



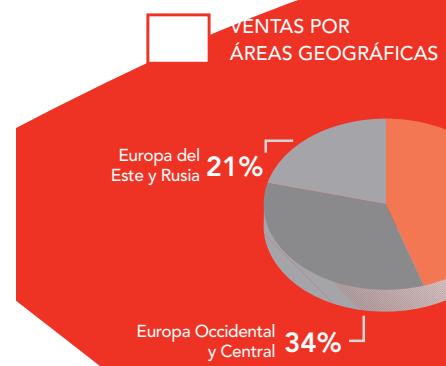
Informe
Anual



uralita

2008

Datos relevantes



CIFRAS CLAVE

Ventas Totales⁽¹⁾ (millones de euros)
Ventas fuera de España (%)

EBITDA total⁽¹⁾ (millones de euros)
Margen sobre Ventas (%)

Resultado neto atribuido a la sociedad dominante (millones de euros)
Resultado neto por acción (euros/acción)

ROIC⁽²⁾

Deuda neta a fin de año (millones de euros)
Pagos por inmovilizado material (millones de euros)

