzado su cotización a cierre de este Informe Anual (30 de marzo de 2007) un valor de 6,44 euros lo que supone una revalorización del 29,1% en lo que va de año.

La capitalización bursátil de Uralita a 31 de diciembre de 2006 era de 985,5 millones de euros.

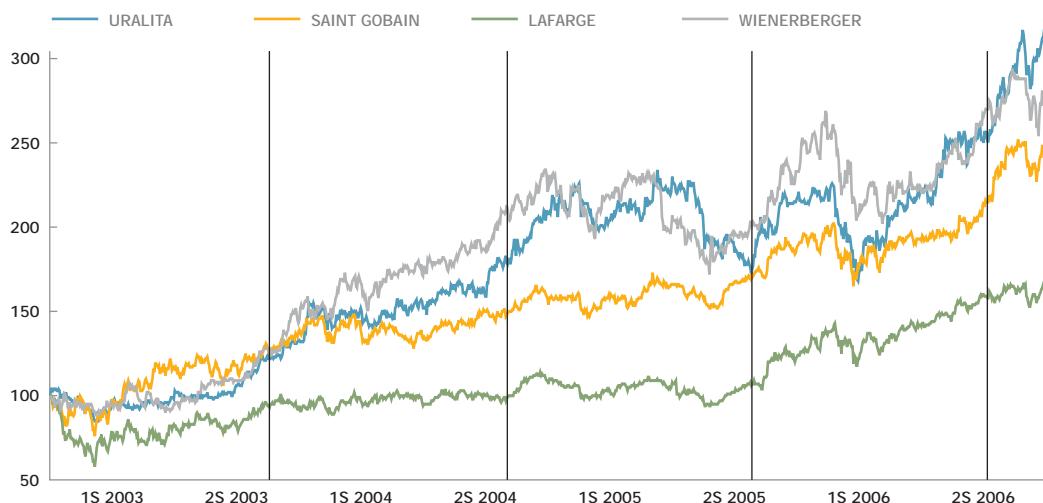
Cabe destacar que en 2006 Uralita celebró su 30 aniversario en Bolsa mediante un acto de apertura de honor del mercado por parte del Presidente del Grupo, D. Javier Serratosa acompañado del Presidente de la Bolsa de Madrid, D. Antonio J. Zoido y en presencia de la comunidad financiera.

EVOLUCIÓN COTIZACIÓN

EVOLUCIÓN DE LA ACCIÓN COMPARADA CON EL IBEX 35 DESDE EL AÑO 2003



EVOLUCIÓN DE LA ACCIÓN DE URALITA EN RELACIÓN CON OTROS GRUPOS DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN



DETALLE DE COTIZACIONES MÁXIMAS, MÍNIMAS Y CIERRE ANUAL

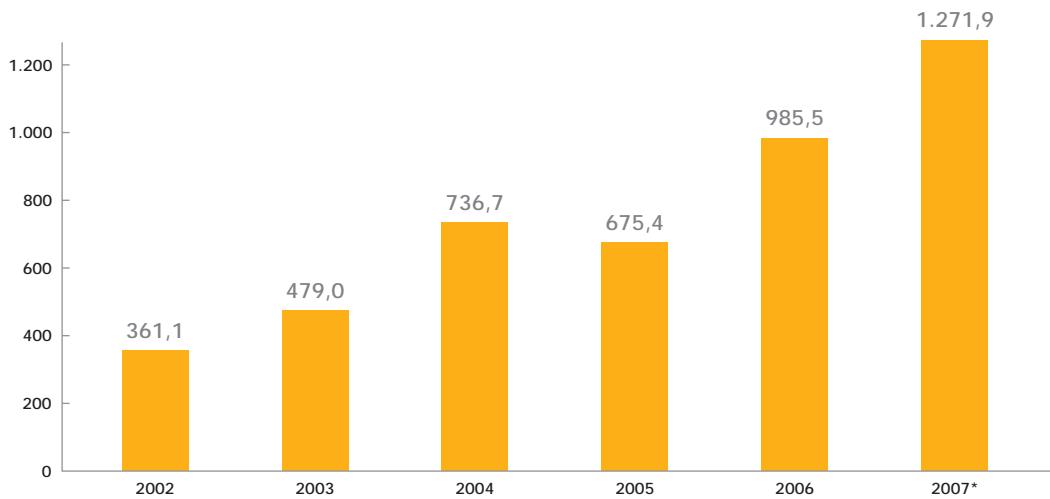
TABLA DE COTIZACIONES (Euros por Acción)

	Máximo	Mínimo	Cierre
2002	2,41	1,76	1,96
2003	2,49	1,66	2,46
2004	3,73	2,44	3,73
2005	4,70	3,42	3,42
2006 1 ^{er} T.	4,40	3,42	4,34
2006 2 ^{do} T.	4,55	3,35	3,89
2006 3 ^{er} T.	4,47	3,62	4,31
2006 4 ^{to} T.	5,23	4,21	4,99
2007 1 ^{er} T.	6,44	5,08	6,44



EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LA CAPITALIZACIÓN

CAPITALIZACIÓN BURSÁTIL (Millones de euros)



* A 30 de marzo de 2007 (fecha de cierre de este Informe Anual).



PRINCIPALES ACCIONISTAS

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



MAGNITUDES TOTALES DEL GRUPO URALITA (Millones de euros)

Nombre o denominación social del accionista	Número de acciones directas	% Total sobre el capital social
Nefinsa, S.A.	85.649.040	43,4
Caja de Ahorros de Salamanca y Soria	10.355.751	5,2
Atalaya Inversiones, S.R.L.	13.025.758	6,6
Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Navarra	9.874.991	5,0
Capital flotante	78.594.267	39,8

AUTOCARTERA Y PLANES DE OPCIONES SOBRE ACCIONES

A 31 de diciembre de 2006 no existe autocartera.

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

RETRIBUCIÓN AL ACCIONISTA

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

Dados los buenos resultados conseguidos en 2006 y con motivo de la celebración del centenario del Grupo Uralita, 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 2006, de un dividendo de 0,24 euros brutos por acción.

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

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

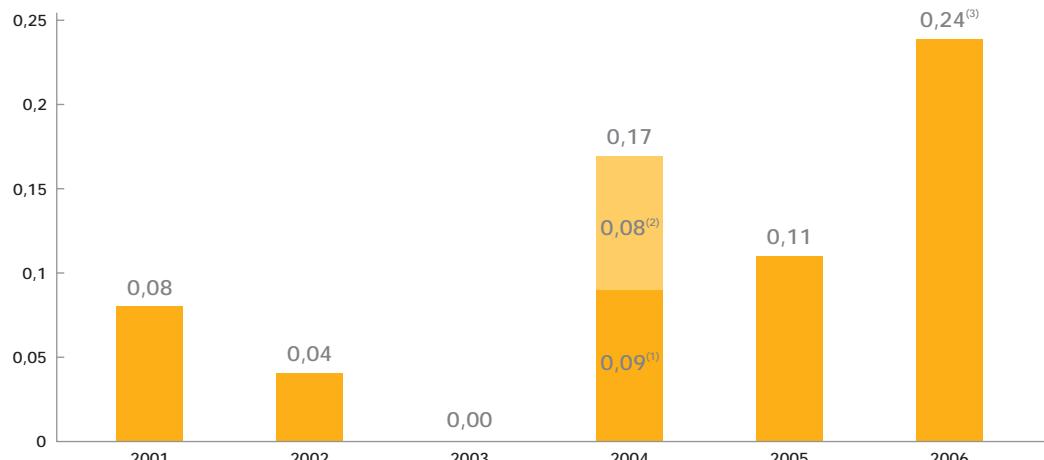
RATIOS BURSÁTILES

	2002	2003	2004	2005	2006
Precio acción a 31/12 (euros / acción)	1,96	2,46	3,73	3,42	4,99
Variación anual del precio acción (%)	-0,3%	25,7%	51,6%	-8,3%	45,9%
PER ⁽¹⁾	21,7	N/A	17,0	19,2	20,8
BPA	0,09	-0,22	0,23	0,18	0,24
P / V Contable	0,98	1,40	2,08	1,76	2,49

Fuente: Uralita, JCF y Bloomberg.

(1) Capitalización bursátil a final de año dividido por el Beneficio Neto atribuido del año.

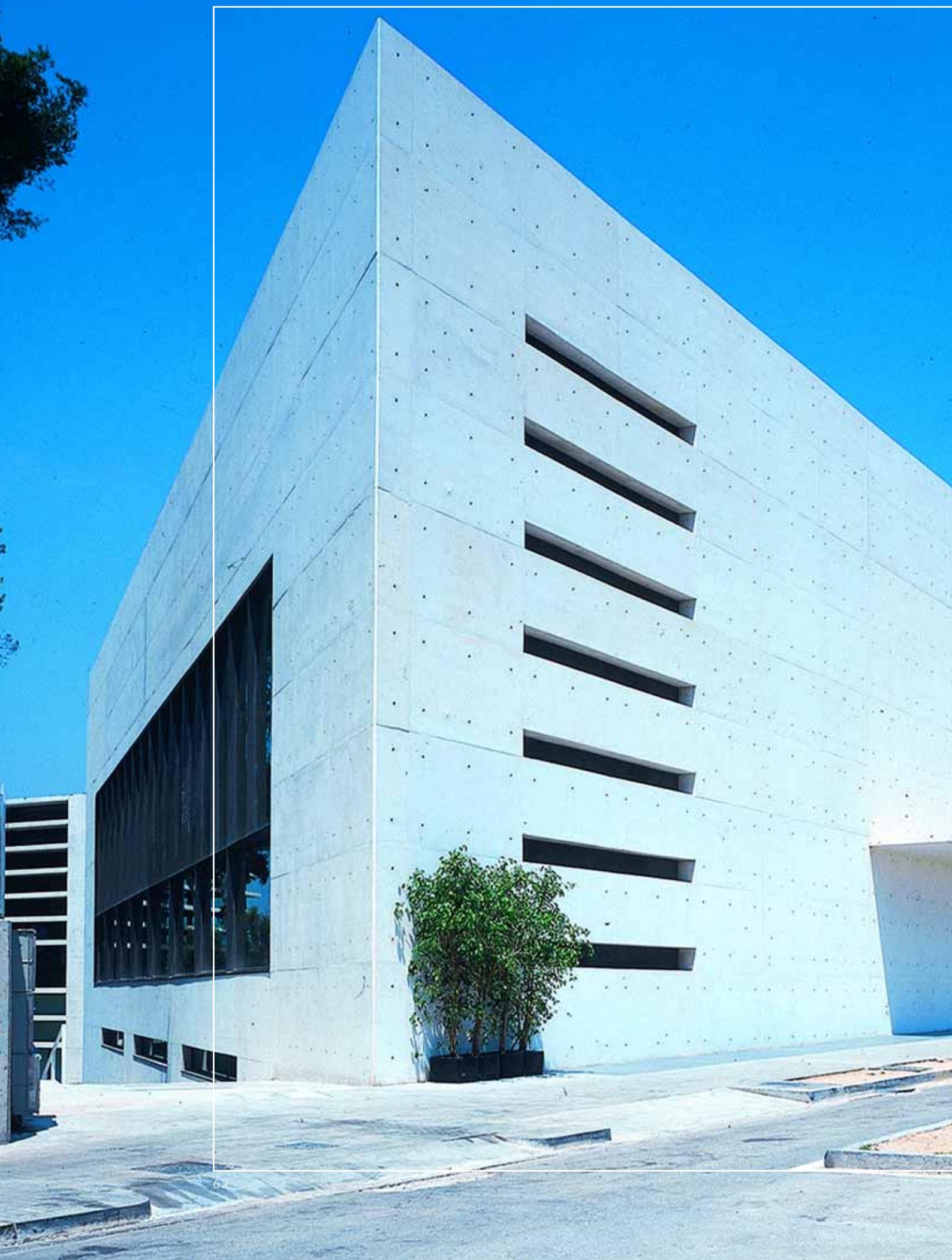
EVOLUCIÓN DEL DIVIDENDO PAGADO POR ACCIÓN



(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.





Informe Anual de Gobierno Corporativo

A. Estructura de la Propiedad

A.1. CAPITAL SOCIAL

FECHA ÚLTIMA MODIFICACIÓN	CAPITAL SOCIAL (€)	NÚMERO DE ACCIONES
26-05-2004	142.199.861,04	197.499.807

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

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

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

A.2. DETALLE DE LOS TITULARES DIRECTOS E INDIRECTOS DE PARTICIPACIONES SIGNIFICATIVAS A LA FECHA DE CIERRE DEL EJERCICIO, EXCLUIDOS LOS CONSEJEROS.

NOMBRE O DENOMINACIÓN SOCIAL DEL ACCIONISTA	NÚMERO DE ACCIONES DIRECTAS	NÚMERO DE ACCIONES INDIRECTAS (*)	% TOTAL SOBRE EL CAPITAL SOCIAL
CYCLADIC CATALYST MASTER FUND	2.050.868	0	1,038
GRUPO CORPORATIVO EMPRESARIAL DE LA CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE NAVARRA	9.874.991	0	5,000
CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE NAVARRA (*)	0	9.874.991	5,000

(*) A través de:

NOMBRE O DENOMINACIÓN SOCIAL DEL ACCIONISTA	NÚMERO DE ACCIONES DIRECTAS	% SOBRE EL CAPITAL SOCIAL
GRUPO CORPORATIVO EMPRESARIAL DE LA CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE NAVARRA	9.874.991	5,000
TOTAL	9.874.991	



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

NOMBRE O DENOMINACIÓN SOCIAL DEL ACCIONISTA	FECHA OPERACIÓN	DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN
DEUTSCHE BANK AG	04-05-2006	Se ha superado el 5% del capital social
DEUTSCHE BANK AG	08-05-2006	Se ha descendido el 5% del capital social

A.3. A FECHA DE ELABORACIÓN DEL PRESENTE INFORME, LOS MIEMBROS DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DE URALITA TIENEN LAS SIGUIENTES PARTICIPACIONES EN EL CAPITAL SOCIAL.

NOMBRE O DENOMINACIÓN SOCIAL DEL CONSEJERO	FECHA PRIMER NOMBRAMIENTO	FECHA ÚLTIMO NOMBRAMIENTO	NÚMERO DE ACCIONES DIRECTAS	NÚMERO DE ACCIONES INDIRECTAS (*)	% TOTAL SOBRE EL CAPITAL SOCIAL
NEFINSA, S.A.	10-12-2002	10-12-2002	85.649.040	0	43,367
CAJA DE AHORROS DE SALAMANCA Y SORIA	14-06-2002	14-06-2002	10.355.751	0	5,243
ATALAYA INVERSIONES, S.R.L.	19-06-2001	18-05-2006	13.025.758	0	6,595
DON JAVIER ECHENIQUE LANDIRÍBAR	08-01-2003	08-01-2003	75.000	0	0,038
DON JORGE ALARCÓN ALEJANDRE	22-06-2006	22-06-2006	9.000	0	0,005

% TOTAL DEL CAPITAL EN PODER DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN 55,248

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

Ningún Consejero posee derechos sobre acciones de la Sociedad.

A.4. RELACIONES DE ÍDOLE FAMILIAR, COMERCIAL, CONTRACTUAL O SOCIETARIA QUE EXISTEN ENTRE LOS TITULARES DE LAS PARTICIPACIONES SIGNIFICATIVAS.

NOMBRES O DENOMINACIONES SOCIALES RELACIONADOS	TIPO DE RELACIÓN	BREVE DESCRIPCIÓN
CAJA DE AHORROS DE SALAMANCA Y SORIA	Societaria	SOCIO DE NEFINSA, S.A. EN LA MERCANTIL AIR NOSTRUM, S.A.
NEFINSA, S.A.	Societaria	SOCIO DE CAJA DE AHORROS DE SALAMANCA Y SORIA EN LA MERCANTIL AIR NOSTRUM, S.A.

A.5. RELACIONES DE ÍDOLE 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.

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

A.6. PACTOS PARASOCIALES CELEBRADOS ENTRE ACCIONISTAS QUE HAYAN SIDO COMUNICADOS A LA SOCIEDAD.

INTERVENIENTES PACTO PARASOCIAL	% DEL CAPITAL SOCIAL AFECTADO	BREVE DESCRIPCIÓN DEL PACTO
NEFINSA, S.A.	43,367	ACUERDO ENTRE LOS ACCIONISTAS DE NEFINSA, S.A. RELATIVO A LA TRANSMISIÓN DE ACCIONES DE NEFINSA, S.A. O SUS SOCIEDADES PARTICIPADAS

Acciones concertadas existentes entre accionistas:

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

A.7. PERSONA FÍSICA O JURÍDICA QUE EJERZA O PUEDA EJERCER CONTROL SOBRE LA SOCIEDAD DE ACUERDO CON EL ARTÍCULO 4 DE LA LEY DE MERCADO DE VALORES.

No existe ningún tipo de acuerdo entre los accionistas de Uralita, ni entre los Consejeros de la Sociedad que implique que cualquiera de ellos ostente un control superior a su participación efectiva en la Sociedad. En consecuencia, ninguna persona ostenta en Uralita, control a efectos previstos en el artículo 4 de la Ley de Mercado de Valores.

A.8. AUTOCARTERA DE LA SOCIEDAD

Durante el ejercicio 2006 Uralita no ha realizado operaciones sobre acciones propias.

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

La Junta General de Accionistas de fecha 22 de Junio de 2.006 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 las Sociedades Filiales de Uralita, S.A.”

A.10. RESTRICCIONES LEGALES Y ESTATUTARIAS AL EJERCICIO DE LOS DERECHOS DE VOTO, ASÍ COMO LAS RESTRICCIONES LEGALES A LA ADQUISICIÓN O TRANSMISIÓN DE PARTICIPACIONES EN EL CAPITAL SOCIAL:

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

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

B. Estructura de la administración de la Sociedad

B.1. CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

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

Número máximo de consejeros	20
Número mínimo de consejeros	3

B.1.2. Miembros del Consejo de Administración

NOMBRE O DENOMINACIÓN SOCIAL DEL CONSEJERO	REPRESENTANTE	CARGO EN EL CONSEJO	FECHA PRIMER NOMBRAMIENTO	FECHA ÚLTIMO NOMBRAMIENTO	PROCEDIMIENTO DE ELECCIÓN
DON JAVIER SERRATOSA LUJÁN		PRESIDENTE	10-12-2002	10-12-2002	COOPTACIÓN Y RATIFICACIÓN POR JUNTA GENERAL
NEFINSA, S.A.	DON PABLO SERRATOSA LUJÁN	CONSEJERO	10-12-2002	10-12-2002	COOPTACIÓN Y RATIFICACIÓN POR JUNTA GENERAL
CAJA DE AHORROS DE SALAMANCA Y SORIA	DON JULIO FERMOSO GARCÍA	CONSEJERO	14-06-2002	14-06-2002	JUNTA GENERAL
ATALAYA INVERSIONES, S.R.L.	DON JOSÉ MANUEL SÁNCHEZ ROJAS	CONSEJERO	19-06-2001	18-05-2006	JUNTA GENERAL
DON JAVIER ECHENIQUE LANDIRÍBAR		CONSEJERO	08-01-2003	08-01-2003	JUNTA GENERAL
DON JOSÉ MANUEL SERRA PERIS		CONSEJERO	08-01-2003	08-01-2003	JUNTA GENERAL
DON JESÚS QUINTANAL SAN EMETERIO		CONSEJERO	08-01-2003	08-01-2003	JUNTA GENERAL
DON JOSÉ ANTONIO CARRASCOSA RUIZ		CONSEJERO	10-12-2002	10-12-2002	COOPTACIÓN Y JUNTA GENERAL
DON JAVIER GONZÁLEZ OCHOA		CONSEJERO	10-12-2002	10-12-2002	COOPTACIÓN Y JUNTA GENERAL
DON JOSÉ IGNACIO OLLEROS PIÑERO		CONSEJERO	08-01-2003	08-01-2003	JUNTA GENERAL
DON ÁLVARO RODRÍGUEZ-SOLANO ROMERO		SECRETARIO CONSEJERO	26-05-2004	26-05-2004	JUNTA GENERAL
DON JORGE ALARCÓN ALEJANDRE		CONSEJERO	22-06-2006	22-06-2006	JUNTA GENERAL

Número Total de Consejeros: 12

No se han producido ceses durante el periodo en el Consejo de Administración.

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

CONSEJEROS EJECUTIVOS

NOMBRE O DENOMINACIÓN SOCIAL DEL CONSEJERO	COMISIÓN QUE HA PROPUESTO SU NOMBRAMIENTO	CARGO EN EL ORGANIGRAMA DE LA SOCIEDAD
DON JAVIER SERRATOSA LUJÁN	CONSEJO DE ADMINISTRACION. SESIÓN DE 10-12-2002	PRESIDENTE EJECUTIVO
DON ÁLVARO RODRÍGUEZ-SOLANO ROMERO	NOMBRAMIENTOS Y RETRIBUCIONES. SESIÓN DE 10-05-2004	DIRECTOR CORPORATIVO ASESORÍA JURÍDICA
DON JORGE ALARCÓN ALEJANDRE	NOMBRAMIENTOS Y RETRIBUCIONES. SESIÓN 27-03-2006	DIRECTOR CORPORATIVO DE PLANIFICACIÓN Y DESARROLLO
DON JOSÉ IGNACIO OLLEROS PIÑERO	CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN. SESIÓN DE 8-01-2003	DIRECTOR CORPORATIVO FINANCIERO

CONSEJEROS EXTERNOS DOMINICALES

NOMBRE O DENOMINACIÓN SOCIAL DEL CONSEJERO	COMISIÓN QUE HA PROPUESTO SU NOMBRAMIENTO	NOMBRE O DENOMINACIÓN SOCIAL DEL ACCIONISTA SIGNIFICATIVO A QUIEN REPRESENTA O QUE HA PROPUESTO SU NOMBRAMIENTO
NEFINSA, S.A.	CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN. SESIÓN DE 10-12-2002	NEFINSA, S.A.
CAJA DE AHORROS DE SALAMANCA Y SORIA	NOMBRAMIENTOS Y RETRIBUCIONES. SESIÓN DE 31-05-2002	CAJA DE AHORROS DE SALAMANCA Y SORIA
ATALAYA INVERSIONES, S.R.L.	NOMBRAMIENTOS Y RETRIBUCIONES. SESIÓN DE 18-06-2001	ATALAYA INVERSIONES, S.R.L.
DON JOSE ANTONIO CARRASCOSA RUIZ	CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN. SESIÓN DE 10-12-2002	NEFINSA, S.A.
DON JAVIER GONZÁLEZ OCHOA	CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN. SESIÓN DE 10-12-2002	NEFINSA, S.A.

CONSEJEROS EXTERNOS INDEPENDIENTES

NOMBRE O DENOMINACIÓN SOCIAL DEL CONSEJERO	COMISIÓN QUE HA PROPUESTO SU NOMBRAMIENTO	PERFIL
DON JAVIER ECHENIQUE LANDIRÍBAR	CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN. SESIÓN DE 8-01-2003	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 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.
DON JOSÉ MANUEL SERRA PERIS	CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN. SESIÓN DE 8-01-2003	MIEMBRO DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DE URALITA, S.A. DESDE ENERO DE 2003. LICENCIADO EN DERECHO Y ABOGADO DEL ESTADO. ANTERIORMENTE FUE SECRETARIO DE ESTADO DEL MINISTERIO DE INDUSTRIA Y ENERGÍA. HA SIDO PRESIDENTE DE LA OFICINA ESPAÑOLA DE PATENTES Y MARCAS. PRESIDENTE DEL CDTI Y DEL INSTITUTO PARA LA DIVERSIFICACIÓN Y AHORRO DE ENERGÍA (IDAE), ASÍ COMO MIEMBRO DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DE SEPI, IBERIA Y ENDESA. ENTRE OTROS CARGOS, ES ACTUALMENTE CONSEJERO DEL GRUPO ENCE, DE RED ELÉCTRICA DE ESPAÑA, S.A. Y DE NATRACEUTICAL, S.A.
DON JESÚS QUINTANAL SAN EMETERIO	CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN. SESIÓN 8-01-2003	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 AEGON, NV. ES TAMBIÉN MIEMBRO DEL CONSEJO RECTOR DE ICEA, DEL CONSEJO DIRECTIVO DE UNESPA, DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN NACIONAL DE REASEGUROS Y DEL CONSEJO DE NAVIERA ELCANO, S.A.

Otros Consejeros Externos

No existen otros Consejeros Externos.

Variaciones que se han producido en el año 2006 en la tipología de los Consejeros.

No se han producido en la tipología de los Consejeros durante el ejercicio 2006.

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

El Consejo de Administración en el ejercicio de sus facultades de propuesta a la Junta General y de co-optación para la cobertura de vacantes, de conformidad con el artículo 6.1º del Reglamento del Consejo de Administración, está compuesto por 8 Consejeros externos no ejecutivos, siendo mayoría sobre los 4 Consejeros ejecutivos.

B.1.5. Facultades en caso que exista Consejero Delegado.

No aplica.

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

NOMBRE O DENOMINACIÓN SOCIAL DEL CONSEJERO	DENOMINACIÓN SOCIAL DE LA ENTIDAD DEL GRUPO	CARGO
DON JAVIER SERRATOSA LUJÁN	URSA IBÉRICA AISLANTES, S.A.	PRESIDENTE
DON JOSÉ IGNACIO OLLEROS PIÑERO	URALITA HOLDING, BV	ADMINISTRADOR
DON JOSÉ IGNACIO OLLEROS PIÑERO	URALITA, BV	ADMINISTRADOR
DON ÁLVARO RODRÍGUEZ-SOLANO ROMERO	URALITA HOLDING, BV	ADMINISTRADOR
DON ÁLVARO RODRÍGUEZ-SOLANO ROMERO	URALITA, BV	ADMINISTRADOR
DON JOSÉ IGNACIO OLLEROS PIÑERO	CHAMBERÍ REINSURANCE, S.A.	PRESIDENTE CONSEJO ADMINISTRACIÓN
DON ÁLVARO RODRÍGUEZ-SOLANO ROMERO	CHAMBERÍ REINSURANCE, S.A.	ADMINISTRADOR
DON JAVIER SERRATOSA LUJÁN	URSA INTERNATIONAL, GmbH	ADMINISTRADOR

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

NOMBRE O DENOMINACIÓN SOCIAL DEL CONSEJERO	ENTIDAD COTIZADA	CARGO
CAJA DE AHORROS DE SALAMANCA Y SORIA	EBRO PUJEDA, S.A.	CONSEJERO
DON JOSÉ MANUEL SERRA PERIS	RED ELECTRICA DE ESPAÑA, S.A.	CONSEJERO
DON JOSÉ MANUEL SERRA PERIS	GRUPO EMPRESARIAL ENCE, S.A.	CONSEJERO
DON JOSÉ MANUEL SERRA PERIS	NATRACEUTICAL, S.A.	CONSEJERO
DON JAVIER ECHENIQUE LANDIRÍBAR	REPSOL YPF, S.A.	CONSEJERO
DON JAVIER ECHENIQUE LANDIRÍBAR	GRUPO EMPRESARIAL ENCE, S.A.	CONSEJERO
DON JAVIER ECHENIQUE LANDIRÍBAR	ACS, ACTIVIDADES CONSTRUCCIONES Y SERVICIOS, S.A.	CONSEJERO

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

a) En la sociedad objeto del presente informe:

CONCEPTO RETRIBUTIVO	DATOS EN MILES DE EUROS
Retribución fija	1.243
Retribución variable	198
Dietas	0
Atenciones Estatutarias	684
Opciones sobre acciones y/o otros instrumentos financieros	0
Otros	0
TOTAL	2.125

OTROS BENEFICIOS	DATOS EN MILES DE EUROS
Anticipos	0
Créditos concedidos	0
Fondos y Planes de Pensiones: Aportaciones	0
Fondos y Planes de Pensiones: Obligaciones contraídas	0
Primas de seguros de vida	0
Garantías constituidas por la sociedad a favor de los consejeros	0

b) Por la pertenencia de los consejeros de la sociedad a otros consejos de administración y/o a la alta dirección de sociedades de grupo:

CONCEPTO RETRIBUTIVO	DATOS EN MILES DE EUROS
Retribución fija	0
Retribución variable	0
Dietas	0
Atenciones Estatutarias	0
Opciones sobre acciones y/o otros instrumentos financieros	0
Otros	0
TOTAL	0

OTROS BENEFICIOS	DATOS EN MILES DE EUROS
Anticipos	0
Créditos concedidos	0
Fondos y Planes de Pensiones: Aportaciones	0
Fondos y Planes de Pensiones: Obligaciones contraídas	0
Primas de seguros de vida	0
Garantías constituidas por la sociedad a favor de los consejeros	0

c) Remuneración total por tipología de consejero:

TIPOLOGÍA CONSEJEROS	POR SOCIEDAD	POR GRUPO
Ejecutivos	1.669	0
Externos Dominicales	276	0
Externos Independientes	180	0
Otros Externos	0	0
TOTAL	2.125	0

d) Respecto al beneficio atribuido a la sociedad dominante:

Remuneración total consejeros (en miles de euros)	2.125
Remuneración total consejeros/ beneficio atribuido a la sociedad dominante (expresado en %)	4,490

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

NOMBRE O DENOMINACIÓN SOCIAL	CARGO
DON DANIEL LLINÁS SALA	DIRECTOR GENERAL URSA INSULATION, S.A.
DON JOSÉ LUIS POZO PALOMARES	DIRECTOR GENERAL URALITA IBERIA, S.L.
DON JUAN SÁNCHEZ ESPINOSA DE LOS MONTEROS	DIRECTOR CORPORATIVO DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN
DON LUIS MESEGUER MUÑOZ	DIRECTOR CORPORATIVO DE RECURSOS HUMANOS

Remuneración total alta dirección (en miles de euros)	973
---	-----

B.1.10. 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.

No aplica.

¿Se informa a la Junta General sobre las cláusulas?

No aplica.

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

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

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

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

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

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

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

NOMBRE O DENOMINACIÓN SOCIAL DEL CONSEJERO	NOMBRE O DENOMINACIÓN SOCIAL DEL ACCIONISTA SIGNIFICATIVO	CARGO
DON JAVIER SERRATOSA LUJÁN	NEFINSA, S.A.	CONSEJERO DELEGADO
DON JOSÉ ANTONIO CARRASCOSA RUIZ	NEFINSA, S.A.	DIRECTOR FINANCIERO
DON JAVIER GONZÁLEZ OCHOA	NEFINSA, S.A.	SECRETARIO NO CONSEJERO. DIRECTOR ASESORÍA JURÍDICA Y RRHH

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

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

B.1.13. Modificaciones en el Reglamento del Consejo durante el ejercicio 2006.

Durante el ejercicio 2006 se ha modificado el artículo 8 del Reglamento del Consejo de Administración, ampliando el plazo de duración del mandato de consejero a seis años. Así, dicho artículo ha quedado redactado como sigue:

Artículo 8. Cese de los Consejeros

1. El mandato de los Consejeros durará seis años. El nombramiento de los Consejeros caducará cuando, vencido el plazo, se haya celebrado la Junta General siguiente o hubiese transcurrido el término legal para la celebración de la Junta que deba resolver sobre la aprobación de cuentas del ejercicio anterior. Los Consejeros elegidos por cooptación ejercerán su cargo hasta la fecha de reunión de la primera Junta General.

Los Consejeros podrán ser reelegidos una o varias veces.

2. Los Consejeros deberán poner su cargo a disposición del Consejo de Administración y formalizar la correspondiente dimisión en los siguientes casos:

a) Cuando cumplan la edad de setenta años

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Sí

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

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

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. A modo de ejemplo, podemos señalar que entre las funciones encomendadas al Comité de Retribuciones y Nombramientos se encuentra la aprobación de la retribución anual del equipo directivo, constituido por el Presidente y demás miembros del Comité de Dirección del Grupo URALITA.

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

Sí

Adopción de acuerdos

DESCRIPCIÓN DEL ACUERDO	QUÓRUM	TIPO DE MAYORÍA
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.	Mitad mas uno en primera convocatoria. No se exige quórum en segunda convocatoria	Absoluta de los presentes.

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

NO

B.1.19. Tiene el Presidente tiene voto de calidad.

SÍ

En todas las materias existe voto de calidad.

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

SÍ

Edad límite presidente	70
Edad límite consejero delegado	70
Edad límite consejero	70

B.1.21. ¿Establece el Reglamento del Consejo un mandato limitado para los Consejeros Independientes?

NO

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

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

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

Número de reuniones del consejo	7
Número de reuniones del consejo sin la asistencia del Presidente	0

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

Número de reuniones de la comisión ejecutiva o delegada	0
Número de reuniones del Comité de auditoría	7
Número de reuniones de la Comisión de nombramientos y retribuciones	4
Número de reuniones de la comisión de estrategia e inversiones	0
Número de reuniones de la comisión	0

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

NO

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

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

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

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

De conformidad con lo establecido en el artículo 30.1º del Reglamento del Consejo de Administración, el Consejo informará al público de manera inmediata sobre:

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

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

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

B.1.27. ¿El Secretario del Consejo tiene la condición de Consejero?:

Sí

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

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

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

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

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

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

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

Sí

	SOCIEDAD	GRUPO	TOTAL
Importe de otros trabajos distintos de los de auditoría (miles de euros)	94.000	306.000	400.000
Importe trabajos distintos de los de auditoría / Importe total facturado por la firma de auditoría (en %)	49,470	33,220	35,999

B.1.30. Número de años que la firma actual de auditoría lleva de forma ininterrumpida realizando la auditoría de las cuentas anuales de la sociedad y/o 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:

	SOCIEDAD	TOTAL
Número de años ininterrumpidos	16	16

	SOCIEDAD	TOTAL
Nº de años auditados por la firma actual de auditoría / Nº de años que la sociedad ha sido auditada (en %)	100,00	100,00

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

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

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

Sí

Procedimiento

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

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

Sí

Procedimiento

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

B.1.34. ¿Existe un seguro de responsabilidad a favor de los Consejeros de la sociedad?

Sí

B.2. COMISIONES DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

B.2.1. Órganos de Administración:

NOMBRE DEL ÓRGANO	Nº DE MIEMBROS	FUNCIONES
COMITÉ DE AUDITORÍA	3	VER APARTADO B.2.3
COMITÉ DE RETRIBUCIONES Y NOMBRAMIENTOS	3	VER APARTADO B.2.3

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

COMITÉ DE AUDITORÍA

NOMBRE	CARGO
DON JOSÉ MANUEL SERRA PERIS	PRESIDENTE
NEFINSA, S.A.	VOCAL
ATALAYA INVERSIONES, S.R.L.	VOCAL

COMISIÓN DE NOMBRAMIENTOS Y RETRIBUCIONES

NOMBRE	CARGO
DON JAVIER ECHENIQUE LANDIRÍBAR	PRESIDENTE
CAJA DE AHORROS DE SALAMANCA Y SORIA	VOCAL
NEFINSA, S.A.	VOCAL

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

Comité de Auditoría

El Comité de Auditoría está integrado por tres Consejeros, nombrados por el Consejo de Administración mediante acuerdo adoptado por la mayoría de sus componentes. 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 2006 el Comité ha celebrado siete 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.

Comité de Retribuciones y Nombramientos

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

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

Durante el año 2006 el Comité ha celebrado cuatro reuniones en las que se han tratado los temas de su competencia de entre los que destacamos: la revisión de la retribución del Presidente y de los miembros del Comité de Dirección, aprobando su retribución variable correspondiente al ejercicio 2006 y estableciendo los objetivos para el ejercicio 2007 a efectos de su retribución variable. Finalmente, la Comisión emitió los informes preceptivos previos al nombramiento de un nuevo Consejero de la Sociedad y la renovación de otro miembro del Consejo de Administración.

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

DENOMINACIÓN COMISIÓN	BREVE DESCRIPCIÓN
COMITÉ DE AUDITORÍA	LA FUNCIÓN PRINCIPAL DE ESTE COMITÉ ES LA SUPERVISIÓN DE LA FUNCIÓN DE CONTROL EN LA SOCIEDAD Y EN EL GRUPO DE SOCIEDADES DE LA MISMA. EN PARTICULAR, EL COMITÉ TIENE ENCOMENDADAS LAS SIGUIENTES FUNCIONES: • INFORMAR EN LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS SOBRE LAS CUESTIONES QUE EN ELLA PLANTEEN LOS ACCIONISTAS EN MATERIA DE SU COMPETENCIA. • PROPONER AL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN, PARA SU SOMETIMIENTO A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS, EL NOMBRAMIENTO DE LOS AUDITORES EXTERNOS. • SUPERVISAR LOS SERVICIOS DE AUDITORÍA INTERNA DE LA SOCIEDAD Y DEL GRUPO. • CONOCER EL PROCESO DE INFORMACIÓN FINANCIERA Y LOS SISTEMAS DE CONTROL INTERNO DE LA SOCIEDAD. • MANTENER RELACIÓN CON LOS AUDITORES EXTERNOS PARA RECIBIR INFORMACIÓN SOBRE AQUELLAS CUESTIONES QUE PUEDAN PONER EN RIESGO LA INDEPENDENCIA DE ÉSTOS Y CUALESQUIERA OTRAS RELACIONADAS CON EL PROCESO DE DESARROLLO DE LA AUDITORÍA DE CUENTAS, ASÍ COMO AQUÉLLAS OTRAS COMUNICACIONES PREVISTAS EN LA LEGISLACIÓN DE AUDITORÍA DE CUENTAS Y EN LAS NORMAS TÉCNICAS DE AUDITORÍA. • SUPERVISAR LA INFORMACIÓN FINANCIERA A REMITIR PERIÓDICAMENTE A LA COMISIÓN NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES Y BOLSAS DE VALORES. • INFORMAR AL CONSEJO SOBRE LAS TRANSACCIONES DE LA SOCIEDAD O SOCIEDADES DEL GRUPO DE LA MISMA CON LOS ACCIONISTAS SIGNIFICATIVOS. • CONOCER LAS AUDITORÍAS MEDIOAMBIENTALES DEL GRUPO. • PROPONER AL CONSEJO CUANTAS CUESTIONES ENTIENDA PROCEDENTES EN LAS MATERIAS PROPIAS DE SU ÁMBITO DE COMPETENCIA
COMITÉ DE RETRIBUCIONES Y NOMBRAMIENTOS	CORRESPONDEN AL COMITÉ DE RETRIBUCIONES Y NOMBRAMIENTOS LAS SIGUIENTES COMPETENCIAS: • ELEVAR AL CONSEJO LAS OPORTUNAS PROPUESTAS DE NOMBRAMIENTO Y REELECCIÓN DE LOS CONSEJEROS, ASÍ COMO EN SU CASO LAS DE REMOCIÓN DE LOS MISMOS. • PROPONER AL CONSEJO LOS MIEMBROS QUE DEBEN FORMAR PARTE DE CADA UNO DE LOS COMITÉS. • PROPONER AL CONSEJO EL SISTEMA Y LA CUANTÍA DE LAS RETRIBUCIONES ANUALES DE LOS CONSEJEROS. • APROBAR LAS RETRIBUCIONES ANUALES QUE, POR TODOS LOS CONCEPTOS, DIRECTOS E INDIRECTOS, HAYAN DE PERCIBIR LOS MIEMBROS DEL EQUIPO DIRECTIVO, CONSTITUIDO POR EL PRESIDENTE, EL CONSEJERO DELEGADO EN SU CASO Y DEMÁS MIEMBROS DEL COMITÉ DE DIRECCIÓN DEL GRUPO

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

A fecha 31 de diciembre de 2006 los Comités no disponen de Reglamentos internos, estando regulada su organización y funcionamiento por lo establecido en los Estatutos Sociales y en el Reglamento del Consejo. El Reglamento del Consejo de Administración se encuentra disponible en la página web de la sociedad: www.uralita.com

B.2.6. Grado de delegación y de autonomía de la Comisión Ejecutiva de la que dispone en el ejercicio de sus funciones, para la adopción de acuerdos sobre la administración y gestión de la sociedad.

El Consejo de Administración de Uralita no tiene Comisión Ejecutiva.

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

NO

Composición de su Comisión Ejecutiva

No aplica

B.2.8. En la Comisión de Nombramientos, todos sus miembros son Consejeros Externos:

Sí

C. Operaciones vinculadas

C.1. 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:

NOMBRE O DENOMINACIÓN SOCIAL DEL ACCIONISTA SIGNIFICATIVO	NOMBRE O DENOMINACIÓN SOCIAL DE LA SOCIEDAD O ENTIDAD DE SU GRUPO	NATURALEZA DE LA RELACIÓN	TIPO DE LA OPERACIÓN	IMPORTE (MILES DE EUROS)
CAJA DE AHORROS DE SALAMANCA Y SORIA	URALITA, S.A	Contractual	Intereses devengados pero no pagados	1
CAJA DE AHORROS DE SALAMANCA Y SORIA	URALITA, S.A	Contractual	Garantías y avales	2.964

C.2. OPERACIONES RELEVANTES QUE SUPONGAN UNA TRANSFERENCIA DE RECURSOS U OBLIGACIONES ENTRE LA SOCIEDAD O ENTIDADES DE SU GRUPO, Y LOS ADMINISTRADORES O DIRECTIVOS DE LA SOCIEDAD:

No han existido en el ejercicio 2006 operaciones relevantes que supongan una transferencia de recursos u obligaciones entre la sociedad o entidades de su grupo con los administradores o directivos de la misma.

C.3. OPERACIONES RELEVANTES REALIZADAS POR LA SOCIEDAD CON OTRAS SOCIEDADES PERTENECIENTES AL MISMO GRUPO, SIEMPRE Y CUANDO NO SE ELIMINEN EN EL PROCESO DE ELABORACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS Y NO FORMEN PARTE DEL TRÁFICO HABITUAL DE LA SOCIEDAD EN CUANTO A SU OBJETO Y CONDICIONES.

No han existido en el ejercicio 2006 operaciones relevantes realizadas por la Sociedad con otras sociedades pertenecientes al mismo grupo, que no hayan sido eliminadas en el proceso de elaboración de estados financieros consolidados y que no formen parte del tráfico habitual de la sociedad en cuanto a su objeto y condiciones.

C.4. SITUACIÓN DE CONFLICTOS DE INTERÉS EN QUE SE ENCUENTRAN LOS CONSEJEROS DE LA SOCIEDAD, SEGÚN LO PREVISTO EN EL ARTÍCULO 127 TER DE LA LSA.

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

C.5. MECANISMOS ESTABLECIDOS PARA DETECTAR, DETERMINAR Y RESOLVER LOS POSIBLES CONFLICTOS DE INTERESES ENTRE LA SOCIEDAD Y/O SU GRUPO, Y SUS CONSEJEROS, DIRECTIVOS O ACCIONISTAS SIGNIFICATIVOS.

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

Tanto el Reglamento del Consejo como el Reglamento Interno de Conducta en materia de Mercado de Valores, prevén mecanismos para regular la actuación ante tales conflictos. Así, en estos casos el Consejero debe de abstenerse de asistir e intervenir en las deliberaciones que afecten a asuntos en los que tenga intereses personales. A su vez, todo aquel que incurra por cualquier causa en conflicto de intereses debe informar al Secretario del Consejo de Administración, con una antelación suficiente para que se puedan adoptar las medidas oportunas. El Secretario del Consejo pondrá la situación de conflicto de intereses en conocimiento del Presidente quien, si lo considera necesario, solicitará los informes que en su caso, entienda pertinentes y adoptará las medidas oportunas.

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

Durante el ejercicio 2006 no se han dado situaciones de conflictos de intereses, en las que se encuentrasen los Administradores, tal y como éstas se definen en el Reglamento del Consejo.

D. Sistemas de control de riesgos

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.

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

D.2. SISTEMAS DE CONTROL ESTABLECIDOS PARA EVALUAR, MITIGAR O REDUCIR LOS PRINCIPALES RIESGOS DE LA SOCIEDAD Y SU GRUPO.

Los riesgos se evalúan y cuantifican tanto respecto de las sociedades participadas, como del conjunto del Grupo Uralita, plasmándose finalmente en un mapa de riesgos que es actualizado anualmente. El Sistema de Riesgos se realiza por sociedades y negocios existiendo un Coordinador de Riesgos en cada División.

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

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

El Sistema de Gestión de Riesgos tiene como principales objetivos: Concienciar a los empleados de los riesgos potenciales y sus consecuencias.

Detectar a tiempo los riesgos y sus causas, y evaluar la probabilidad de que se materialicen y su impacto en los diferentes ámbitos de la organización.

Analizar los controles establecidos para mitigarlos o, en su defecto, desarrollarlos e implantarlos.

Informar de los riesgos a los responsables de la organización y paliar los riesgos tomando las medidas preventivas adecuadas.

Obtener el Mapa de Riesgos a fin de determinar en términos de impacto y probabilidad, cual sería el efecto que tendría en la organización la materialización de cada uno de los riesgos de negocio identificados.

D.3. EN EL SUPUESTO, QUE SE HUBIESEN MATERIALIZADO ALGUNOS DE LOS RIESGOS QUE AFECTAN A LA SOCIEDAD Y/O SU GRUPO, CIRCUNSTANCIAS QUE LOS HAN MOTIVADO Y SI HAN FUNCIONADO LOS SISTEMAS DE CONTROL ESTABLECIDOS.

En el ejercicio 2006 no se han materializado ninguno de los riesgos que afectan a la Sociedad, ni a su Grupo.

D.4. COMISIÓN U OTRO ÓRGANO DE GOBIERNO ENCARGADO DE ESTABLECER Y SUPERVISAR ESTOS DISPOSITIVOS DE CONTROL Y CUÁLES SON SUS FUNCIONES.

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: centralizar y comunicar toda la información recibida, seguimiento del sistema asegurando cumplimiento de hitos y el establecimiento de herramientas básicas de soporte.

El Comité de Riesgos constituido en el seno de la Dirección de cada una de las Divisiones, tiene como funciones principales en materia de gestión de riesgos: apoyar la implantación en la organización del sistema de gestión de riesgos, analizar y supervisar la información del coordinador y del Sistema, determinar e implantar las medidas de reducción del riesgo.

En un estadio superior, se encuentra la función del Coordinador Global de Riesgos, la cual corresponde al Director Financiero del Grupo. Sus funciones principales son: concienciación de la Compañía de la importancia de la Gestión de Riesgos, coordinar a las distintas áreas y responsables de procesos para la identificación de riesgos, la puesta en práctica de las medidas para mitigar los riesgos y centralizar y homogeneizar la información de cada responsable de área o proceso.

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

D.5. IDENTIFICACIÓN Y DESCRIPCIÓN DE LOS PROCESOS DE CUMPLIMIENTO DE LAS DISTINTAS REGULACIONES QUE AFECTAN A SU SOCIEDAD Y/O A SU GRUPO.

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

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

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.

E. Junta General

E.1. QUÓRUM DE CONSTITUCIÓN DE LA JUNTA GENERAL ESTABLECIDOS EN LOS ESTATUTOS. DIFERENCIAS CON EL RÉGIMEN DE MÍNIMOS PREVISTO EN LA LEY DE SOCIEDADES ANÓNIMAS (L.S.A.).

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

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

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

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

E.2. RÉGIMEN DE ADOPCIÓN DE ACUERDOS SOCIALES. DIFERENCIAS CON EL RÉGIMEN PREVISTO EN LA L.S.A.

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

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

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

E.3. RELACIÓN DE LOS DERECHOS DE LOS ACCIONISTAS EN RELACIÓN CON LAS JUNTAS GENERALES, QUE SEAN DISTINTOS A LOS ESTABLECIDOS EN LA L.S.A.

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

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

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

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

En particular adoptará las siguientes medidas:

a) Se esforzará en la puesta a disposición de los accionistas, con carácter previo a la Junta, de toda cuanta información sea legalmente exigible y de toda aquella que, aun no siéndolo, pueda resultar de interés y ser suministrada razonablemente.

b) Atenderá, con la mayor diligencia, las solicitudes de información que le formulen los accionistas con carácter previo a la Junta.

c) Atenderá, con igual diligencia, las preguntas que formulen los accionistas con ocasión de la celebración de la Junta.

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

C) En la Junta General de Accionistas de 22 de junio de 2006, ha quedado plenamente implantado y operativo a disposición de los Sres. Accionistas, el sistema para el ejercicio del derecho de voto a distancia por medios electrónicos. Es la primera Junta en la que algún accionista acude a dicho sistema para votar en la Junta General y, si bien no ha sido utilizado por un número significativo de Accionistas, la Sociedad continuará fomentando el uso de las nuevas tecnologías para animar la participación de los Señores Accionistas en la Junta General.

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:

Sí

Medidas

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

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

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

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

El Reglamento de la Junta General de Accionistas ha sido modificado por la Junta General de 22 de Junio de 2006 para adaptarlo a la Ley 19/2005. En este sentido se han modificado los artículos 6, 7, 10 y 11, cuya redacción ha quedado como sigue:

Artículo 6.-Convocatoria de la Junta General

Sin perjuicio de lo establecido en la legislación aplicable, corresponde al Consejo de Administración la convocatoria de la Junta de Accionistas, y se realizará:

1. Si se trata de la Junta General Ordinaria, en una fecha que permita su celebración en los seis primeros meses del ejercicio.
2. Siempre que lo considere conveniente el Consejo de Administración para los intereses sociales, en el caso de las Juntas Generales Extraordinarias.
3. En todo caso, cuando lo soliciten, por requerimiento notarial, accionistas que sean titulares de, al menos, un cinco por ciento del capital social, expresando en la solicitud los asuntos a tratar en la Junta cuya convocatoria solicitan. En este caso, la Junta General de Accionistas deberá ser convocada para celebrarse dentro de los treinta días siguientes a la fecha en que se hubiese requerido notarialmente al Consejo de Administración para convocarla.
4. No obstante lo dispuesto en los párrafos anteriores, la Junta General de Accionistas se entenderá convocada y quedará válidamente constituida para tratar cualquier asunto siempre que esté presente todo el capital social y los asistentes acepten por unanimidad la celebración de la Junta.

En todo caso, el Consejo de Administración confeccionará el Orden del Día, incluyendo necesariamente los asuntos que hubiesen sido objeto de solicitud, y lo ampliará con aquellos otros puntos que, una

vez publicada la convocatoria soliciten acciones que representen al menos el 5% del capital social, de acuerdo con lo previsto en el artículo séptimo siguiente.

Si la Junta General Ordinaria no fuere convocada dentro del plazo legal, podrá serlo, a petición de los accionistas y con audiencia de los administradores, por el Juez de Primera Instancia del domicilio social, quien, además, podrá designar la persona que habrá de presidirla. Esta misma convocatoria habrá de realizarse respecto de la Junta General Extraordinaria, cuando la convocatoria de ésta hubiere sido solicitada por titulares del cinco por ciento del capital social y no hubiere sido convocada.>>

Artículo 7.-Publicidad de convocatorias

La convocatoria de la Junta General de Accionistas se realizará mediante anuncio publicado en el Boletín Oficial del Registro Mercantil, en uno de los diarios de mayor circulación de la provincia en el que esté situado el domicilio social y, a los efectos de información y publicidad, mediante la inserción del anuncio en la página web de la Sociedad, en este caso con la misma antelación con que se anuncie su celebración por otros medios, y que en todo caso será, por lo menos, un mes, antes de la fecha fijada para la celebración de la Junta, computado de fecha a fecha y teniendo en cuenta como día inicial el correspondiente a la fecha de publicación del anuncio de convocatoria, excluyéndose el de la celebración de la Junta, entendiéndose por éste la primera convocatoria. El anuncio se remitirá a la Comisión Nacional del Mercado de Valores el mismo día de su publicación o el inmediato hábil posterior.

Los accionistas que representen, al menos, el cinco por ciento del capital social, podrán solicitar que se publique un complemento a la convocatoria de la junta general de accionistas incluyendo uno o más puntos en el orden del día. El ejercicio de este derecho deberá hacerse mediante notificación fehaciente que habrá de recibirse en el domicilio social dentro de los cinco días siguientes a la publicación de la convocatoria.

El complemento de la convocatoria se publicará con quince días de antelación como mínimo a la fecha establecida para la reunión de la junta general.

A los efectos anteriores, y sea cual sea el medio de publicidad, el anuncio de convocatoria de la Junta General de Accionistas, deberá incluir, al menos:

- a) Lugar, fecha y hora de la reunión en primera y, en su caso, segunda convocatoria, debiendo mediar entre la primera y la segunda reunión, al menos un plazo de veinticuatro horas.
- b) La enumeración precisa, clara y completa de todos los asuntos que han de tratarse en la reunión y que comprenden el Orden del Día.
- c) La puesta a disposición del texto completo de las propuestas de acuerdo que sobre los puntos incluidos en el Orden del Día se someterán a la aprobación de la Junta General de Accionistas.

- d) Tratándose de propuestas en las que resulten aplicables los requisitos propios de la modificación de Estatutos Sociales, la puesta a disposición del texto íntegro de los informes justificativos elaborados por el Consejo de Administración o por los accionistas autores de la propuesta, redactados en términos claros y precisos.
- e) La puesta a disposición del texto íntegro de las cuentas anuales, del informe de gestión y del informe de auditoría a ser aprobados por la Junta General Ordinaria, así como los mismos documentos referidos a las cuentas consolidadas.
- f) La puesta a disposición del texto íntegro del Informe Anual sobre Gobierno Corporativo puesto a disposición de la Junta General de Accionistas aprobado por el Consejo de Administración.
- g) La puesta a disposición del texto íntegro de los informes o certificaciones emitidos por los auditores o expertos independientes en relación con los acuerdos, en su caso, a adoptar.
- h) La identificación de la sede donde haya de celebrarse la Junta.
- i) Los medios y procedimientos para el ejercicio del voto a distancia que, de conformidad con la normativa aplicable, los Estatutos Sociales y el presente Reglamento, pueden utilizar los accionistas para hacer efectivos sus derechos de representación, agrupación, voto y, en su caso, asistencia así como los requisitos plazos y procedimientos establecidos para su utilización.
- j) Los medios y procedimientos para conferir la representación en la Junta General por otro accionista con derecho asistencia, y los requisitos y procedimientos para ejercer ese derecho.
- k) El derecho de información que asiste a los accionistas y la forma de ejercerlo.
- l) Asimismo, y con independencia de la forma en que se publique el anuncio de convocatoria, deberá comprender, en todo caso, un apartado de ruegos y preguntas, con objeto de facilitar la participación de los accionistas.
- m) Las demás menciones obligatorias con arreglo a la normativa aplicable o a los Estatutos Sociales.

Lo dispuesto en este artículo se entiende sin perjuicio de la inclusión en el anuncio de contenidos adicionales o de la realización de la convocatoria con menos o mayor antelación, en los supuestos especiales en que así venga exigido por la normativa aplicable.>>

Artículo 10.-Derecho a la información del Accionista previo a la celebración de la Junta

10.1. El derecho de información se puede ejercitar con anterioridad a la reunión o en el transcurso de ésta. En el caso de Junta Universal, la falta de convocatoria formal, obliga a que la información sólo pueda solicitarse durante la celebración de la propia Junta.

10.2. Hasta el séptimo día anterior al previsto para la celebración de la Junta, los accionistas podrán dirigirse al Consejo de Administración al objeto de solicitar información o aclaraciones que se refieran a puntos comprendidos en el Orden del Día de la reunión, o formular las preguntas que consideren precisas. Asimismo, los accionistas podrán también solicitar la información accesible al público que se hubiera facilitado por la Sociedad a la Comisión Nacional del Mercado de Valores y la contenida en el informe de los auditores de cuentas.

10.3. Las solicitudes de información podrán realizarse mediante entrega en el domicilio de la Sociedad o mediante su envío a dicho domicilio por correo postal u otros medios de comunicación electrónica o telemática a distancia. Serán admitidos como tales aquellos en los que el documento electrónico en cuya virtud se solicita la información, incorpore la firma electrónica reconocida empleada por el solicitante, u otra clase de firma electrónica que, mediante acuerdo adoptado previamente al efecto, considere el Consejo de Administración que reúna adecuadas garantías de autenticidad y de identificación del accionista que ejercita su derecho de información.

10.4. Las solicitudes de información se contestarán, una vez comprobada la identidad y condición de accionistas del solicitante a través del mismo medio en que fueron formuladas. Las contestaciones a los accionistas que asistan a la Junta General por medios telemáticos y ejerciten su derecho de información durante la junta se producirán, por escrito, durante los siete días siguientes a la junta.

10.5. El Presidente de la Junta General, por sí o a través de otro Consejero, o el Director General de la Sociedad podrán denegar la información solicitada cuando: i) la publicidad de los datos perjudique los intereses sociales, salvo el caso de que la solicitud esté apoyada por accionistas que representen, al menos, la cuarta parte del capital, en cuyo caso no puede, en principio denegarla, a menos que justifique su parecer contrario al suministro de información mediante informe escrito, del que hará entrega al solicitante o solicitantes con ocasión de la celebración de la Junta General, antes de entrar a examen y votación del Orden del Día; ii) cuando la información o aclaración solicitada o la pregunta no se refiera a asuntos comprendidos en el Orden del Día ni a la información accesible al público facilitada a la Comisión Nacional del Mercado de Valores desde la celebración de la última Junta General de Accionistas; iii) cuando la información o aclaración solicitada o la respuesta a la pregunta formulada sea innecesaria para formar opinión sobre las cuestiones incluidas en el Orden del Día de la Junta o, por cualquier causa, merezca la consideración de abusiva; iv) cuando así resulte de disposiciones legales o reglamentarias que resulten de aplicación.

10.6. El Consejo de Administración podrá facultar a cualquiera de sus miembros, a su Secretario o Vicesecretarios, en su caso, al Departamento de Relaciones con los Accionistas o a cualquier persona expresamente facultada por dicho órgano para ello, para que, en nombre y representación del Consejo de Administración, responda a las solicitudes de información formuladas por los accionistas.

10.7. Lo dispuesto en este artículo se entiende sin perjuicio del derecho de los accionistas de obtener los documentos de forma impresa y de solicitar su envío gratuito cuando así lo establezca la normativa que resulte de aplicación.>>

Artículo 11.-Participación de los accionistas en la Junta General

11.1. Es interés de la Sociedad fomentar la participación de los accionistas en las Juntas Generales. A tal efecto, el Consejo de Administración adoptará las medidas que estime oportunas, en cada caso, para facilitar e incentivar la asistencia personal de los accionistas a la Junta General, sin perjuicio de lo demás previsto en este Reglamento.

11.2. De acuerdo con lo dispuesto en los Estatutos Sociales, el accionista podrá asistir a la Junta General por sí mismo o debidamente representado siempre que posea, como mínimo, quince acciones, que deberán estar inscritas en el correspondiente registro contable, lo que justificará mediante documento acreditativo de su inscripción, con cinco días de antelación a aquel en que haya de celebrarse la Junta.

11.3. Con el fin de facilitar a los accionistas el ejercicio en las Juntas Generales de la Sociedad de los derechos de asistencia, voto, representación y agrupación, cualquier accionista que lo solicite, y acredite su condición podrá obtener en el domicilio social, desde el mismo día de publicación del acuerdo de convocatoria en la Junta, una tarjeta de asistencia nominativa y personal, que le permitirá ejercitar cuantos derechos le correspondan como accionista de la Sociedad. Esta tarjeta también se elaborará en formato electrónico, en su caso y si ello resulta legal y técnicamente viable, al objeto de que pueda ser remitida o cumplimentada por los accionistas que, conforme a los Estatutos Sociales y este Reglamento, quieran ejercer sus derechos de voto y representación a través de medios de comunicación a distancia.

11.4. Las intervenciones y propuestas de acuerdos que, conforme a esta Ley, tengan intención de formular quienes vayan a asistir por medios telemáticos, deberán recibirse por la sociedad con, al menos, cuarenta y ocho horas de antelación al momento de la constitución de la junta. >>

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

DATOS DE ASISTENCIA

FECHA JUNTA GENERAL	% DE PRESENCIA FÍSICA	% EN REPRESENTACIÓN	% VOTO A DISTANCIA	TOTAL %
22-06-2006	53,865	11,129	0,150	65,144

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

La Junta General de Accionistas de fecha 22 de junio de 2006 adoptó, con las mayorías que se indican a continuación, los siguientes acuerdos:

- 1.- Aprobar las Cuentas Anuales de Uralita, S.A. y de su Grupo Consolidado, así como de la propuesta de aplicación del resultado y de la gestión social, todo ello correspondiente al ejercicio cerrado a 31 de Diciembre de 2005.
- 2.- Aprobar el reparto de un dividendo por importe de 21.724.978,77. euros, mediante el abono de 11 céntimos de euro por acción que será pagadero a partir del 3 de Julio de 2.006.
- 3.- Aprobar la modificación de los artículos 16º (convocatoria de la Junta General) y 22º (duración del mandato de los Consejeros) de los Estatutos Sociales.
- 4.- Aprobar la modificación de los artículos 6º, 7º, 10º y 11º del Reglamento de la Junta General de Accionistas, relativos a la convocatoria y publicidad de la Junta General de Accionistas, y los derechos de información y participación de los Accionistas.
- 5.- Reelegir a Atalaya Inversiones, SRL, como Consejero de la Sociedad por el plazo de seis años estatutariamente previsto.
- 6.- Nombrar a D. Jorge Alarcón Alejandre, como Consejero de la Sociedad por el plazo de seis años estatutariamente previsto.
- 7.- Nombrar como Auditores de la Sociedad a DELOITTE & TOUCHE ESPAÑA, S.L. por un período de un año, comprendiendo por tanto el nombramiento la verificación de las Cuentas Anuales del Ejercicio 2.006.
- 8.- Autorizar a los efectos del artículo 75 de la Ley de Sociedades Anónimas, la adquisición derivativa de acciones de Uralita, S.A.
- 9.- Facultar, en los más amplios términos, al Presidente y al Consejero-Secretario para protocolizar los acuerdos adoptados.

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

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

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

Durante el ejercicio 2006 la sociedad utilizó como medio de delegación de voto el establecido en el artículo 106.1 de la Ley de Sociedades Anónimas, empleándose medios escritos para su ejercicio. El

artículo 19 del Reglamento de la Junta General de Accionistas regula los procedimientos para la delegación de voto por los accionistas, incluyendo los medios de delegación de voto a distancia.

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

NO

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

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

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

En referencia a este último punto, en la página de inicio, fácilmente reconocible y con acceso directo aparecen todos los elementos necesarios para atender el ejercicio de información por parte de los accionistas y para difundir la información relevante, de acuerdo con la Orden ECO/3722/2003. Es decir, Estatutos Sociales, Reglamento del Consejo de Administración, Reglamento Interno de Conducta en materia del Mercado de Valores, información de las Juntas realizadas en el ejercicio, la puesta a disposición de un Departamento de Relación con Inversores, los hechos relevantes comunicados a la CNMV, así como el presente Informe Anual de Buen Gobierno.

En la actualidad el contenido de la página Web está adecuado a lo establecido en la citada Orden y en su Circular de desarrollo, quedando localizada la información relativa a gobierno corporativo bajo la denominación "Gobierno Corporativo".

Departamento de Relación con los Inversores: Este departamento atiende tanto a los accionistas individuales como a los inversores institucionales que soliciten información acerca de la sociedad. En la Página Web de URALITA se habilita en su página de inicio un apartado denominado "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.

F. Grado de seguimiento de las recomendaciones de Gobierno Corporativo

GRADO DE CUMPLIMIENTO DE LA SOCIEDAD RESPECTO DE LAS RECOMENDACIONES DE GOBIERNO CORPORATIVO EXISTENTES, O, EN SU CASO, LA NO ASUNCIÓN DE DICHAS RECOMENDACIONES.

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

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

Recomendación 1 FUNCIONES DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

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

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

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

Recomendación 2 CONSEJEROS INDEPENDIENTES

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

El Consejo de Administración de Uralita tiene a fecha de elaboración de este Informe entre sus 12 miembros, 3 Consejeros de carácter independiente. Éstos han sido nombrados por la Junta General a

propuesta del Consejo, tras un estudio de aptitud e idoneidad realizado por el Comité de Retribuciones y Nombramientos. La evaluación que realiza previamente el Comité tiene como objetivo acreditar la experiencia y la honorabilidad profesional que es exigida a cada miembro del Consejo para el cargo que desempeña. Con ello se logra nutrir al Consejo con las ideas, experiencias y opiniones de profesionales con amplio bagaje en el ámbito empresarial capaces de defender los intereses de los accionistas minoritarios.

Recomendación 3 COMPOSICIÓN DEL CONSEJO

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

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

A fecha de elaboración de este Informe de los 12 miembros del Consejo de Administración 4 son Consejeros ejecutivos y 8 externos, de los cuales 5 son dominicales y 3 independientes.

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

Recomendación 4 DIMENSIÓN DEL CONSEJO

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

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

El artículo 20º de los Estatutos dispone que el número de miembros del Consejo no sea inferior a tres ni superior a veinte. La determinación del número de Consejeros corresponde a la Junta General de Accionistas, siendo en la actualidad 12 sus miembros.

Recomendación 5 PRESIDENCIA DEL CONSEJO

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

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

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

Recomendación 6 SECRETARÍA DEL CONSEJO

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

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

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

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

Recomendación 7 COMPOSICIÓN COMISIÓN EJECUTIVA

“Que la composición de la Comisión Ejecutiva, cuando ésta exista, refleje el mismo equilibrio que mantenga el Consejo entre las distintas clases de Consejeros, y que las relaciones entre ambos órganos se

inspiren en el principio de transparencia, de forma que el Consejo tenga conocimiento completo de los asuntos tratados y de las decisiones adoptadas por la Comisión”.

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

Recomendación 8 COMISIONES DELEGADAS DE CONTROL

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

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

Recomendación 9 INFORMACIÓN DE LOS CONSEJEROS

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

El Reglamento prevé que las convocatorias de las sesiones del Consejo deben realizarse con al menos tres días de antelación. Ello no obstante, la práctica habitual es que la convocatoria y la información correspondiente sea remitida con 5 ó 6 días de antelación. A su vez, se proporciona a los Consejeros toda la documentación necesaria así como las aclaraciones que estimen convenientes en relación con los puntos incluidos en el orden del día. Existe al respecto un calendario anual de sesiones predeterminado que facilita la labor de los Consejeros.

Recomendación 10 FUNCIONAMIENTO DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

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

En el ejercicio 2006 se han realizado siete reuniones del Consejo de Administración levantándose la correspondiente acta de todas ellas.

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

Recomendación 11 POLÍTICA DE NOMBRAMIENTOS DE LOS CONSEJEROS

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

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

Recomendación 12 INAMOVILIDAD DE LOS CONSEJEROS EXTERNOS

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

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

Recomendación 13 DIMISIÓN DE CONSEJEROS

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

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

Recomendación 14 EDAD DE LOS CONSEJEROS

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

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

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

Recomendación 15 FACILIDADES DE INFORMACIÓN PARA LOS CONSEJEROS

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

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

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

Recomendación 16 REMUNERACIÓN DE LOS CONSEJEROS

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

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

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

Recomendación 17 DEBERES GENERALES DE LOS CONSEJEROS

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

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

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

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

Recomendación 18 TRANSACCIONES CON ACCIONISTAS SIGNIFICATIVOS

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

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

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

Recomendación 19 JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

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

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

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

Recomendación 20 REGLAMENTOS DE LA JUNTA Y DEL CONSEJO

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

La sociedad ha venido suministrando información pública anual sobre sus reglas de gobierno corporativo formadas por los Reglamentos del Consejo de Administración, de la Junta General de Accionistas e Interno de Conducta.

El 3 de febrero de 2003 se aprobó por el Consejo de Administración de la sociedad, el Reglamento Interno de Funcionamiento del mismo. Este Reglamento, que derogaba el anterior de octubre de 1999, tiene por objeto establecer los principios de organización y funcionamiento, así como las normas de conducta de sus miembros. Son materias tratadas en este Reglamento la composición del Consejo, su estructura, la retribución, los derechos y deberes de sus miembros, respetando en cada una de las mismas, la normativa y las recomendaciones existentes en materia de buen gobierno. La última modificación del Reglamento del Consejo de Administración data del 27 de marzo de 2006, para su adaptación a la Ley 19/2005.

El Reglamento Interno de Conducta vigente en Uralita, S.A. aprobado por el Consejo de Administración de 17 de junio de 2004, desarrolla de forma específica las medidas concretas tendentes a garantizar el

cumplimiento de las normas de conducta previstas en la Ley del Mercado de Valores, relacionadas básicamente con la comunicación de información relevante, con el tratamiento de la información relevante y reservada, con las situaciones que pueden generar conflicto de intereses y con las operaciones que se realicen teniendo como objeto valores de la sociedad.

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

La Junta General de Accionistas de 22 de junio de 2006 aprobó la modificación del Reglamento de la Junta General para su adaptación a la Ley 19/2005 en materia de convocatoria de la Junta General y la duración del mandato de los Consejeros.

Recomendación 21 COMUNICACIÓN CON LOS ACCIONISTAS

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

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

Recomendación 22 TRANSPARENCIA CON LOS MERCADOS

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

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

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

Recomendación 23 INFORMACIÓN EN MATERIA DE BUEN GOBIERNO

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

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

Recomendación 24 INFORMACIÓN FINANCIERA

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

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

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

Recomendación 25 INFORMACIÓN A TRAVÉS DE INTERNET

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

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

A su vez, la página contiene todos los elementos necesarios para atender el ejercicio de su derecho de información por parte de los accionistas y para difundir la información relevante, de acuerdo con el artículo 82.5 de la Ley del Mercado de Valores y la Orden ECO/3722/2003. Es decir, Estatutos Sociales,

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

Recomendación 26 AUDITORES EXTERNOS

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

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

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

Recomendación 27 CALIDAD CONTABLE

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

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

Recomendación 28 CONTINUIDAD

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

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

G. Otras informaciones de interés

PRINCIPIO O ASPECTO RELEVANTE RELATIVO A LAS PRÁCTICAS DE GOBIERNO CORPORATIVO
APLICADO POR SU SOCIEDAD, QUE NO HA SIDO ABORDADO POR EL PRESENTE INFORME.

No aplica

Este Informe Anual de Gobierno Corporativo ha sido aprobado por el Consejo de Administración de la sociedad, en su sesión de fecha 29 de marzo de 2007.





Responsabilidad Social Corporativa

LA RESPONSABILIDAD SOCIAL

CORPORATIVA DE URALITA

RESPONSABILIDAD CON

LA CREACIÓN DE VALOR ECONÓMICO

RESPONSABILIDAD CON

EL MEDIO AMBIENTE

RESPONSABILIDAD CON LA SOCIEDAD

RESPONSABILIDAD CON LOS EMPLEADOS

RESPONSABILIDAD CON EL SECTOR

DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN

COMPROMISO CON LA COMUNIDAD

La Responsabilidad Social Corporativa en Uralita

Dentro del plan estratégico del Grupo 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 2006 han sido inspiradas por la política de Responsabilidad Social Corporativa que en esta materia el Grupo Nefinsa aprobó en 2004. Dicha política garantiza la aplicación homogénea en las empresas que formamos el Grupo y se sustenta en tres pilares:

- **DIMENSIÓN ECONÓMICA:** compromiso con el buen gobierno y con los accionistas asegurando la transparencia, el comportamiento ético y la creación de valor a largo plazo
- **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, Educación y Actuaciones concretas adaptadas a cada uno de los grupos de interés (stakeholders) que nos permiten ir más allá de las obligaciones jurídicas.



En Uralita hemos aceptado con entusiasmo los retos marcados por Nefinsa, los hemos incorporado en nuestra gestión diaria y orientan las actividades profesionales de nuestro equipo humano en forma de estrategias, políticas y decisiones.

La cultura del Grupo Uralita se basa en siete valores, pilares básicos sobre los que se asienta el crecimiento de nuestro proyecto tanto a nivel empresarial como personal. 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

Responsabilidad con la creación de valor económico

En los 100 años de historia que cumplimos, el Grupo Uralita ha estado continuamente adaptándose a su entorno competitivo en el desarrollo de su actividad. De esta manera, las actividades desarrolladas por la compañía han ido variando a lo largo de estos años. Uralita ha destacado por la rápida adopción de los nuevos avances tecnológicos y lo viene demostrando desde los años 50 en que se introducen los materiales plásticos, en los 70 con las tejas de hormigón y las placas cartón-yeso, en los años 80 con las tejas cerámicas y en los 90 entrando en el mercado de aislantes y adquiriendo posteriormente una mayor presencia internacional. El nuevo enfoque del Grupo Uralita en los materiales de construcción permite desarrollar posiciones de liderazgo en todos los productos y los mercados en los que opera. Esta privilegiada posición competitiva es el resultado de una estrategia enfocada y socialmente responsable que busca la generación de valor a medio y largo plazo.

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

- En el 2006 se dio por finalizada la ejecución del Plan Estratégico 2004-2006, finalizando con éxi-



to su plan de desinversión de negocios no estratégicos. En este periodo se desinvirtieron un total de trece Negocios, consolidando un portafolio con los cuatro Negocios considerados estratégicos y que serán plataformas de crecimiento a futuro del Grupo. A pesar de esta reducción de perímetro, el Resultado Neto Atribuible del Grupo Uralita en 2006 fue de 47,3 millones de euros, el mejor de su historia.

- Adicionalmente, la mejora en la gestión de los negocios ha permitido que la Deuda Neta del Grupo Uralita haya disminuido hasta situarse en 104,1 millones de euros. Este bajo nivel de endeudamiento permite al Grupo Uralita afrontar con solidez económica la nueva etapa de crecimiento rentable de la compañía a través de oportunidades de crecimiento orgánico (inversión en nuevas líneas/plantas) e inorgánico (vía adquisiciones).
- Durante el ejercicio 2006 se continuó apostando por el crecimiento del negocio, como por ejemplo, con la ejecución de ampliaciones de capacidad en algunas fábricas de aislantes y el inicio de la construcción de una planta de Pladur® en Zaragoza.

Responsabilidad con el Medio Ambiente

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 del Grupo Uralita que su actividad se desarrolle contribuyendo positivamente al comportamiento medioambiental asociado a sus procesos e instalaciones con una especial atención a la protección del entorno.

El compromiso de nuestras fábricas con la preservación del Medio Ambiente se ha materializado en las siguientes acciones:

1. Prevención y control integrados de la contaminación
2. Cambio climático
3. Inversiones en Medio Ambiente

PREVENCIÓN Y CONTROL INTEGRADOS DE LA CONTAMINACIÓN

Las fábricas de Uralita en toda Europa cumplen con la normativa medioambiental establecida a nivel comunitario y local de cada país. La actuación en materia de protección del Medio Ambiente durante el año 2006 ha continuado marcada por el respeto al concepto de desarrollo sostenible. Además, se ha realizado un importante esfuerzo por adelantarnos a restricciones futuras. A modo de ejemplo, en la fábrica de Lana de Vidrio en Alemania se cumple con la normativa referente a la emisión de amoniaco un año antes de la entrada en vigor de esta exigencia en territorio de la Unión Europea.



La incorporación al ordenamiento interno español de la Directiva 96/61/CE se llevó a cabo mediante la Ley 16/2002, que con vocación preventiva y de protección del Medio Ambiente tiene la finalidad de evitar y reducir la contaminación de la atmósfera, el agua y el suelo. El control integrado de la contaminación al que hace referencia la mencionada ley está protagonizado por la autorización ambiental integrada (AAI), figura que sustituye y aglutina al conjunto de autorizaciones de carácter ambiental exigibles.

La AAI se entiende como la resolución del órgano ambiental competente de la Comunidad Autónoma en donde se ubique la instalación, por la que se permite, a los solos efectos de la protección del Medio Ambiente y de la salud de las personas, explotar la totalidad o parte de una instalación, bajo determinadas condiciones destinadas a garantizar que la misma cumple el objeto y las disposiciones legales comunitarias, nacionales y autonómicas.

Tal autorización es válida para una o más instalaciones o partes de instalaciones que tengan la misma ubicación y sean explotadas por la misma empresa titular del Grupo Uralita. Las fábricas afectadas por esta legislación son El Pla XPS de URSA®; las ubicadas en Mañeru, Valdemoro, Alicante y Beuda de Yesos Ibéricos; Alfaro, Toledo y Alicante de Uralita Tejados; y la planta de Alcázar de San Juan de Tuberías.

CAMBIO CLIMÁTICO – PROTOCOLO DE KYOTO

En Uralita nos hemos concentrado 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

La Ley 1/2005, de 9 de marzo, por la que se regula el régimen de comercio de derechos de emisión de gases de efecto invernadero, en su anexo I establece las categorías de actividades y gases incluidos en el ámbito de aplicación de la ley. El epígrafe 8 del anexo dice:

"Instalaciones para la fabricación de productos cerámicos mediante horneado, en particular tejas, ladrillos, ladrillos refractarios, azulejos, gres cerámico, o porcelanas, con una capacidad de producción superior a 75 toneladas por día y, una capacidad de horneado de más de 4 m³ y de más de 300 Kg./m³ de densidad de carga por horno."

Por razón de la actividad, en el Grupo Uralita, las fábricas afectadas por este requerimiento desde la entrada en vigor de la ley son las ubicadas en Alfaro, Alicante, Bustos, Outeiro, San Francisco y Ramalhal. En la unidad de Negocio de Tejados se han reducido las toneladas de CO₂ emitidas respecto al año anterior en un significativo 12%.

La mencionada ley fue modificada por el Real Decreto Ley 5/2005 y con él se produjo una ampliación del ámbito de aplicación ya que incluyó dentro de la

definición de instalación una nueva tipología de instalaciones de combustión que quedan afectadas:

"c) Otras instalaciones de combustión con una potencia térmica nominal superior a 20 MW no incluidas en los apartados 2 a 9"

Esta modificación de la Ley 1/2005 prevé un procedimiento extraordinario de autorización y asignación a las instalaciones referidas anteriormente y ha supuesto que la fábrica de Valdemoro de Pladur entre en el plan y participe en el mercado de derechos de emisión a partir del 1 de enero de 2006.

INVERSIONES EN MEDIO AMBIENTE

Durante el año 2006 se han aprobado importantes inversiones destinadas a minimizar el impacto medioambiental de las emisiones a la atmósfera y se ha procedido a la eliminación de materiales contaminantes.

Podemos señalar, entre las inversiones más significativas, algunas de las realizadas en:

- URSA®. En las fábricas de Lana de Vidrio de Hungría y Eslovenia se han instalado sistemas de filtro eléctrico y pre-tratamiento de los gases del horno de fundido, que tienen como consecuencia la eliminación de la presencia de contaminantes en las emisiones.
- Uralita Iberia. En las plantas de Alfaro y Mañeru se ha procedido a la eliminación de los tanques de fuel antiguos y contaminados. Además, en la de Toledo se ha puesto en marcha la instalación de una depuradora de aguas residuales. Se mantiene la utilización de sistemas de reutilización de aguas en los procesos de fabricación. Con la implantación de estos sistemas se consigue reciclar agua, disminuir su consumo y evitar los vertidos.

Responsabilidad con la Sociedad

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

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

RESPONSABILIDAD CON LOS ACCIONISTAS

Desde el año 1976 el Grupo Uralita es una empresa cotizada en Bolsa. El Grupo Uralita celebró por tanto, su 30 aniversario en Bolsa en mayo de 2006. Uno de los pilares básicos de Uralita es la transparencia en la información tanto a accionistas individuales, como a inversores institucionales o analistas financieros.

Tras el lanzamiento de una Oferta Pública de Adquisición a finales de 2002, el Grupo Nefinsa pasó a ser el accionista de referencia del Grupo Uralita e impulsó, a través de un nuevo Plan Estratégico, un profundo cambio en la organización, asumiendo el compromiso de la transparencia en la gestión.

El gobierno corporativo juega un papel relevante ya que éste define la forma en que las empresas operan, son controladas e interactúan, tanto con sus accionistas e inversores como con cualquier otro interesado que forme parte de los stakeholders en-



tre los que se incluyen a todos los colectivos relacionados o con interés actual o potencial en la empresa y a los que se quiere favorecer con esta política de información y transparencia.

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

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

La retribución a través de dividendos es una política clave del Grupo Uralita para materializar la creación de valor para sus accionistas. Al igual que en años anteriores, en el ejercicio 2006 se han obtenido resultados positivos por lo que los accionistas de Uralita percibirán, si así lo aprueba la Junta General de Accionistas, y con cargo a los resultados de 2006, un dividendo de 0,24 euros por acción, lo que supondría un pay-out de aproximadamente el 100% del Beneficio Neto Atribuible a la Sociedad Dominante.

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 el acceso a toda la información que puedan necesitar para valorar adecuadamente el estado financiero de la sociedad y sus perspectivas a futuro.

DEPARTAMENTO DE RELACIÓN CON INVERSORES

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

A través de este Departamento el Grupo Uralita emite los informes financieros de la compañía de obligado cumplimiento con periodicidad trimestral y anual, así como presentaciones de resultados o sobre temas más específicos, como la que tuvo lugar en octubre de 2006 sobre el nuevo Plan Estratégico 2007-2009. Adicionalmente participa en foros de empresas cotizadas, organizados por

analistas financieros, con el objeto de dar a conocer la compañía a los agentes del mercado. Todos estos documentos pueden consultarse en nuestra página web (www.uralita.com) o bien en la CNMV (Comisión Nacional del Mercado de Valores).

URALITA EN INTERNET

La página web se ha convertido en un canal de comunicación básico con todos los grupos de interés del Grupo Uralita. En el año 2000 se desarrolla www.uralita.com con el compromiso de crecer, dar cada vez más servicios en la red y ser el reflejo de la imagen de la compañía. Por esta razón, en el año 2006 se ha impulsado un nuevo proyecto de diseño del portal más acorde con la imagen de modernidad y de crecimiento de Uralita. La actual navegación refleja mejor la nueva organización de la empresa y facilita el acceso a los contenidos, diferenciando con mayor claridad la información corporativa de las áreas de los Negocios.

EL ÁREA CORPORATIVA

Es el punto de referencia donde los accionistas, inversores y otros perfiles encuentran la información más relevante del Grupo Uralita. Este área persigue los siguientes objetivos estratégicos:

- Construcción de una identidad corporativa
- Mejorar los cauces de comunicación
- Concentrar la información de interés

Los contenidos se pueden encontrar en español e inglés y están clasificados por áreas de interés:

- Descripción general del Grupo
- Agenda del inversor
- La acción de Uralita y su evolución en tiempo real
- Dividendos
- Estatutos
- Hechos relevantes

- Participaciones significativas
- Información financiera: resultados trimestrales y anuales
- Presentaciones de la compañía
- Informes anuales
- Informes de Gobierno Corporativo
- Informes sobre las Juntas Generales de Accionistas
- Área de comunicación con la sociedad

EL ÁREA DE LOS NEGOCIOS

El objetivo de este área es mantener informados a los arquitectos, ingenieros, prescriptores, clientes, estudiantes y público en general, tanto de los materiales de construcción que Uralita pone a su disposición como de los precios y formas de adquirirlos.

Podemos diferenciar cinco apartados, organizados por el tipo de producto al que se refiere:

Aislamiento - URSA®

Tiene presencia en Internet con más de 25 portales y cada uno en su idioma local. En ellos se pueden encontrar novedades, productos, documentación, dónde y cómo adquirir los productos y todo lo referente al negocio de Aislantes en Europa.

Placa de Yeso - Pladur®

Es constante el esfuerzo y la dedicación de Pladur® para fomentar su actuación con los grupos de referencia a través de Internet:

- Documentación Técnica (Tarifas, documentos, etc.)
- Productos (Catálogo)
- Servicio al Cliente (Red Comercial, Cursos, etc.)
- Acceso al comercio electrónico www.pladur.biz (B2B)
- Concursos y Premios Pladur®
- Localización de distribuidores e instaladores

- Contratar un Instalador
- Referencias de Obra, revistas, etc.

Yeso en Polvo - Algíss®

Sus contenidos principales son:

- Descripción de la empresa
- Información del Yeso, perlita y yesos de proyección
- Tarifas y documentación técnica
- Catálogo de productos
- Localización de distribuidores
- Presentación de campañas de publicidad
- Contacto

Tejas - Cobert®

El usuario de Internet puede encontrar información relativa a:

- Tarifas, documentación y certificados
- Catálogo y cómo comprar los productos
- Localización de distribuidores
- Contacto y formación, ferias, etc.

Tuberías y Accesorios - Adequa®

Sus contenidos más relevantes son los siguientes:

- Tarifas, documentos y certificados
- Catálogo de productos
- Localización de distribuidores
- Servicio al cliente
- Revistas
- Ferias

La página www.uralita.com es visitada mensualmente por más de 70.000 personas descargándose más de 400.000 documentos al mes, entre los que podemos destacar tarifas, referencias de obra, manuales técnicos y revistas.

Responsabilidad con los empleados

La estrategia de Recursos Humanos se fundamenta en los valores del Grupo Uralita y concretamente en el del respeto y desarrollo continuo de las personas. Por esta razón promovemos un entorno de trabajo respetuoso con los empleados y que facilite su desarrollo profesional.

En este marco se han elaborado las actuaciones y sistemas de gestión de Recursos Humanos del 2006 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 funcionamiento 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 del Grupo Uralita a diciembre de 2006 asciende a 3.866 empleados en todos los países en los que Uralita tiene presencia.

En el año 2006 se ha realizado 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 el Grupo Uralita existe una importante sensibilidad hacia las políticas sociales y por ello se preocupa por favorecer la generación de empleo y ex-



pansión de sus centros productivos en países actualmente en vías de desarrollo (Bosnia, Croacia, Estonia, Hungría, Kazajstán, Polonia, Rumanía, Rusia, Eslovaquia, Eslovenia, Ucrania, Serbia & Montenegro).

FORMACIÓN Y DESARROLLO

PLAN DE FORMACIÓN Y DESARROLLO DE HABILIDADES

Uralita dispone de su propio Diccionario de Competencias, diseñado en 2004 e inspirado en los Valores del Grupo. El Diccionario, que recoge de manera estructurada habilidades y cualidades clave en forma de competencias, ha sido la base para la elaboración del Programa de Evaluación y Desarrollo de Competencias.

Este Programa de Evaluación y Desarrollo de Competencias ha tenido como participantes en el año 2006 a 35 personas, entre las que se encuentran Gerentes, Jefes/Responsables, Comerciales y Analistas procedentes de todos los Negocios y Áreas Corporativas del Grupo.

El objetivo del Programa ha sido evaluar a los participantes en base a las Competencias de Uralita a través de Development Centers con la finalidad de identificar profesionales de elevado potencial para cubrir en el futuro puestos de responsabilidad y de potenciar la mejora continua de las competencias directivas, concretándose en planes de desarrollo individual.

FORMACIÓN DIRECTIVA

Programa de Gestión de Equipos

Este programa, derivado de los resultados del proceso de evaluación llevado a cabo a través de Development Centers, ha tenido como participantes a 35 personas procedentes de los diferentes Negocios y de las Áreas Corporativas.

El objetivo de este Programa, que da continuidad al Programa de Gestión Directiva iniciado en 2005, se ha centrado en preparar a los participantes, identificados como personas de gran potencial, para poder alcanzar un mayor desarrollo profesional, transmitiendo fundamentos generales sobre "Gestión de Equipos", así como su aplicación práctica.

El Programa se ha llevado a cabo en el Colegio de Dirección del Instituto de Empresa.

Programa de Negociación y Gestión de Conflictos

Este Programa, del cual se han beneficiado todos los Directivos de Primer y Segundo Nivel del Grupo, ha tenido como objetivos los siguientes:

- Aprender a gestionar eficazmente los conflictos que surgen a diario en los equipos de trabajo, estudiando las claves que convierten a un conflicto en productivo.

- Ayudar a construir los sistemas y estructuras necesarias, las herramientas, las habilidades y la actitud mental para crear valor de manera permanente mediante la aplicación de la filosofía desarrollada por la Universidad de Harvard.
- Aumentar la eficacia de los Directivos del Grupo Uralita en todas las situaciones de negociación en las que puedan verse inmersos, tanto internas como externas a la empresa.

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 crear una oferta internacional para el desarrollo de su equipo humano. El objetivo ha sido promover la mejora continua de las personas con las siguientes acciones:

URSA® STEP

En 2006 URSA® ha lanzado el Programa de Liderazgo Internacional, dedicado a un grupo de personas identificadas como claves, en coordinación con el Instituto de Empresa. El objetivo perseguido es fortalecer las competencias de liderazgo profesional poniendo a disposición de los participantes nuevos métodos y tendencias desarrolladas en gestión internacional. Tuvieron la oportunidad de asistir al Programa de 12 días, 18 Directivos que provenían de todas las Unidades de Negocio de URSA®.

Programa de Bienvenida

En el programa de desarrollo internacional ocupa un lugar especial el Programa de Bienvenida que se viene realizando para los nuevos empleados desde la segunda mitad de 2006. Persigue dar a las nuevas incorporaciones la información básica que les permita tener la visión global referida a los

productos y aplicaciones, procesos de producción, valores y principios de liderazgo, procedimientos y estructura de la organización.

Gestión de Proyectos

Se ha puesto en marcha una iniciativa que tiene como objetivo profesionalizar la Gestión de Proyectos en todas las áreas de URSA®. Podemos destacar, entre otras actividades, las de desarrollo de habilidades basadas en el método de la gestión de proyectos. Se han llevado a cabo cursos en diferentes países en los que tiene presencia URSA®, tales como Alemania, Francia, Bélgica, España y Rusia; para los empleados del resto de países se organizaron formaciones internacionales en la sede central. Ya han sido formados un total de 175 empleados y dentro del plan de desarrollo continuaremos en el 2007 con un claro enfoque en los empleados del Este de Europa.

Gestión del desempeño

La Gestión del Desempeño se ha instaurado como una herramienta estratégica de gestión y su divulgación se ha canalizado a través de diferentes cursos de desarrollo de las habilidades de comunicación y liderazgo. En la primera fase de lanzamiento han sido formados 840 empleados.

PROGRAMA DOMUS

Esta iniciativa está dirigida a mandos de fábricas, desde directores y responsables de centro hasta encargados y jefes de turno. Domus es un proyecto de acciones formativas con el claro objetivo de impulsar la nueva Cultura y Valores del Grupo Uralita. El programa permite llevar a la práctica la implantación del modelo de Recursos Humanos: "El Mando como gestor de Personas". Este proyecto fue iniciado en el año 2004 y continúa en 2006 reuniendo a los responsables de los centros productivos e inclu-

yendo nuevos módulos. Se han formado un total de 79 personas de las distintas plantas.

COMUNICACIÓN – INTRANET CORPORATIVA

El Grupo 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, es decir convertirse en el portal del empleado que garantice una comunicación rápida, fluida y personalizada con todos los que componen la compañía. Es un portal donde se da acceso a las herramientas profesionales y a la información de todos los Negocios y Áreas Corporativas.

Intranet es un proyecto ambicioso con un plan de desarrollo que permite crecer día a día en contenidos, funcionalidades y alcance. Asimismo, es una base de conocimiento flexible y abierta que proporciona acceso a información relevante y actualizada.

Durante el año 2006 se ha realizado un importante despliegue para acercarnos al objetivo de llegar a todos los países donde Uralita tiene presencia. El objetivo del año 2007 es dar acceso al 100% de los empleados que disponen de un ordenador.

Se pueden encontrar las siguientes áreas:

- Área del empleado (datos personales, vacaciones, nota de gastos, salas de reunión, viajes, noticias, tablón de anuncios)
- El Grupo Uralita (noticias, información financiera, organigramas, nombramientos)
- Áreas corporativas (información general, documentación, procedimientos)

- Área de Negocios (presentación de las áreas, noticias, documentación, proyectos)
- Herramientas de colaboración (espacios de trabajo, recursos compartidos, documentación, foros)

Actualmente tienen acceso 1.700 empleados con un total de 20.000 visitas mensuales. Intralita es desde su inicio el canal de comunicación interna por excelencia para todos los empleados del Grupo.

SEGURIDAD Y SALUD

Durante el año 2006, el Servicio de Prevención Mancomunado del Grupo Uralita ha continuado desarrollando numerosas acciones destinadas a la mejora de las condiciones de seguridad y salud de los trabajadores que integran las empresas españolas del Grupo Uralita.

Con carácter general, se ha efectuado la segunda auditoría interna de seguridad a todos los centros de trabajo, permitiendo comparar los resultados con los que se obtuvieron durante el año 2004. Todos los establecimientos han mejorado notablemente, obteniéndose los mayores avances en las fábricas, las cuales han alcanzado los objetivos propuestos en un 91% de los casos.

Paralelamente, se han completado los procedimientos y formatos del Sistema de Gestión de la Prevención de Riesgos Laborales y se han continuado los estudios específicos en materia de ergonomía y psicosociología aplicada, como complemento a las actividades de seguridad, higiene industrial y vigilancia de la salud.

Como resultado de la decisión que se tomó a finales del año 2005, en el mes de enero de 2006 se inició el proceso de auditoría legal externa. Después de una primera etapa de análisis de los documentos del Sistema de Gestión, el equipo auditor

llevó a cabo un intenso trabajo de campo que se desarrolló a lo largo del primer semestre del año. Una vez visitadas todas las fábricas españolas y un número significativo de almacenes, la empresa auditora emitió los certificados correspondientes.

Se han continuado las acciones dirigidas a favorecer la integración de la prevención de riesgos laborales en el quehacer cotidiano de cada empleado, celebrando especialmente dos importantes fechas anuales, el 28 de abril de 2006 como Día Mundial por la Seguridad y Salud en el Trabajo, y los días 23 al 27 de octubre de 2006 como Semana Europea para la Seguridad y la Salud en el Trabajo. Coincidiendo con ambas celebraciones se ha repartido información de prevención a todos los trabajadores, se han publicado noticias, entrevistas y reportajes y se ha expuesto en todos los centros de trabajo el cartel ganador del concurso de dibujo que representó a las empresas españolas del Grupo Uralita durante la Semana Europea del año 2006.

El avance en la integración de la prevención de riesgos laborales, la clara política de la Alta Dirección en esta materia y el desempeño del Servicio de Prevención Mancomunado del Grupo Uralita, se han traducido en una evolución muy favorable de los indicadores de siniestralidad.

Asimismo, desde la Dirección General de URSA®, se ha querido mantener el mismo nivel de implicación que en el resto de la compañía, dándole un impulso muy importante a todos los temas relacionados con la Prevención de Riesgos Laborales, creando la figura del Health & Safety Manager cuya función principal es coordinar las actividades de seguridad en las fábricas de cada país y de esta manera potenciar las sinergias propias de cada cultura y conseguir un óptimo benchmarking que nos determine alcanzar índices de absentismo cada vez más bajos, propios de una compañía como la nuestra.

Responsabilidad con el sector de materiales de construcción

El Grupo Uralita es una referencia en el mundo de los materiales de construcción, con posiciones de liderazgo en los productos y mercados en los que opera ofreciendo la información y los productos necesarios para favorecer la construcción sostenible.

PREMIOS OTORGADOS A LA INNOVACIÓN

El Grupo Uralita colabora con el mundo universitario porque reconoce la importancia de estas entidades como fuente de innovación. Estas iniciativas propician el acercamiento entre los ámbitos empresarial y universitario.

XVI Concurso Ibérico de Soluciones Constructivas de Pladur®

Pladur® premia a través del Concurso Ibérico de Soluciones Constructivas la capacidad creativa de los futuros prescriptores. Es una oportunidad única de acercarse a los Sistemas Pladur® y obtener un reconocimiento económico y profesional antes de finalizar la carrera para los estudiantes participantes.

En el año 2006 se ha celebrado la decimosexta edición del concurso. Como en años anteriores,



está dirigido a los alumnos matriculados en el segundo ciclo de las Escuelas Técnicas Superiores y Facultades de Arquitectura de España y Portugal.

En esta ocasión el tema propuesto fue "Viviendas-Ático en la Costa Mediterránea". Se eligió un tema actual intimamente ligado a la arquitectura y habitual a la hora de organizar actos o eventos multitudinarios como es la solución a la carencia o escasez de espacios para albergar al numeroso público asistente a los mismos. En esta convocatoria se proponía la generación de segundas plantas adicionales en un edificio ya construido de la costa mediterránea, dispuesto en manzana cerrada a cuatro calles y en primera línea de playa. El objeto era conseguir viviendas-ático de 30 m² y una altura máxima de 3,90 m. que permitieran seguir de forma presencial diferentes regatas y pruebas marítimas de todo tipo.

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

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 con Organizaciones, Instituciones locales y Universidades donde ponen su conocimiento y experiencia al servicio de la sociedad.

El Negocio de Yesos cuenta con un Centro de Formación Pladur®, ubicado en Valdemoro, cuyo principal objetivo es formar futuros profesionales altamente cualificados en la instalación de los Sistemas Pladur®. El equipo dedicado a esta labor está formado por cuatro monitores y un jefe de formación.

En el Centro se imparten diferentes tipos de cursos de instalación de placa de yeso laminada que se clasifican en función del nivel de los asistentes y sus necesidades. Entre ellos cabe destacar el curso básico, el de especialización en tratamiento de juntas y el de techos. Para conseguir un nivel óptimo de calidad en los cursos y poder seguir mejorando, se llevan a cabo encuestas de satisfacción a los asistentes. Transcurrido un año, se contacta de nuevo con ellos para realizar un seguimiento del curso y revisar los resultados. A lo largo del 2006 se impartieron más de 100 cursos y se formaron más de 1.200 futuros instaladores.

El Centro de Formación de Pladur® también realiza otras actividades tales como exposiciones en las instalaciones de nuestros clientes. La política del Centro es continuar desarrollando nuevas "herramientas" formativas que aporten valor añadido a nuestros clientes.

Paralelamente, se está trabajando junto con el Ministerio de Educación y Ciencia para conseguir el reconocimiento de la profesión de instalador de placa de yeso laminado.

En el año 2006 el Negocio de Tuberías participó activamente en los siguientes foros:

1. Jornadas técnicas sobre tuberías de distribución en redes de riego celebradas en El Centro Nacional de Tecnología de Regadíos, situado en San Fernando de Henares, Madrid. Fueron organizadas por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, se dirigieron a 65 técnicos al servicio de las Administraciones Públicas de toda España y profesionales de empresas vinculadas al sector. La ponencia trató sobre Tuberías de Poliéster Centrifugado: características, ventajas e instalación.
2. VI Curso sobre diseño e instalación de tuberías para transporte de agua. Esta edición fue celebrada en la Escuela Politécnica Superior de Ávila, con la participación de empresas públicas y privadas de los sectores de abastecimiento y saneamiento de aguas.
3. Jornada sobre materiales de Uralita. Esta iniciativa se organizó en colaboración con el Colegio de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos de Valencia y tuvo lugar en el salón de actos del Colegio. Contó con la participación de 72 ingenieros de diversos organismos públicos, ingenierías y constructoras. En la misma se hizo una exposición de nuestros materiales Tuberías de Poliéster Centrifugado, Sistema de Saneamiento SANE-COR, Tuberías Orientada de presión URATOP y Sistema de Regulación para abastecimientos de agua, asimismo se realizó la presentación del nuevo Manual de Conducciones Uralita, del cual se hizo entrega a los presentes.



4. 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.

5. Jornadas de empresas israelíes del mundo del agua en Madrid con la colaboración del Canal de Isabel II, asistencia de la empresa de aguas de Israel (Mekorot) y algunas empresas que comercializan productos relacionados con el agua, como son válvulas hidráulicas y plantas de ósmosis inversa.

Asimismo, en Uralita Tejados se ha promovido el acercamiento de nuestros productos a clientes y prescriptores potenciales a través de las siguientes actividades:

1. Formación para Instalación de Tejados. Son cursos dirigidos a nuevos equipos de trabajo, así como de mejora en equipos existentes. En 2006 se realizaron 30 cursos, con una duración de dos días. Todos ellos se han impartido en el Centro

de Formación que Uralita Tejados tiene en Boadilla del Monte (Madrid).

2. Conferencias con presentación de innovaciones tecnológicas como son los Sistemas de Captación Solar Cobert®. Estas conferencias se orientan a arquitectos, constructores y almacenistas. Durante el año 2006 se han realizado presentaciones en Madrid, Barcelona, Málaga y Valencia.

3. Conferencias de formación a profesionales de grandes constructoras. Realizadas con Fadesa (León y Madrid).

4. Proyectos de formación, jornadas técnicas y seminarios con Organizaciones, Instituciones locales, Escuelas Universitarias de Arquitectos, Arquitectos Técnicos y Colegios Oficiales de las siguientes poblaciones: Sevilla, Córdoba, Granada, Barcelona, Alicante, Valencia, A Coruña y Zaragoza. Estos seminarios tienen como temática: "Innovación en Tejas de hormigón y cerámica. Sistemas Tectum para tejados".

Compromiso con la Comunidad

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. El Grupo es un activo generador de empleo y de aportación de resultado económico en las comunidades en las que está presente con el consiguiente beneficio para el capital humano e intelectual de las mismas.

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 beneficios se generan reciclando los teléfonos estropeados y obsoletos, reutilizando los válidos y utilizando los fondos recaudados para la puesta en marcha de proyectos sociales y de desarrollo que benefician a los más desfavorecidos de la población. Con esta actividad, además, colaboramos con el cuidado medioambiental al darles un fin que no sea contaminante.

COLABORACIÓN CON INTERMÓN OXFAM: Como ya se hizo en la campaña navideña precedente, en el 2006 Uralita ha enviado las felicitaciones de Navidad a sus clientes, proveedores y contac-



tos profesionales de la mano de Intermón Oxfam. Con esta decisión hemos añadido a los buenos deseos para el nuevo año la colaboración con una iniciativa solidaria.

CAMPAÑA DONACIÓN SANGRE: Como cada año, se mantiene y desarrolla 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 del Grupo Uralita.

DONATIVO A NUEVO FUTURO: Uralita colabora con la Fundación Nuevo Futuro, entidad benéfica integrada por niños y adolescentes privados de ambiente familiar y por tanto, de un hogar y calidad de vida adecuada. Desde su fundación, Nuevo Futuro ha creado alternativas de convivencia de carácter temporal, para satisfacer las principales necesidades de los menores que forman parte de sus programas, poniendo a su disposición hogares residenciales de acogida.

COLABORACIÓN CON TIERRA DE HOMBRES: Grupo Uralita colabora, junto con el resto de

empresas del Grupo Nefinsa, con la Fundación Tierra de Hombres, ONG sin ánimo de lucro, en su proyecto "Viaje a la Vida", la cual ha recibido diversos premios por su labor en la ayuda a la infancia desamparada sin distinción de ideologías, raza o creencias.

La participación se realiza de forma voluntaria tanto por parte de la compañía como de los empleados. Este programa de Tierra de Hombres permite organizar el viaje de niños desde países en los que las infraestructuras sanitarias son inexistentes o muy deficientes a España donde reciben la atención médica necesaria. La campaña desarrollada en el ejercicio 2006 ha generado las aportaciones

necesarias para permitir la operación de dos niños, Maryem y Kossi.

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 papel y tóner. Con este objetivo los empleados pueden depositar el material para reciclar en los contenedores que a tal fin se han colocado.







Información Financiera

INFORME DE AUDITORÍA Y
CUENTAS ANUALES
GRUPO URALITA CONSOLIDADO

INFORME DE GESTIÓN

INFORME DE AUDITORÍA DE 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 2006 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 2006, las correspondientes al ejercicio anterior. Nuestra opinión se refiere exclusivamente a las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2006. Con fecha 28 de marzo de 2006 emitimos nuestro informe de auditoría de las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2005 en el que expresamos una opinión favorable.

En nuestra opinión, las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2006 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 2006 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 2006 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 2006. Nuestro trabajo como auditores se limita a la verificación del informe de gestión consolidado con el alcance mencionado en este mismo párrafo y no incluye la revisión de información distinta de la obtenida a partir de los registros contables de las Sociedades consolidadas.

DELOITTE, S.L.
Inscrita en el R.O.A.C. nº S0692


Miguel Fiandor Román
30 de marzo de 2007

Grupo Uralita. Cuentas Anuales Consolidadas

CORRESPONDIENTES AL EJERCICIO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2006

BALANCES DE SITUACIÓN CONSOLIDADOS A 31 DE DICIEMBRE (Miles de euros)

	2006	2005
ACTIVOS NO CORRIENTES	623.831	634.221
Fondo de comercio de consolidación	43.894	43.894
Activos intangibles	17.667	16.468
Inmovilizado material	445.636	433.051
Activos por impuestos diferidos	113.566	138.985
Otros activos no corrientes	3.068	1.823
ACTIVOS CORRIENTES	340.129	334.093
Existencias	89.286	92.869
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	178.652	99.549
Otros activos financieros corrientes	47.321	129.975
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes (Tesorería)	23.420	10.957
Otros activos corrientes	1.450	743
ACTIVOS NO CORRIENTES MANTENIDOS PARA LA VENTA	10.394	57.014
TOTAL ACTIVO	974.354	1.025.328
 PATRIMONIO NETO	 511.314	 472.517
Capital	142.200	142.200
Prima de emisión	59.518	59.518
Reservas de la sociedad dominante	38.038	28.205
Reservas en sociedades consolidadas	116.995	114.239
Resultado del ejercicio atribuible a la sociedad dominante	47.294	35.184
Diferencias de conversión	(4.542)	(4.443)
Patrimonio neto atribuible a accionistas de la sociedad dominante	399.503	374.903
Intereses minoritarios	111.811	97.614
PASIVOS NO CORRIENTES	175.698	176.416
Deuda financiera a largo plazo	123.079	122.789
Instrumentos financieros de cobertura	4.270	-
Provisiones	27.010	15.607
Ingresos diferidos	10.936	11.488
Pasivos por impuestos diferidos	-	13.181
Otros pasivos no corrientes	10.403	13.351
PASIVOS CORRIENTES	287.342	376.395
Deuda financiera a corto plazo	1.228	22.740
Otros pasivos financieros corrientes	39.965	110.024
Acreedores comerciales	111.135	108.152
Otros pasivos corrientes	135.014	135.479
TOTAL PASIVO	974.354	1.025.328

Las Notas 1 a 24 descritas en la Memoria forman parte integrante del balance de situación consolidado a 31 de diciembre de 2006.

CUENTAS DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADAS DE LOS EJERCICIOS (Miles de euros)

	2006	2005
Importe neto de la cifra de negocio	1.005.203	1.104.610
Otros ingresos de explotación	12.371	8.023
Variación de existencias de productos terminados y en curso	(7.450)	1.541
Aprovisionamientos	(370.474)	(446.833)
Gastos de personal	(162.239)	(206.432)
Dotación a la amortización	(42.564)	(63.240)
Otros gastos de explotación	(305.793)	(316.789)
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	129.054	80.880
Gastos financieros	(10.912)	(13.509)
Ingresos financieros	961	4.048
Diferencias de cambio netas	(284)	1.193
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	356	305
Resultado en enajenación y valoración de activos no corrientes	27.192	4.561
Resultado neto por deterioro de activos	(5.898)	4.085
Otras ganancias o pérdidas	(18.786)	(5.680)
RESULTADO ANTES DE IMPUESTO	121.683	75.883
Impuesto sobre beneficios devengado en el ejercicio	(37.251)	(22.307)
Ajustes del impuesto sobre beneficios de años anteriores	(13.842)	-
 RESULTADO DEL EJERCICIO	 70.590	 53.576
 Atribuible a:		
Accionistas de la sociedad dominante	47.294	35.184
Intereses minoritarios	23.296	18.392
	70.590	53.576
 RESULTADO POR ACCIÓN (euros por acción)		
Básico y diluido	0,24	0,18

Las Notas 1 a 24 descritas en la Memoria forman parte integrante de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada del ejercicio 2006.

ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO CONSOLIDADO DE LOS EJERCICIOS 2006 Y 2005 (Miles de euros)

			RESERVAS DE LA SOCIEDAD	RESERVAS EN SOCIEDADES DOMINANTE	ATRIBUIBLE A LA SOCIEDAD DOMINANTE	RESULTADO DEL EJERCICIO DIFERENCIAS DE CONVERSIÓN	PATRIMONIO ATRIBUIDO A LA SOCIEDAD DOMINANTE	INTERESES MINORITARIOS	PATRIMONIO NETO
	PRIMA DE CAPITAL	EMISIÓN							
SALDOS A 31									
DICIEMBRE 2004	142.200	112.027	(31.603)	130.510	45.231	(31.712)	366.653	98.234	464.887
Distribución del resultado del ejercicio 2004			7.299	4.357	(45.231)		(33.575)	(14.409)	(47.984)(*)
Conversión de estados financieros en moneda extranjera						7.598	7.598	272	7.870
Cambios de perímetro y participación			(18.635)			19.669	1.034	(4.503)	(3.469)
Compensación		(52.509)	52.509						
Variación en el valor razonable de instrumentos financieros de cobertura				(1.533)			(1.533)		(1.533)
Otros			(460)		2	(458)	(372)		(830)
Resultado del ejercicio 2005					35.184		35.184	18.392	53.576
SALDOS A 31									
DICIEMBRE 2005	142.200	59.518	28.205	114.239	35.184	(4.443)	374.903	97.614	472.517
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)
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

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

Las Notas 1 a 24 descritas en la Memoria forman parte integrante del estado de cambios en el patrimonio consolidado del ejercicio 2006.

ESTADOS CONSOLIDADOS DE FLUJOS DE EFECTIVO DE LOS EJERCICIOS (Miles de euros)

	2006	2005
ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN		
Resultado antes de impuesto	121.683	75.883
Ajustes al resultado:		
Ingresos de explotación	(2.927)	(1.669)
Amortización del inmovilizado material y activos intangibles	42.564	63.240
Imputación de gastos diferidos	-	776
Dotación / (Reversión) de provisiones de circulante, neto	8.036	3.894
Otros gastos de explotación	1.871	-
Gastos financieros netos	10.235	7.492
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	(356)	(305)
Resultado en enajenación y valoración de activos no corrientes	(27.192)	(4.561)
Resultado por deterioro / (Reversión del deterioro) de activos, neto	5.898	(4.085)
Dotación a provisiones y otras ganancias o pérdidas	19.521	(9.735)
Tesorería generada por las operaciones, antes de movimientos en capital circulante	179.333	130.930
Disminución / (Aumento) de existencias	3.446	2.297
Disminución / (Aumento) de cuentas a cobrar y otros activos financieros	(6.724)	46.407
Aumento / (Disminución) de cuentas a pagar	(30.083)	(30.988)
Tesorería generada por las operaciones	145.972	148.646
Pago del impuesto sobre beneficios	(34.542)	(28.821)
TESORERÍA NETA GENERADA POR LAS ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN	111.430	119.825
ACTIVIDADES DE INVERSIÓN		
Intereses y dividendos cobrados	-	328
Inversiones:		
• Inmovilizado material y activos intangibles	(58.398)	(98.898)
• Activos financieros	(1.433)	(910)
Desinversiones:		
• Inmovilizado material y activos intangibles	91.468	26.774
• Activos financieros	-	194.915
• Otros activos no corrientes	180	441
TESORERÍA NETA GENERADA POR LAS ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	31.817	122.650
ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN		
Dividendos pagados	(30.671)	(47.984)
Intereses pagados	(8.290)	(7.999)
Pagos por cancelación de deuda financiera	(91.823)	(187.557)
TESORERÍA NETA UTILIZADA EN LAS ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN	(130.784)	(243.540)
VARIACIÓN NETA EN TESORERÍA	12.463	(1.065)
Tesorería al principio del ejercicio	10.957	12.022
TESORERÍA NETA AL CIERRE DEL EJERCICIO	23.420	10.957

Las Notas 1 a 24 descritas en la Memoria forman parte integrante del estado de flujos de efectivo consolidado del ejercicio 2006.

Memoria de las Cuentas Anuales Consolidadas

CORRESPONDIENTES AL EJERCICIO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2006

1. ACTIVIDAD DEL GRUPO

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

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

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

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

- Aislantes
- Yesos
- 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 2006, formuladas por los Administradores de la sociedad dominante en reunión de su Consejo de Administración celebrado el día 29 de marzo de 2007, 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 2006, 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 2006, se encuentran pendientes de aprobación por sus respectivas Juntas Generales de Accionistas. El Consejo de Administración de la sociedad dominante entiende que dichas cuentas anuales serán aprobadas sin cambios significativos. Las cuentas anuales consolidadas del Grupo del ejercicio 2005, formuladas por primera vez de acuerdo con Normas Internacionales de Información Financiera, fueron aprobadas por la Junta General de Accionistas de Uralita, S.A. celebrada el 22 de junio de 2006.

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

2.2. Principios de consolidación

a. Entidades dependientes

Se consideran entidades dependientes aquellas sociedades incluidas en el perímetro de consolidación en las que la Sociedad Dominante, directa o indirectamente, ostenta la gestión por tener la mayoría de los derechos de voto en los órganos de representación y decisión y tiene capacidad para ejercer control; capacidad que se manifiesta

cuando la Sociedad, conforme a lo definido por la NIC 27, tiene facultad para dirigir las políticas financieras y operativas de una entidad participada con el fin de obtener beneficios de sus actividades.

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

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

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

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.

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

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

c. Diferencias de conversión

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

- Los activos y pasivos se han convertido aplicando el tipo de cambio oficial vigente al cierre el ejercicio.

- El capital y las reservas se han convertido aplicando los tipos de cambio históricos.
- La cuenta de resultados se ha convertido aplicando el tipo de cambio medio del ejercicio.

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

d. Variaciones en el perímetro de consolidación

En el ejercicio 2005 el Grupo enajenó su participación en las siguientes sociedades:

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

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

MILES DE EUROS	FECHA DE VENTA	31 DICIEMBRE 2004
Cifra de negocio	170.178	374.122
Inmovilizado material	179.588	209.092
Otros activos no corrientes	4.026	67.073
Activos corrientes	195.065	134.905
Ingresos diferidos	2.802	2.777
Pasivos no corrientes	6.908	37.958
Pasivos corrientes	112.392	97.560
Provisiones	41.738	41.738
TOTAL PATRIMONIO NETO	214.839	231.037
Atribuible a la sociedad dominante	211.509	227.691
Atribuible a intereses minoritarios	3.330	3.346
Precio de venta cobrado en 2005	193.746	
Precio de venta diferido	1.169	
TOTAL PRECIO DE VENTA NETO	194.915	
RESULTADO DE LA ENAJENACIÓN	(16.594)	

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

En el ejercicio 2006 no se han producido variaciones al perímetro relevantes.

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 totalidad del resultado consolidado del ejercicio 2006; con cargo al re-

sultado 2006 de la sociedad dominante por importe de 31.456 miles de euros y con cargo a la Prima de Emisión de Acciones por importe de 15.944 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 los presentes estados financieros.

4. NORMAS DE VALORACIÓN

Las principales normas de valoración utilizadas en la elaboración de las cuentas anuales consolidadas

del Grupo, de acuerdo con lo establecido por las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) adoptadas por la Unión Europea, han sido las siguientes:

4.1. Fondo de comercio de consolidación

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

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

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

4.2. Activos intangibles

Los activos intangibles, constituidos principalmente por aplicaciones informáticas y marcas, se reco-

nocen inicialmente por su coste de adquisición o producción y, posteriormente, se valoran a su coste menos, según proceda, su correspondiente amortización acumulada y las pérdidas por deterioro que hayan experimentado.

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

4.3. Inmovilizado material

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

Asimismo el coste de adquisición incluye las asignaciones del valor de coste de compra en la adquisición de sociedades. Al 31 de diciembre de 2006 y 2005, éstas ascienden a 9.333 y 9.530 miles de euros, respectivamente.

Los costes de ampliación, modernización o mejoras que representan un aumento de la productividad, capacidad o eficiencia o un alargamiento de la vida útil se capitalizan como mayor coste de los correspondientes bienes. Los gastos de conservación y mantenimiento se cargan a la cuenta de resultados del ejercicio en que se incurren.

Los trabajos que las sociedades realizan para su propio inmovilizado se reflejan al coste acumulado

que resulta de añadir, a los costes externos, los costes internos determinados en función de los consumos propios de materiales de almacén y los costes de fabricación incurridos.

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

	AÑOS DE VIDA ÚTIL ESTIMADA
Construcciones	33 / 50
Instalaciones técnicas	10 / 20
Maquinaria	10 / 20
Utilaje	5 / 8
Mobiliario y otras instalaciones	10 / 15
Equipos para procesos de información	4
Elementos de transporte	6 / 7

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

4.4. Activos no corrientes mantenidos para la venta

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

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

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

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

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

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

Cuando una pérdida por deterioro de valor revierte posteriormente, el importe en libros del activo (unidad generadora de efectivo) se incrementa a

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

4.6. Participaciones en empresas asociadas y negocios conjuntos

El valor en el balance de situación consolidado de estas participaciones incluye, en su caso, el fondo de comercio puesto de manifiesto en la adquisición de las mismas. A 31 de diciembre de 2006 y 2005 no existen inversiones en asociadas ni negocios conjuntos significativos.

4.7. Arrendamientos

Los arrendamientos se consideran financieros siempre que las condiciones de los mismos transferan 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 actua-

les de las cantidades a pagar al arrendador más, en su caso, el precio de ejercicio de la opción de compra). Estos activos se amortizan con criterios similares a los aplicados al conjunto de los activos materiales de uso propio.

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

Arrendamientos operativos

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

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

4.8. Existencias

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

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

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

4.9. Activos y pasivos financieros

Deudores comerciales

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

Efectivo y otros activos líquidos equivalentes

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, y que no están sujetos a un riesgo relevante de cambios en su valor.

Pasivos financieros

- Obligaciones y otros valores negociables a largo plazo

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

- Préstamos bancarios

Los préstamos bancarios que devengan intereses se registran por el importe recibido, neto de costes directos de emisión. Los gastos financieros, incluidas las primas pagaderas en la liquidación o el reembolso y los costes directos de emisión, se contabilizan según el criterio del devengo en la cuenta de resultados utilizando el método del interés efectivo y se añaden al importe en libros del instrumento en la medida en que no se liquidan en el período en que se producen.

- Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar

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

Instrumentos financieros derivados y contabilización de coberturas

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

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

Las variaciones en el valor razonable de los instrumentos financieros derivados que se han concebido y hecho efectivos como coberturas de futuros flujos de efectivo se reconocen directamente en el patrimonio neto salvo en los casos en que las comprobaciones realizadas sobre las coberturas deter-

minen que éstas no son suficientemente eficaces, en cuyo caso, y por la parte que se determina como ineficaz, la correspondiente variación se reconoce de inmediato en la cuenta de resultados. Si la cobertura del flujo de efectivo del compromiso firme o la operación prevista deriva en un reconocimiento de un activo o pasivo no financiero, en tal caso, en el momento en que se reconozca el activo o pasivo, los beneficios o pérdidas asociados al derivado previamente reconocidos en el patrimonio neto se incluyen en la valoración inicial del activo o pasivo. Por el contrario, para las coberturas que no derivan en el reconocimiento de un activo o pasivo, los importes diferidos dentro del patrimonio neto se reconocen en la cuenta de resultados en el mismo período en que el elemento que está siendo objeto de cobertura afecta a los resultados netos.

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 correspondientes 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 período.

4.10. Clasificación entre corriente y no corriente

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

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

4.11. Prestaciones por retiro

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

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 del balance de situación a 31 de diciembre de 2006 incluye en el epígrafe "Provisiones" los importes que se consideran suficientes para cumplir los compromisos devengados a dicha fecha por este concepto. (Nota 12). Los pasivos son es-

timados mediante procedimientos actuariales cada cierre de ejercicio y las variaciones se registran en la cuenta de resultados del ejercicio.

4.12. Indemnizaciones por cese

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

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

A 31 de diciembre de 2006 y 2005 los pasivos correspondientes a planes de despido en curso se encuentran registrados en el epígrafe "Provisiones" del balance de situación consolidado a dicha fecha adjunto.

4.13. Provisiones

Las cuentas anuales consolidadas del Grupo reconocen 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 2006 se encontraban en curso distintos procedimientos judiciales y reclamaciones entablados contra las entidades consolidadas con origen en el desarrollo habitual de sus actividades. Tanto los asesores legales del Grupo como sus Administradores entienden que la conclusión de estos procedimientos y reclamaciones no producirá un efecto significativo en las cuentas anuales de los ejercicios en los que finalicen.

Provisiones para costes de garantías

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

4.14. Ingresos diferidos

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

4.15. Reconocimiento de ingresos

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

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

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

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

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

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

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

El Grupo sigue la práctica de contabilizar el beneficio fiscal derivado de la compensación y aplicación futura de bases imponibles negativas y deducciones disponibles, en la medida que las expectativas de generación de beneficios lo permite, tanto en las sociedades que integran el Grupo fiscal consolidado español como en aquellas en régimen de tributación individual. Dicho beneficio fiscal se 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 pagaderos o recuperables por las diferencias entre los importes en libros de los activos y pasivos y su valor fiscal. Dichos importes se registran aplicando a la diferencia temporal el tipo de gravamen al que se espera recuperarlos o liquidarlos.

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

Por su parte, los activos por impuestos diferidos, identificados con diferencias temporales 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:

PERÍODOS 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 ha procedido a reestimar, teniendo en cuenta el ejercicio en el que previsiblemente se producirá 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 ha registrado un cargo neto en el epígrafe "Ajustes del Impuesto sobre beneficios de años anteriores" de la cuenta de perdidas y ganancias consolidada del ejercicio 2006, por importe de 13.045 miles de euros.

4.17. Beneficios por acción

El beneficio básico por acción se calcula como el cociente entre el beneficio neto del período atribuible a la Sociedad Dominante y el número medio ponderado de acciones ordinarias en circulación durante dicho período, sin incluir, 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 2006 y 2005 coinciden.

4.18. Transacciones en moneda distinta del euro

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

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

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

4.19. Estados de flujos de efectivo consolidados

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

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

4.20. Derechos de emisión de CO₂

Los derechos de emisión de CO₂ otorgados por los organismos públicos a título gratuito a las sociedades consolidadas, en virtud de los acuerdos internacionales medioambientales plasmados en el Protocolo de Kyoto, han sido valorados al precio de mercado a la fecha en que fueron otorgados (1 de enero de 2006) y figuran registrados en el epígrafe "Activos intangibles" del balance de situación consolidado a 31 de diciembre de 2006. A dicha fecha, el balance de situación incluye en los epígrafes "Provisiones" e "Ingresos diferidos" el valor

de los derechos consumidos y pendientes de consumir, respectivamente.

En la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada del ejercicio 2006, el consumo de derechos de emisión se refleja como un gasto del ejercicio en el epígrafe "Otros gastos de explotación". La imputación del ingreso diferido correspondiente figura incluida en el epígrafe "Otros ingresos de explotación".

4.21. Situación medioambiental

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

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

4.22. Estimaciones y juicios contables

La información contenida en estas cuentas anuales es responsabilidad de los Administradores del Grupo.

En las cuentas anuales consolidadas correspondientes a los ejercicios 2006 y 2005 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 2006 y 2005 sobre los hechos analizados. No obstante, es posible que acontecimientos que puedan tener lugar en el futuro, obliguen a modificarlas, lo que se haría, en su caso, conforme a lo establecido en la NIC 8, de forma prospectiva reconociendo los efectos del cambio de estimación en las correspondientes cuentas de pérdidas y ganancias consolidadas.

4.23. Cambios en estimaciones y políticas contables y corrección de errores fundamentales

El efecto de cualquier cambio en estimaciones contables se registra en el mismo apartado de la cuenta de resultados en que se encuentra registrado el gasto o ingreso con la estimación anterior. 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 ha procedido a reestimar los porcentajes de amortización de "Construcciones", "Instalaciones técnicas" y "Maquinaria" de las mencionadas sociedades. El cambio en la estimación se ha realizado, de acuerdo a lo establecido por la normativa, de forma prospectiva. El efecto que ha tenido dicho cambio en la cuenta de pérdidas y ganancias con-

solidada del ejercicio 2006 adjunta, ha sido 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 2006 y 2005 se originaron en la adquisición de las participaciones en las siguientes entidades dependientes:

MILES DE EUROS	
OAO URSA Chudovo	23.767
URSA Dämmsysteme Austria GmbH	10.296
URSA Salgotarjan Rt.	9.831
TOTAL	43.894

Los fondos de comercio fueron adquiridos con anterioridad a 1 de enero de 2004 y se presentan por el valor neto registrado a dicha fecha (Nota 4.1). No han registrado movimiento en los ejercicios 2006 y 2005.

La Dirección del Grupo ha implementado un procedimiento anual con el objeto de identificar posibles minusvalías en el coste registrado como en los fondos de comercio con respecto al valor recuperable de los mismos. El procedimiento para la realización del denominado "test de deterioro" es el siguiente:

- La Dirección de cada Unidad de Negocio, prepara anualmente para cada unidad generadora de efectivo su plan de negocio por mercados y actividades para los cinco próximos años. Los principales componentes de dicho plan son:

- Proyecciones de pérdidas y ganancias
- Proyecciones de inversiones y capital circulante

Las proyecciones son preparadas para cada unidad de negocio, en base a su evolución reciente e incorporan las mejores estimaciones de la Dirección del Grupo acerca del comportamiento futuro de las variables económicas, tanto internas como externas, más relevantes.

- Los planes de negocio preparados son revisados y finalmente aprobados por el Comité de Dirección del Grupo.
- Las principales variables que influyen en los cálculos de dichas proyecciones son:
 - Tasa de actualización a aplicar, entendiendo ésta como la media ponderada del coste de capital, siendo las principales variables que influyen en su cálculo el coste de los pasivos, el tipo impositivo y los riesgos específicos de los activos.
 - Tasa de crecimiento empleada para extraer 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 2006 y 2005 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 Europa Occidental y el 10 y el 15% para los países de Europa Oriental.

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 2006 y 2005.

El fondo de comercio está asignado a las diferentes unidades generadoras de efectivo de la División Aislantes. (Nota 18).

6. ACTIVOS INTANGIBLES

Corresponde a elementos de inmovilizado intangible. El desglose del saldo de este epígrafe de los balances de situación consolidados al 31 de diciembre de 2006 y 2005 es el siguiente:

MILES DE EUROS	31 DICIEMBRE 2006		31 DICIEMBRE 2005	
	COSTE	AMORTIZACIÓN	COSTE	AMORTIZACIÓN
Gastos de desarrollo	3.044	3.038	3.063	2.949
Concesiones, patentes, licencias, marcas y similares	7.785	4.110	9.326	4.545
Aplicaciones informáticas y otro inmovilizado	35.160	21.174	29.517	17.944
TOTAL	45.989	28.322	41.906	25.438

El movimiento registrado en los ejercicios 2006 y 2005 es el siguiente:

MILES DE EUROS	2006	2005
SALDO INICIAL	16.468	11.785
Cambio de perímetro	-	(174)
Adiciones	7.453	9.419
Ventas	(639)	(616)
Amortización	(4.964)	(4.295)
Diferencia de conversión	(21)	(5)
Otros	(630)	354
SALDO FINAL	17.667	16.468

Dentro de las adiciones se registran los derechos de emisión de CO₂ recibidos, por importes de 4.195 y 2.122 miles de euros en 2006 y 2005, respectivamente.

A 31 de diciembre de 2006 y 2005 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 2006 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 2006 y 2005.

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 2006 y 2005 asciende a 707 y 1.057 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 2006 y 2005 es el siguiente:

MILES DE EUROS	31 DICIEMBRE 2006			31 DICIEMBRE 2005		
	COSTE	AMORTIZACIÓN	NETO	COSTE	AMORTIZACIÓN	NETO
Terrenos y construcciones	213.849	63.848	150.001	200.476	58.614	141.862
Instalaciones técnicas y maquinaria	589.586	330.445	259.141	613.613	330.489	283.124
Otras instalaciones, utilaje y mobiliario	51.188	37.189	13.999	54.102	36.124	17.978
Anticipos e inmovilizaciones materiales en curso	28.106	-	28.106	38.740	-	38.740
Otro inmovilizado material	26.300	19.006	7.294	19.963	16.785	3.178
	909.029	450.488	458.541	926.894	442.012	484.882
Provisión por deterioro			(12.905)			(51.831)
NETO			445.636			433.051

El movimiento registrado en los ejercicios terminados en dichas fechas es el siguiente:

MILES DE EUROS	2006	2005
SALDO INICIAL	433.051	584.188
Cambio de perímetro	-	(166.101)
Adiciones	61.274	90.640
Ventas	(27.866)	(16.318)
Aplicación provisión por deterioro	25.864	19.750
	(2.002)	3.432
Bajas de activos	(19.650)	-
Aplicación de la provisión por deterioro	19.650	-
	-	-
Amortización	(37.600)	(58.945)
Reasignación de la valoración de activos de Cubiertas	-	(25.890)
Dotación a la provisión por deterioro	(5.189)	-
Reversión de la provisión por deterioro	961	4.085
Diferencia de conversión	(1.636)	7.255
Traspaso a inmovilizado mantenido para la venta (Nota 8)	(3.810)	(9.042)
Otros	587	3.429
SALDO FINAL	445.636	433.051

Las adiciones más importantes corresponden a la construcción de nuevas plantas de producción y a la implantación de nuevas tecnologías de fabricación fundamentalmente en la División de Aislantes. Adicionalmente, en el ejercicio 2006, se incluye la construcción de nuevas plantas de fabricación de la División de 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 2006 y 2005 ascienden a 196.852 y 101.500 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 2006 y 2005, no son significativos.

El Grupo tiene formalizadas pólizas de seguros para cubrir los posibles riesgos a que están sujetos los diversos elementos de su inmovilizado material, así como las posibles reclamaciones que se le puedan presentar por el ejercicio de su actividad, entendiendo que dichas pólizas cubren de manera suficiente los riesgos a los que están sometidos.

El valor neto en libros a 31 de diciembre de 2006 y 2005 de los activos adquiridos en régimen de arrendamiento financiero asciende a 4.773 y 5.407 miles de euros, respectivamente.

No existen restricciones a la titularidad de los elementos del inmovilizado material a 31 de diciembre de 2006.

Los elementos del inmovilizado material situados fuera del territorio español corresponden en su to-

talidad a los afectos a la actividad de las sociedades filiales extranjeras consolidadas. El valor en libros de dichos bienes al 31 de diciembre de 2006 y 2005 asciende a 235.674 y 227.537 miles de euros, respectivamente.

No existían a 31 de diciembre de 2006 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 que han afectado a la provisión por deterioro en los ejercicios 2006 y 2005 han sido:

MILES DE EUROS	AISLANTES EUROPA OCCIDENTAL	AISLANTES HUNGRÍA	TEJAS HORMIGÓN	TEJAS BRASIL	TEJAS TERMOARCILLA	CUBIERTAS	QUÍMICA	VARIOS	TOTAL
SALDO A 31 DICIEMBRE 2004	40.017	-	8.056	14.300	3.596	1.703	23.842	-	91.514
<hr/>									
Reasignación de la valoración de activos	-	-				25.890	-	-	25.890
Aplicaciones por ventas o cierre de instalaciones	(13.275)	-	(4.746)	-	-	(1.729)	-	-	(19.750)
Venta unidades generadoras de efectivo	-	-	-	(14.300)	(3.596)	-	(23.842)	-	(41.738)
Reversión	(4.085)	-	-	-	-	-	-	-	(4.085)
SALDO A 31 DICIEMBRE 2005	22.657	-	3.310	-	-	25.864	-	-	51.831
<hr/>									
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

La 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 ha sido efectivo en 2006 (Nota 17.5).

Como consecuencia de la firma del acuerdo se reasignó en 2005 el valor de la provisión por deterioro dotado inicialmente para la unidad (conside-

rado neto del valor de realización de los terrenos), quedando valorada la actividad de Fibrocementos NT, S.A. a su valor de mercado (con una provisión registrada de 25.890 miles de euros) y reasignándose el valor de los activos y pasivos que no forman parte del contrato. En 2006 se ha hecho efectiva la venta de la actividad de Fibrocementos NT, S.A., materializándose el deterioro registrado a tal efecto.

A 31 de diciembre de 2005 el valor resultante del terreno figuraba incluido en el epígrafe "Activos no corrientes mantenidos para la venta" del balance de situación consolidado a dicha fecha. (Nota 8).

El resto de aplicaciones por ventas o cierre de instalaciones 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 2006 y 2005 ha sido el siguiente:

MILES DE EUROS	2006	2005
SALDO INICIAL	57.014	7.854
Traspaso de inmovilizado material	3.810	9.042
Ventas (Nota 17.5)	(50.430)	(3.042)
Reasignación del valor del terreno de Fibrocementos NT, S.A. (Nota 7) y otros	-	43.160
SALDO FINAL	10.394	57.014

La venta más relevante del ejercicio corresponde a los terrenos sobre los que se desarrollaba la actividad de Fibrocementos NT, S.A. El precio de venta de este terreno ha ascendido a 82 millones de euros, generando una plusvalía en relación con el valor contable registrado, de 25.918 miles de euros (Nota 17.5). 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 impor-

te 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 han sido 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.

9. EXISTENCIAS

La composición de este epígrafe a 31 de diciembre de 2006 y 2005 es la siguiente:

MILES DE EUROS	2006	2005
Existencias comerciales	6.651	9.114
Materias primas y otros aprovisionamientos	33.233	33.652
Productos terminados y en curso	49.402	50.103
TOTAL	89.286	92.869

10. DEUDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS A COBRAR

A 31 de diciembre de 2006 y 2005 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 dere-

chos de cobro cedidos durante los ejercicios 2006 y 2005 ascendieron a 566 y 703 millones de euros, respectivamente, de los que 47 y 130 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 finanziado a 31 de diciembre de 2006 y 2005, por importes respectivos de 39.965 y 110.024 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 74 días, aproximadamente. En términos generales no se cobran intereses sobre las cuentas a cobrar. Se ha dotado una provisión por los importes irrecuperables estimados de la venta de bienes por valor de 7.799 y 2.229 miles de euros en 2006 y 2005, 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 2006 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 2006 y 2005 es del 43,37% del capital social.

11.2. Prima de emisión

El Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas permite expresamente la utilización del saldo de la prima de emisión para la ampliación de capital y no establece restricción específica alguna en cuanto a la disponibilidad de dicho saldo.

El Consejo de Administración de la Sociedad, en su reunión de 27 de marzo de 2006, acordó la compensación a 31 de diciembre de 2005 de los resultados negativos de ejercicios anteriores con las reservas voluntarias hasta el importe disponible de éstas y la compensación del remanente negativo, por importe de 52.509 miles de euros, con la prima de emisión de acciones.

11.3. Reservas de la sociedad dominante

La composición de este epígrafe de los balances de situación consolidados a 31 de diciembre de 2006 y 2005 es la siguiente:

MILES DE EUROS	31 DE DICIEMBRE 2006	2005
Reserva legal	28.440	28.020
Reserva por ajuste del capital a euros	185	185
Reservas de libre disposición	9.413	-
TOTAL	38.038	28.205

A 31 de diciembre de 2006 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 2006		31 DICIEMBRE 2005	
	RESERVAS	DIFERENCIA DE CONVERSIÓN	RESERVAS	DIFERENCIA DE CONVERSIÓN
Yesos Ibéricos, S.A.	47.438	-	35.401	-
OAO Ursa Chudovo	22.501	(1.184)	15.694	(1.361)
Ursa Salgotarjan, Rt.	14.350	1.054	4.967	719
Fibrocementos NT, S.A.	12.818	-	6.373	-
OOO Ursula Serpuchow	9.111	(1.149)	5.317	(618)
URSA Dämmssysteme Austria GmbH	4.226	(3.308)	3.454	(3.081)
Ursa CZ s.r.o.	1.358	210	1.230	194
Uralita Holding BV	1.159	(27)	(9)	(44)
Uralita Tejados, S.A.	(1.679)	-	(837)	-
Ursa Benelux BVBA	(1.757)	-	(1.336)	-
Electroquímica Andaluza, S.A.	(5.645)	-	(4.748)	-
Ursa Eurasia LLC	(6.113)	(170)	(822)	(259)
Uralita Iberia, S.L.	(19.563)	-	(15.871)	-
Uralita Sistemas de Tuberías, S.A.	(21.226)	-	(7.123)	-
Ursa Internacional GmbH	(24.140)	-	(12.228)	-
Cerámicas Sanitarias Reunidas, S.A.	(53.997)	-	(53.940)	-
Ursa Ibérica Aislantes, S.A.	(55.044)	-	(44.538)	-
Otras, por importes positivos o negativos inferiores a un millón de euros	249	32	451	7
Ajustes de consolidación correspondientes a la Matriz	192.949	-	182.804	-
TOTAL	116.995	(4.542)	114.239	(4.443)

Del total de las Reservas de filiales al 31 de diciembre de 2006, un importe de 38.180 miles 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 4.18).

Ajustes por valoración

Cobertura de los flujos de efectivo.

Este apartado, incluido dentro del epígrafe "Reservas en sociedades consolidadas" del balance de situación consolidado, recoge el importe neto de las variaciones de valor de los derivados financieros designados como instrumentos de cobertura de flujos de efectivo (Nota 13), cuyo movimiento ha sido el siguiente:

MILES DE EUROS	
Saldo a 1 de enero de 2005	-
Variaciones en el valor razonable	(1.533)
SALDO A 31 DE DICIEMBRE DE 2005	(1.533)
Variaciones en el valor razonable	(1.456)
SALDO A 31 DE DICIEMBRE DE 2006	(2.989)

11.5. Resultado del ejercicio atribuible a la sociedad dominante

La aportación por sociedades al resultado consolidado atribuible a la sociedad dominante en los ejercicios 2006 y 2005 es la siguiente:

MILES DE EUROS	2006	2005
Uralita, S.A.	(29.110)	30.423
Yesos Ibéricos, S.A.	27.524	23.745
Fibrocementos NT, S.A.	15.582	6.445
Ursa Salgotarjan, Rt.	8.082	9.386
OOO Ursu Serpuchow	7.410	3.794
Ursa Eurasia LLC	4.846	(5.703)
Ursa Ibérica Aislantes, S.A.	4.844	(10.506)
Uralita Tejados, S.A.	4.723	-
OAO Ursu Chudovo	4.573	6.652
Ursa Dämmsysteme Austria GmbH	4.377	340
Ursa Benelux BVBA	3.282	(421)
Ursa France S.A.	1.014	-
Uralita BV	777	1.163
Uralita Iberia, S.L.	(924)	(3.691)
Ursa Italia S.R.L.	(2.075)	-
Ursa Insulation, S.A.	(2.555)	-
Uralita Sistemas de Tuberías, S.A.	(2.570)	(14.103)
Ursa Internacional GmbH	(3.087)	(11.912)
Otras, positivas o negativas por importes inferiores a un millón de euros	581	(428)
TOTAL	47.294	35.184

11.6 Intereses minoritarios

El detalle, por sociedades, del saldo del epígrafe de "Intereses minoritarios" del balance de situación consolidado al 31 de diciembre de 2006 y 2005 y el movimiento en los años 2006 y 2005, aparece a continuación:

MILES DE EUROS	YESOS	URALITA	OAO URSA	AISCONDEL,	URALITA	SISTEMAS DE	TOTAL
	IBÉRICOS, S.A.	TEJADOS, S.A.	CHUDOVO	S.A.	TUBERÍAS, S.A.		
Saldo a 31 de diciembre de 2004	49.343	43.673	2.933	1.940	345	98.234	
Dividendos del ejercicio 2004	(12.486)	(1.923)	-	-	-	(14.409)	
Conversión de estados financieros en moneda extranjera	-	68	204	-	-	272	
Cambios de perímetro y participación	-	(643)	(1.173)	(2.398)	(289)	(4.503)	
Otros	-	(371)	(1)	-	-	(372)	
Resultado del ejercicio 2005	16.233	1.396	361	458	(56)	18.392	
SALDO A 31 DE DICIEMBRE DE 2005							
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	

12. PROVISIONES

La composición de este epígrafe del balance de situación consolidado a 31 de diciembre de 2006 y 2005 y el movimiento de los ejercicios 2006 y 2005 es el siguiente:

MILES DE EUROS	IMPUESTOS	PRESTACIONES POR RETIRO	OTROS RIESGOS	TOTAL
Saldo al 31 de diciembre de 2004	1.526	1.041	15.996	18.563
Cambio de perímetro	(194)	-	(1.673)	(1.867)
Dotación	-	1.447	6.205	7.652
Aplicaciones	-	(367)	(4.239)	(4.606)
Reversión a resultados	-	(204)	(3.185)	(3.389)
Diferencia de conversión	-		(323)	(323)
Reclasificaciones y otros	-	1.349	(1.772)	(423)
SALDO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2005	1.332	3.266	11.009	15.607
Dotación	2.132	2.466	19.265	23.863
Aplicaciones	-	(223)	(6.130)	(6.353)
Reversión a resultados	-	-	(2.731)	(2.731)
Diferencia de conversión	-	-	2	2
Reclasificaciones y otros	-	(3.378)	-	(3.378)
SALDO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2006	3.464	2.131	21.415	27.010

El epígrafe "Otras 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 2006 obedece a reestimaciones actualizadas del importe de dichos compromisos. El mencionado epígrafe incluye también unos importes de 4.452 y 1.166 miles de euros por los derechos de emisión de CO₂ consumidos en los ejerci-

cios 2006 y 2005, respectivamente, de acuerdo con el criterio de contabilización que se describe en la Nota 4.20.

La provisión para prestaciones por retiro incluye los importes que se consideran suficientes para cumplir los compromisos devengados a dicha fecha por este concepto en determinadas sociedades consolidadas extranjeras. (Nota 4.11).

13. DEUDA FINANCIERA

La composición del saldo de este epígrafe de los balances de situación consolidados a 31 de diciembre de 2006 y 2005 es la siguiente:

MILES DE EUROS	31 DICIEMBRE 2006			31 DICIEMBRE 2005		
	LÍMITE	A LARGO PLAZO	A CORTO PLAZO	LÍMITE	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	-	20	19
Otros préstamos y pólizas de crédito	55.977	-	480	75.912	229	22.721
Efectos descontados no vencidos	-	-	728	-	-	-
Menos: Costes de emisión	-	(405)	-	-	(944)	-
TOTAL		123.079	1.228		122.789	22.740

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 dará lugar a ningún cambio significativo en las condiciones vigentes de la operación.

La emisión de obligaciones simples de 1955 de Uralita, S.A. tenía un importe original de 300 miles

de euros al tipo de interés del 6,75% anual. La emisión está garantizada por el patrimonio de la Sociedad y el importe pendiente al cierre del ejercicio será cancelado en el año 2007.

Los préstamos y créditos a corto plazo están contratados a un tipo de interés referenciado al euríbor. 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 utiliza instrumentos financieros derivados para cubrir los riesgos de tipo de cambio y tipo de interés asociados a la Colocación privada de bonos de 2004 descrita anteriormente. El detalle de las operaciones contratadas y vigentes al 31 de diciembre de 2006 y 2005 es el siguiente:

	TIPO	NOCIONAL CONTRATADO	VENCIMIENTO FINAL (*)
Cross Currency Swap	Venta dólares / Compra euros		
	Compra tipo interés variable (euro)		
	Venta tipo interés fijo (dólar)	152.000 miles de dólares	2011 / 2014
Interest Rate Swap	Venta tipo interés variable (euro)	123.484	
	Compra tipo interés fijo protegido (euro)	miles de euros	2011 / 2014

(*) Vencimientos parciales y períodos de liquidación de intereses coincidentes con los de la deuda cubierta.

Estos instrumentos han sido adquiridos siguiendo las políticas establecidas por el Grupo para la contratación de derivados financieros y designados como instrumentos de cobertura, contabilizándose en las cuentas anuales adjuntas de la forma siguiente:

- El Cross Currency Swap proporciona una cobertura de valor razonable del pasivo registrado por la "Colocación de bonos 2004" por lo que éste se valora al tipo de cambio asegurado (1 euro / 1,121 dólares).
- El Interest Rate Swap proporciona una cobertura de flujos de caja futuros derivada del coste financiero de la "Colocación de bonos 2004". Su valoración a mercado al 31 de diciembre de 2006 se registra como "Instrumentos financieros de cobertura" entre los pasivos no corrientes del balance de situación adjunto, el cual ha

sido registrado con contrapartida en el epígrafe "Ajustes por valoración" del Patrimonio Neto del Grupo (neto de su correspondiente impacto fiscal), (Nota 11.4).

14. OTROS PASIVOS FINANCIEROS

El epígrafe "Acreedores comerciales" incluye principalmente los importes pendientes de pago por compras comerciales y costes relacionados. El período de crédito medio para las compras comerciales es de 81 días, aproximadamente.

15. INGRESOS DIFERIDOS

La composición de este epígrafe a 31 de diciembre de 2006 y 2005 y el movimiento habido en los ejercicios 2006 y 2005 ha sido el siguiente:

MILES DE EUROS	SUBVENCIONES DE CAPITAL	OTROS INGRESOS DIFERIDOS	TOTAL
Saldo a 31 de diciembre 2004	11.349	2.714	14.063
Cambio de perímetro	(2.769)	-	(2.769)
Adiciones	381	2.318	2.699
Imputación a resultados	(1.669)	(2.631)	(4.300)
Reclasificaciones y otros	66	1.729	1.795
SALDO A 31 DICIEMBRE 2005	7.358	4.130	11.488
Adiciones	880	3.569	4.449
Imputación a resultados	(1.156)	(4.819)	(5.975)
Reclasificaciones y otros	8	966	974
SALDO A 31 DICIEMBRE 2006	7.090	3.846	10.936

La rúbrica "Otros ingresos diferidos" incluye como partida más importante del ejercicio 2006 los derechos de emisión de CO₂ recibidos gratuitamente por las sociedades del Grupo y registrados como se explica en la Nota 4.20.

La imputación a resultados del ejercicio 2006 está motivada en su mayor parte por la materialización del beneficio fiscal por aplicación del factor de agotamiento de canteras en la sociedad Yesos Ibéricos, S.A.

16. AVALES

Al 31 de diciembre de 2006 las sociedades consolidadas tenían recibidos avales de entidades

bancarias por importe de 66.309 miles de euros. De este importe, 5.885 miles de euros se derivan de que Uralita, S.A. es cabecera del grupo consolidado fiscal; 15.579 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.

17. INGRESOS Y GASTOS

17.1. Importe neto de la cifra de negocio

El desglose para los ejercicios 2006 y 2005 es el siguiente:

MILES DE EUROS	2006	2005
Ventas de bienes y servicios	1.011.229	1.105.692
Descuentos financieros sobre ventas	(6.517)	(1.498)
Otras ventas	491	416
TOTAL	1.005.203	1.104.610

17.2. Otros Ingresos de explotación

A continuación aparece el detalle para los ejercicios 2006 y 2005.

MILES DE EUROS	2006	2005
Ingresos accesorios	6.615	2.967
Subvenciones a la explotación	348	214
Subvenciones de capital transferidas a resultados del ejercicio (Nota 4.14)	1.156	1.669
Trabajos internos para el inmovilizado	200	1.333
Consumo de derechos de emisión de CO ₂ gratuitos	3.254	1.166
Otros	798	674
TOTAL	12.371	8.023

17.3. Gastos de explotación

Aprovisionamientos

El desglose de este epígrafe es el siguiente:

MILES DE EUROS	2006	2005
Compras	368.702	432.438
Variación de existencias comerciales, de materias primas y otras	(3.624)	3.724
Trabajos realizados por otras empresas	5.396	10.671
TOTAL	370.474	446.833

Gastos de personal

El desglose de este epígrafe es el siguiente:

MILES DE EUROS	2006	2005
Sueldos y salarios	117.378	151.469
Seguridad social	29.155	37.726
Costes de reestructuración	7.707	8.065
Otros gastos sociales	7.999	9.172
TOTAL	162.239	206.432

El número medio de personas empleadas en los ejercicios 2006 y 2005, distribuido por categorías profesionales es el siguiente:

MILES DE EUROS	2006	2005
Directivos	166	123
Titulados, técnicos y mandos	679	936
Comerciales	575	614
Administrativos	486	865
Operarios	2.017	2.679
TOTAL	3.923	5.217

Los importes de gastos de personal activados en 2006 y 2005 relacionados con proyectos de inmovilizado, no son significativos.

Otros gastos de explotación

El desglose de este epígrafe es el siguiente:

MILES DE EUROS	2006	2005
Transportes	91.966	100.223
Suministros	69.658	59.867
Reparaciones y conservación	29.574	35.598
Arrendamientos	17.903	20.640
Publicidad	16.539	16.510
Comunicaciones	6.769	6.525
Tributos	5.714	5.774
Primas de seguros	2.858	3.999
Dotación a provisiones sobre activos corrientes	8.036	3.894
Consumo de derechos de emisión de CO ₂ (Nota 4.14)	3.287	1.166
Gastos de I+D	707	1.057
Otros gastos	52.782	61.536
TOTAL	305.793	316.789

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 2006 a 24.164 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 711 y 685 miles de euros, en los ejercicios 2006 y 2005, 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 2006 y 2005 a 400 y 404 miles de euros, respectivamente. En la declaración de gobierno corporativo se ofrece una descripción del trabajo del comité de auditoría, que incluye una explicación sobre cómo se garantizan la objetividad y la independencia del auditor cuando éste presta otros servicios distintos de la auditoría.

Adicionalmente, los honorarios relativos a servicios de auditoría correspondientes a otros auditores participantes en la auditoría de distintas sociedades del Grupo en el ejercicio 2006 ascendieron a 51 miles de euros y los honorarios por otros servicios profesionales prestados por otros auditores en dicho año, ascendieron a 64 miles de euros.

17.4. Gastos financieros

El desglose de este epígrafe es el siguiente:

MILES DE EUROS	2006	2005
Intereses de préstamos y emisiones de obligaciones	9.287	7.189
Intereses de arrendamientos financieros	239	378
Otros gastos financieros	1.386	5.942
TOTAL	10.912	13.509

La rúbrica "Otros gastos financieros" en el ejercicio 2006 incluye como partida más importante la imputación a resultados de los costes de emisión de obligaciones y préstamos bancarios, por un importe de 542 miles de euros, de los que 330 miles de euros corresponden a la cancelación del préstamo sindicado que se detalla en la Nota 13.

17.5. Resultado en enajenación y valoración de activos no corrientes

El desglose de este epígrafe es el siguiente:

MILES DE EUROS	2006	2005
Venta de inmovilizado material y activos intangibles	27.203	21.336
Venta de participaciones en sociedades consolidadas	-	(16.594)
Venta otros activos financieros	(11)	(167)
Depreciación de la cartera de valores no consolidada	-	(14)
TOTAL	27.192	4.561

Las ventas de inmovilizado material y activos intangibles se han realizado a entidades independientes del Grupo. El importe global de las transacciones de 2006 se aproxima a 92 millones 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 Fibrocementos NT, S.A. (Nota 7).

17.6. Otras ganancias o pérdidas

El desglose de este epígrafe es el siguiente:

MILES DE EUROS	2006	2005
Pagos y dotaciones por litigios y otros riesgos	(19.584)	(5.482)
Reversión de provisiones (Nota 12)	2.471	-
Otros	(1.673)	(198)
TOTAL	(18.786)	(5.680)

18. INFORMACIÓN POR SEGMENTOS

La información por segmentos se estructura, en primer lugar, en función de las distintas líneas de negocio del Grupo y, en segundo lugar, siguiendo una distribución geográfica.

Segmentos principales – Actividades

Las líneas de negocio que se describen seguidamente se han establecido en función de la estructura organizativa del Grupo en vigor al cierre del ejercicio 2006; 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 2006 el Grupo centró sus actividades en las siguientes grandes líneas de negocio:

- Aislantes
- Yesos
- Tejas
- Sistemas de Tuberías

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 actividad, por ser resultado de decisiones que afectan globalmente al Grupo u otras causas se atribuyen a una “Unidad Corporativa”; a la que, también, se asignan los ajustes y eliminaciones de consolidación necesarios para obtener los estados financieros consolidados del Grupo a partir de las Divisiones agregadas.

Los costes de la Sociedad dominante que se identifican como derivados de servicios prestados a las sociedades dependientes, se repercuten a éstas pasando a formar parte de los resultados de las distintas Divisiones. Las restantes operaciones de la Sociedad dominante se incluyen en la “Unidad Corporativa”.

Las transacciones efectuadas en 2005 por la División Química, vendida en dicho año 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

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	SISTEMAS DE TUBERÍAS										UNIDAD CORPORATIVA		TOTAL GRUPO	
	AISLANTES		TEJAS		YESOS		2006		2005		2006		2005	
	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005
Ventas externas	495.725	439.510	168.441	161.544	102.916	169.922	234.379	198.868	3.742	134.766	1.005.203	1.104.610		
Ventas entre segmentos	199	494	148	2.194		12.659		768	(347)	(16.115)				
VENTAS NETAS	495.924	440.004	168.589	163.738	102.916	182.581	234.379	199.636	3.395	118.651	1.005.203	1.104.610		
Amortizaciones	24.977	34.602	4.822	4.962	5.171	10.063	5.254	4.873	2.340	8.740	42.564	63.240		
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	59.931	20.809	5.867	(1.365)	11.154	11.742	63.460	53.645	(11.358)	(3.951)	129.054	80.880		
RESULTADO ORDINARIO	53.844	16.808	3.531	(2.933)	11.531	10.870	65.134	55.617	(14.865)	(7.445)	119.175	72.917		
RESULTADO ANTES DE IMPUESTO	44.751	16.444	(686)	(4.155)	12.993	47.609	64.578	59.259		47	(43.274)	121.683	75.883	
RESULTADO DEL EJERCICIO	32.571	9.471	(759)	(7.613)	8.911	24.659	46.378	40.410	(16.511)	(13.351)	70.590	53.576		
Atribuible a:														
Sociedad dominante	32.334	9.094	(759)	(7.556)	4.723	23.486	27.507	23.969	(16.511)	(13.809)	47.294	35.184		
Intereses minoritarios	237	377		(57)	4.188	1.173	18.871	16.441			458	23.296	18.392	
Fondo de comercio	43.894	43.894									43.894	43.894		
Inmovilizado material	245.263	237.513	43.587	45.526	60.519	91.872	90.953	86.089	5.314	(27.949)	445.636	433.051		
Activos intangibles	14.308	14.683	83	137	3.334	604	1.574	772	(1.632)	272	17.667	16.468		
Otros activos no corrientes	32.294	28.547	475	406	5.783	(1.046)	786	406	87.690	169.509	127.028	197.822		
Activos corrientes	131.713	118.741	68.185	37.865	37.122	42.626	63.334	21.149	39.775	113.712	340.129	334.093		
ACTIVOS	467.472	443.378	112.330	83.934	106.758	134.056	156.647	108.416	131.147	255.544	974.354	1.025.328		
Financiación del / (a) Grupo	(16.766)	115.183	5.516	13.888	(20.478)	(56.664)	(58.223)	(81.389)	89.951	8.982				
Passivos no corrientes	16.576	14.757	5.549	2.537	7.096	8.875	3.461	4.161	143.016	146.086	175.698	176.416		
Passivos corrientes	91.057	97.066	53.531	47.198	23.387	42.586	54.299	55.169	65.068	134.376	287.342	376.395		
PASIVOS	90.867	227.006	64.596	63.623	10.005	(5.203)	(463)	(22.059)	298.035	289.444	463.040	552.811		
TOTAL ACTIVOS NETOS	376.605	216.372	47.734	20.311	96.753	139.259	157.110	130.475 (166.888)	(33.900)	511.314	472.517			

(a) Incluye las transacciones de la División Química hasta la fecha de venta.

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	
	2006	2005	2006	2005	2006	2005
España	482.236	563.055	81.991	101.464	573.997	587.897
Resto países Unión Europea	392.603	406.689	16.220	(36.554)	303.552	345.738
Resto países	130.364	134.866	23.472	10.973	96.805	91.693
TOTAL	1.005.203	1.104.610	121.683	75.883	974.354	1.025.328

19. SITUACIÓN FISCAL

19.1. Grupo fiscal consolidado

De acuerdo con la normativa vigente, el Grupo fiscal consolidado incluye a Uralita, S.A., como sociedad dominante, y, como dominadas, a aquellas sociedades dependientes españolas que cumplen los requisitos exigidos al efecto por la normativa reguladora de la tributación sobre el beneficio consolidado de los Grupos de Sociedades.

El resto de las entidades dependientes del Grupo presenta individualmente sus declaraciones de impuestos, de acuerdo con las normas fiscales aplicables en cada país.

19.2. Ejercicios sujetos a inspección fiscal

Al 31 de diciembre de 2006, se encontraban sujetos a revisión por las autoridades fiscales los ejercicios 2002 a 2006 respecto de los principales impuestos que son de aplicación al Grupo Fiscal

Consolidado. El resto de las entidades consolidadas tiene, en general, sujetos a inspección por las autoridades fiscales los últimos cuatro ejercicios en relación con los principales impuestos que le son de aplicación.

Al 31 de diciembre de 2006, 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 2006.

Debido a las posibles diferentes interpretaciones que pueden darse a las normas fiscales, los resultados de las inspecciones que en el futuro pudieran llevar a cabo las autoridades fiscales para los años sujetos a verificación pueden dar lugar a pa-

sivos fiscales, cuyo importe no es posible cuantificar en la actualidad de una manera objetiva. No obstante, en opinión de los asesores fiscales del Grupo y de sus Administradores, la posibilidad de que se materialicen pasivos significativos por este concepto adicionales a los registrados es remota.

19.3. Impuestos sobre beneficios reconocidos en la cuenta de pérdidas y ganancias

Los impuestos sobre beneficios reconocidos en la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada, en los ejercicios 2006 y 2005 son los siguientes:

MILES DE EUROS	2006	2005
Impuesto sobre sociedades		
Grupo fiscal consolidado español	-	(1.810)
Impuesto sobre sociedades		
resto entidades españolas	23.477	24.642
Impuesto sobre beneficios		
en el extranjero	10.100	8.187
Impuestos diferidos, neto	3.674	(8.712)
 TOTAL	 37.251	 22.307

El impuesto sobre sociedades español se ha calculado aplicando el 35% a la base imponible estimada del ejercicio, minorando las deducciones y bonificaciones. Los impuestos para otras jurisdicciones se calculan según los tipos vigentes en las respectivas jurisdicciones.

Adicionalmente la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio 2006 incluye un gasto de 13.842 miles de euros en concepto de ajustes del impuesto sobre beneficios, de los que 13.045 miles de euros corresponden a la reducción a su valor estimado de realización de los activos por impuestos diferidos del Grupo Fiscal español, tal como se expli- ca en la Nota 4.16.

19.4. Impuestos diferidos

Al amparo de la normativa fiscal vigente en los distintos países en que se encuentran radicadas las entidades consolidadas, a 31 de diciembre de 2006 se ha registrado el activo / pasivo fiscal que se deriva de las diferencias originadas por el dis- tinto 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 compen- sar 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 2006 y 2005 y las variaciones habidas durante los ejercicios ter- minados en dichas fechas.

MILES DE EUROS

	ACTIVOS				PASIVOS	
	BASES IMPONIBLES NEGATIVAS Y DEDUCCIONES		DIFERENCIAS TEMPORALES		IMPACTO FISCAL	IMPUESTO DIFERIDO
	GRUPO FISCAL CONSOLIDADO	OTRAS SOCIEDADES	CONVERSIÓN A NIIF	OTROS		
Saldo al 31 de diciembre de 2004	70.620	12.592	24.170	9.710	117.092	-
Aumentos	31.268	13.676	13.181	-	58.125	13.181
Disminuciones	(2.846)	(483)	(23.193)	(9.710)	(36.232)	-
SALDO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2005	99.042	25.785	14.158	-	138.985	13.181
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 4.16)	(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	-

20. BENEFICIO POR ACCIÓN

20.1. Beneficio básico por acción

El beneficio básico por acción se determina dividiendo el resultado neto atribuido al Grupo en un ejercicio entre el número medio ponderado de las acciones en circulación durante ese ejercicio, excluido el número medio de las acciones propias mantenidas a lo largo del mismo.

De acuerdo con ello:

	2006	2005
Resultado del ejercicio atribuible a la Sociedad dominante (miles de euros)	47.294	35.184
Número medio de acciones en circulación (miles)	197.500	197.500
BENEFICIO BÁSICO POR ACCIÓN (EUROS)	0,24	0,18

20.2. Beneficio diluido por acción

El beneficio por acción diluido se calcula como el cociente entre el resultado neto del período atribuible a los accionistas ordinarios ajustados por el efecto atribuible a las acciones ordinarias potenciales con efecto dilusivo y el número medio ponderado de acciones ordinarias en circulación durante el período, ajustado por el promedio ponderado de las acciones ordinarias que serían emitidas si se convirtieran todas las acciones ordinarias potenciales en acciones ordinarias de la sociedad. A estos efectos se considera que la conversión tiene lugar al comienzo del período o en el momento de la emisión de las acciones ordinarias potenciales, si éstas se hubiesen puesto en circulación durante el propio período.

En los ejercicios 2006 y 2005 el beneficio diluido por acción coincide con el beneficio básico.

21. OPERACIONES CON PARTES VINCULADAS

Caja de Ahorros de Salamanca y Soria, entidad vinculada en virtud de su participación en el accionariado de Uralita, S.A., tiene prestados avales a las sociedades del Grupo a 31 de diciembre de 2006 por un importe de 2.964 miles de euros.

22. RETRIBUCIONES Y OTRA INFORMACIÓN

Las remuneraciones satisfechas durante el ejercicio 2006 al conjunto de los miembros del Consejo de Administración de Uralita, S.A. han sido de 1.441 miles de euros (1.034 miles de euros en 2005) en concepto de retribuciones fija (1.243 miles de euros) y variable (198 miles de euros) y 684 miles de euros (648 miles de euros en 2005) en concepto de atenciones estatutarias, según el siguiente detalle:

AÑO 2006	MILES DE EUROS			
	CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN	COMITÉ DE RETRIBUCIONES Y NOMBRAMIENTOS	COMITÉ DE AUDITORÍA	TOTAL
Nefinsa	48	9	9	66
Caja Duero	48	9	-	57
Atalaya	48	-	9	57
D. Javier Serratosa Luján	96	-	-	96
D. Javier Echenique Landíbar	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

AÑO 2005	MILES DE EUROS			
	CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN	COMITÉ DE RETRIBUCIONES Y NOMBRAMIENTOS	COMITÉ DE AUDITORÍA	TOTAL
Nefinsa	48	9	9	66
Caja Duero	48	9	-	57
Atalaya	48	-	9	57
D. Javier Serratosa Luján	96	-	-	96
D. Javier Echenique Landiribar	48	18	-	66
D. José M. Serra Peris	48	-	18	66
D. Jesús Quintanal S.Emeterio	48	-	-	48
D. José I. Olleros Piñero	48	-	-	48
D. José A. Carrascosa Ruiz	48	-	-	48
D. Javier González Ochoa	48	-	-	48
D. Álvaro Rodríguez-Solano Romero	48	-	-	48
TOTAL	576	36	36	648

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 973 miles de euros (4 personas) en 2006 y 1.044 miles de euros (5 personas) en 2005.

De acuerdo con las estipulaciones de la Ley 26/2003 el Grupo considera como su actividad principal la descrita en la Nota 1.

En base a la información de los administradores de Uralita, S.A. no se ha puesto de manifiesto ninguna situación de las descritas en la Ley 26/2003 en

relación con la tenencia por parte de los miembros del Consejo de Administración de participaciones en el capital de sociedades con el mismo, análogo o complementario género de actividad al que constituye la actividad principal de la Sociedad. Asimismo, no han realizado ni realizan actividades por cuenta propia o ajena del mismo, análogo o complementario género de actividad del que constituye la actividad principal de la Sociedad.

A continuación aparece el detalle de los miembros del Consejo de Administración de Uralita, S.A. que ostentan la condición de 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.
- D. Alvaro Rodríguez-Solano Romero
 - Uralita B.V.
 - Uralita Holding B.V.

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 desarrollan una actividad similar a la del Grupo Uralita.

23. PASIVOS CONTINGENTES Y ACTIVOS CONTINGENTES

A 31 de diciembre de 2006 no existen pasivos ni activos contingentes que pudieran alterar sustancialmente la situación financiero-patrimonial reflejada en los estados financieros consolidados adjuntos.

24. INFORMACIÓN SOBRE MEDIO AMBIENTE

Algunas de las sociedades consolidadas están obligadas a cumplir con una serie de disposiciones legales relacionadas con la prevención, reducción de emisiones, recuperación de zonas, protección y mejora del medio ambiente, lo que ha supuesto la realización de una serie de inversiones y gastos.

Los valores netos en libros a 31 de diciembre de 2006 de los sistemas, equipos e instalaciones incorporados al inmovilizado material destinados a la protección y mejora del medio ambiente ascienden a 8.821 miles de euros.

Los gastos incurridos en el ejercicio 2006 cuyo fin es la protección y mejora del medio ambiente, ascienden a 1.538 miles de euros de naturaleza ordinaria y 28 miles de euros de naturaleza extraordinaria. Corresponden básicamente a retribuciones al personal dedicado a actividades medioambientales, recogida y tratamiento de residuos, auditorias y certificaciones medioambientales.

Las provisiones constituidas a 31 de diciembre de 2006 para actuaciones medioambientales ascienden a 35 miles de euros, dotados en el ejercicio 2006.

El seguimiento de las contingencias medioambientales se efectúa principalmente por personal propio especializado, quedando encomendado a terceros la realización de auditorias medioambientales y la gestión y retirada de residuos. De las evaluaciones efectuadas no se han puesto de manifiesto eventuales efectos sobre el patrimonio y los resultados de las sociedades ni se espera que se pongan de manifiesto contingencias adicionales de tipo medioambiental como consecuencia de la actividad.

Las subvenciones de naturaleza medioambiental recibidas en el ejercicio 2006 han ascendido a 64 miles de euros.

Anexo I. Sociedades dependientes

EJERCICIO 2006

MILES DE EUROS	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%	0	4.704	7.205	(2.501)	(2.561)	
Ursa Ibérica									
Aislantes, S.A.	Madrid	100,00%	100,00%	54.776	86.182	37.640	48.542	19.624	6.237
Ursa Italia S.R.L.	Italia	100,00%	100,00%	7.507	24.643	16.567	8.076	(2.209)	
Ursa France, S.A.S.	Francia	100,00%	100,00%	47.135	72.433	25.298	47.135	(10.981)	
Ursa U.K. LTD.	Inglaterra	100,00%	100,00%	15	4.629	3.996	633	134	
Ursa International									
GmbH	Alemania	100,00%	100,00%	32.319	141.873	62.943	78.930	(1.168)	4.183
Ursa Eslovenija, d.o.o.	Eslovenia	100,00%	100,00%	29.000	39.501	6.363	33.138	6.786	
Ursa Novoterm									
Sarajevo d.o.o.	Bosnia	100,00%	100,00%	13	33	16	17	1	
Ursa Beograd d.o.o.	Yugoslavia	100,00%	100,00%	15	67	55	12	6	
Ursa Zagreb d.o.o.	Croacia	100,00%	100,00%	140	1.750	1.644	106	(105)	
Ursa Dämmssysteme									
Austria GmbH	Austria	100,00%	100,00%	46.249	57.495	12.123	45.372	5.100	10.756
Ursa CZ s.r.o	Chequia	100,00%	100,00%	541	1.515	974	541	390	
Ursa SK s.r.o	Eslovaquia	100,00%	100,00%	0	597	418	179	143	
Ursa Benelux BVBA	Bélgica	100,00%	100,00%	12.759	33.469	25.626	7.843	4.959	4.915
Ursa Deutschland									
GmbH	Alemania	100,00%	100,00%	61.950	123.377	58.605	64.772	2.457	
Ursa Salgótarjáni RT.	Hungría	100,00%	100,00%	19.229	44.415	19.481	24.934	14.315	9.845
TOO Ursa Kazakhstan	Kazajstán	100,00%	95,37%	0	12	27	(15)	0	
OOO Ursa Serpuchow	Rusia	100,00%	99,77%	13.509	51.661	22.492	29.169	7.762	
OAO Ursa Chudowo	Rusia	95,37%	95,37%	35.495	39.972	(12.037)	52.009	5.118	23.767
Ursa Industry GmbH	Alemania	100,00%	100,00%	29	1	743	(742)	2.457	
Ursa Nordic AB	Suecia	100,00%	100,00%	11	104	66	38	20	
Ursa Enterprise	Ucrania	100,00%	100,00%	0	1.957	1.505	452	438	
Ursa Eurasia LLC	Rusia	100,00%	100,00%	0	28.411	29.748	(1.337)	4.846	
Ursa Polska Sp. z.o.o.	Polonia	100,00%	100,00%	7.944	24.729	9.918	14.811	5.796	
Ursa Romania SRL	Rumania	100,00%	100,00%	3	1.825	886	939	405	
OÜ Pfeiderer Baltic	Estonia	100,00%	100,00%	2	54	26	28	52	

(continuación)

MILES DE EUROS		PARTICIPACIÓN		DOMINIO		VALOR EN LIBROS		PATRIMONIO		RESULTADO	PLUSVALÍA
SOCIEDADES POR SECTORES DE ACTIVIDAD	DOMICILIO	DIRECTA	DEL GRUPO	ACTIVOS	PASIVOS	NETO	EJERCICIO	TÁCITA			
Ursa Swiss GmbH	Suiza	100,00%	100,00%	16	158	104	54		40		
SISTEMAS DE TUBERÍAS											
Uralita Sistemas de Tuberías, S.A.	Madrid	100,00%	100,00%	47.734	114.545	66.811	47.734	(2.577)			
Epe France, S.A.R.L.	Francia	100,00%	100,00%	1.633	1.799	166	1.633	146			
TEJAS											
Uralita Iberia, S.L.	Madrid	100,00%	100,00%	573	4.295	3.722	573	(924)			
Uralita Tejados, S.A.	Madrid	53,00%	53,00%	51.278	128.612	31.859	96.753	11.186			
Lusoceram Empreendimentos Cerámicos, S.A.	Portugal	99,97%	53,00%	7.417	30.954	24.060	6.894	484			
YESOS											
Yesos Ibéricos, S.A.	Madrid	59,31%	59,31%	25.752	220.062	62.952	157.110	46.376			
Episa, S.L.	Portugal	100,00%	60,94%	2	264	120	144	31			
Algiss Explotaciones Mineras, S.L.	Madrid	100,00%	59,35%	11.000	11.025	37	10.988	(12)			
OTRAS SOCIEDADES											
Uralita Holding BV.	Holanda	100,00%	100,00%	1.324	131.493	128.687	2.806	778			
Uralita B.V.	Holanda	100,00%	100,00%	1.136	125.722	124.435	1.287	61			
Fibrocementos NT, S.A.	Madrid	100,00%	100,00%	60.573	97.902	36.674	61.228	50.894			
Rocmat, E.U.R.L.	Francia	100,00%	100,00%	802	2.163	1.390	773	(642)			
Electroquímica Andaluza, S.A.	Madrid	75,49%	75,49%	0	0	5.705	(5.705)	(78)			
Cerámicas Sanitarias Reunidas, S.A.	Madrid	100,00%	100,00%	776	847	71	776	129			

Grupo Uralita Consolidado. Informe de Gestión

EJERCICIO 2006

1. RESULTADOS

El Grupo Uralita finalizó satisfactoriamente en 2006 la implantación de su Plan Estratégico 2004-2006, completando con éxito la desinversión de todos los negocios no estratégicos con la venta del Negocio de Cubiertas en enero de 2006, e incrementando el grado de eficiencia operativa de sus cuatro negocios estratégicos hasta niveles de referencia en los sectores en los que desarrollan su actividad. En este contexto, el Resultado del Ejercicio Atribuible ascendió a 47,3 millones de euros, un 34,4% superior al del año anterior, suponiendo un nuevo récord en la historia del Grupo Uralita.

La Cifra de Negocios consolidada ascendió a 1.005,2 millones de euros, representando las ventas fuera de España un 52%, siendo por primera vez superiores a las ventas nacionales. La evolución comparable con 2005 (eliminando las ventas de negocios no estratégicos desinvertidos), muestra un incremento del 11,4%. En términos generales, los mercados en los que el Grupo desarrolla su actividad mostraron un comportamiento positivo: España volvió a batir un récord en Obra Nueva con 815.000 viviendas iniciadas (un 11,7% superior a la cifra del año anterior), Alemania comenzó la tan esperada recuperación del mercado de construcción con un incremento del 6%, mientras que otros mercados del centro y este de Europa siguieron mostrando síntomas de fortaleza. Cabe destacar por su evolución negativa, al mercado de edificación portugués, que en 2006 cayó un 5,7% con respecto a 2005.

El Grupo consiguió un EBITDA de 178,2 millones de euros, cifra un 18,4% superior a la de 2005, a pesar del menor perímetro. Eliminando el efecto de los negocios desinvertidos, el EBITDA de 2006 creció un 39,6% con respecto a 2005. El margen de EBITDA ascendió al 17,7%, +4,1% puntos porcentuales (p.p.) superior a 2005. Este incremento se produjo por la mejora de la rentabilidad de los negocios estratégicos (+3,6 p.p.) y por la salida del Grupo de negocios no estratégicos (+0,5 p.p.), en general menos rentables.

El Resultado del Ejercicio se incrementó hasta 70,6 millones de euros, un 31,7% superior al de 2005, a pesar del menor perímetro. El margen de Resultado del Ejercicio sobre ventas se incrementó hasta un 7,0%, mejorando significativamente el de 2005 y colocando al Grupo en niveles de referencia de rentabilidad en su sector.

El endeudamiento neto del Grupo disminuyó a lo largo de 2006 en 36 millones de euros, hasta los 104 millones de euros.

2. RESULTADOS POR NEGOCIOS

El negocio de Aislantes tuvo una positiva coyuntura externa para el desarrollo de su actividad, debido fundamentalmente a la fuerte demanda de productos aislantes en el Centro y Este de Europa, que abocó a un desajuste oferta / demanda en el negocio de Lana de Vidrio que permitió al Grupo trasladar al cliente final el incremento de coste de las materias primas, y que también afectó positivamente al negocio de XPS. En este contexto, las

ventas del negocio de Aislantes en 2006 fueron de 495,9 millones de euros, un 12,7% superiores a las de 2005.

El EBITDA del negocio de Aislantes en 2006 fue de 87,4 millones de euros, un 57,8% superior al de 2005. Esta mejoría viene explicada por el aumento de ventas comentado y por la captura de los ahorros derivados de las medidas de reestructuración de costes industriales, logísticos y de estructura acometidas en 2005 y 2006.

El negocio de Yesos facturó en 2006 un importe de 234,4 millones de euros, un 17,4% superior al del año 2005, gracias al continuo aumento de la penetración de la Placa de Yeso y un mayor esfuerzo comercial en la oferta de productos de mayor valor añadido a nuestros clientes de Yeso en Polvo. El EBITDA del negocio fue de 69,1 millones de euros, un 18,1% superior al de 2005, explicado por las mayores ventas, las medidas de mejora de la productividad en fábricas y la aplicación de programas de reducción de costes acometidos en los últimos dos años.

El negocio de Tejas tuvo unas ventas en 2006 de 102,9 millones de euros, un 44,1% inferiores a las del año 2005 debido fundamentalmente a la desinversión de activos no estratégicos. A perímetro constante, las ventas cayeron un 2,7% con respecto al año anterior, explicado por la débil demanda del mercado portugués, no compensada por la actividad del mercado español. El EBITDA ascendió a 17,0 millones de euros, un 28,2% inferior al de 2005, pero un 9,7% superior si consideramos un perímetro constante. El aumento de la rentabilidad se debió a una mayor utilización de las fábricas en España y al esfuerzo de reducción de costes de estructura.

El negocio de Tuberías ha mostrado una mejora de desempeño con respecto al año anterior gracias al

giro estratégico implantado en 2005 y ejecutado a lo largo de 2006. Las ventas aumentaron un 3,0% con respecto a 2005 hasta los 168,6 millones de euros (un 9,6% a perímetro constante), gracias a un aumento del volumen de tuberías vendidas dentro de la nueva estrategia comercial del negocio. La positiva evolución de las ventas permitió repercutir parcialmente en los precios de venta el incremento del coste de la resina de PVC experimentada en años anteriores. El EBITDA en 2006 ascendió a 11,0 millones de euros, con un aumento de 4,1 puntos porcentuales en términos de margen sobre ventas con respecto al año anterior. Esta mejora de la rentabilidad se debió a los menores costes de producción derivados de la especialización fabril, a un mayor grado de utilización de fábricas y a una fuerte reducción de los gastos comerciales y de estructura.

3. INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

Durante el ejercicio 2006 el Grupo ha dedicado un importe de 0,7 millones de euros a proyectos de Investigación y Desarrollo.

4. 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.

5. AUTOCARTERA

A 31 de diciembre de 2006 no existen acciones de la sociedad dominante en autocartera ni se han

producido transacciones relativas a dichas acciones en el ejercicio 2006.

6. HECHOS POSTERIORES

No se han producido hechos posteriores significativos desde la fecha de las cuentas anuales hasta la fecha de su formulación.

7. EVOLUCIÓN FUTURA

En base a las proyecciones del Plan Estratégico, la Dirección del Grupo estima una evolución favorable de su actividad en los próximos años.

Grupo Uralita Consolidado

RESUMEN DE DATOS FINANCIEROS

MILES DE EUROS	2006	%	2005	%	2004	%
RESULTADOS						
Ventas netas	1.005.203	100,0	1.104.610	100,0	1.314.087	100,0
Margen bruto	627.279	62,4	659.318	59,7	764.499	58,2
EBITDA	178.169	17,7	150.516	13,6	189.708	14,4
EBIT	135.961	13,5	87.581	7,9	111.532	8,5
B.A.I.	121.683		75.883		90.875	
Beneficio del ejercicio	70.590		53.576		60.797	
Beneficio participado por el Grupo	47.294		35.184		45.231	
BALANCE						
Inmovilizado material	445.636		433.051		584.188	
Inmovilizado financiero	3.068		1.823		3.701	
Otros activos	185.521		256.361		180.625	
Circulante neto	156.892		97.835		297.747	
Total inversión	791.117		789.070		1.066.261	
Fondos propios	399.503		374.903		366.653	
Socios externos	111.811		97.614		98.234	
Otros fondos	175.698		176.416		309.339	
Endeudamiento neto	104.105		140.137		292.035	
Total recursos	791.117		789.070		1.066.261	
Capital empleado	615.419		612.654		756.922	
Circulante con terceros						
• Importe	114.311		31.331		72.356	
• % sobre ventas netas	11,4		2,8		5,5	
RATIOS						
Beneficio por acción, euros	0,24		0,18		0,23	
R.O.C.E.	22,0%		14,2%		14,8%	
R.O.I.C.	12,0%		6,5%		7,1%	
Cobertura de intereses	13,2		10,6		5,4	
Rotación de activos	1,6		1,8		1,7	
Apalancamiento	26,1%		37,4%		79,6%	
Ratio corriente	0,9		0,9		1,0	



Mejía Lequerica, 10 - 28004 Madrid (España)
www.uralita.com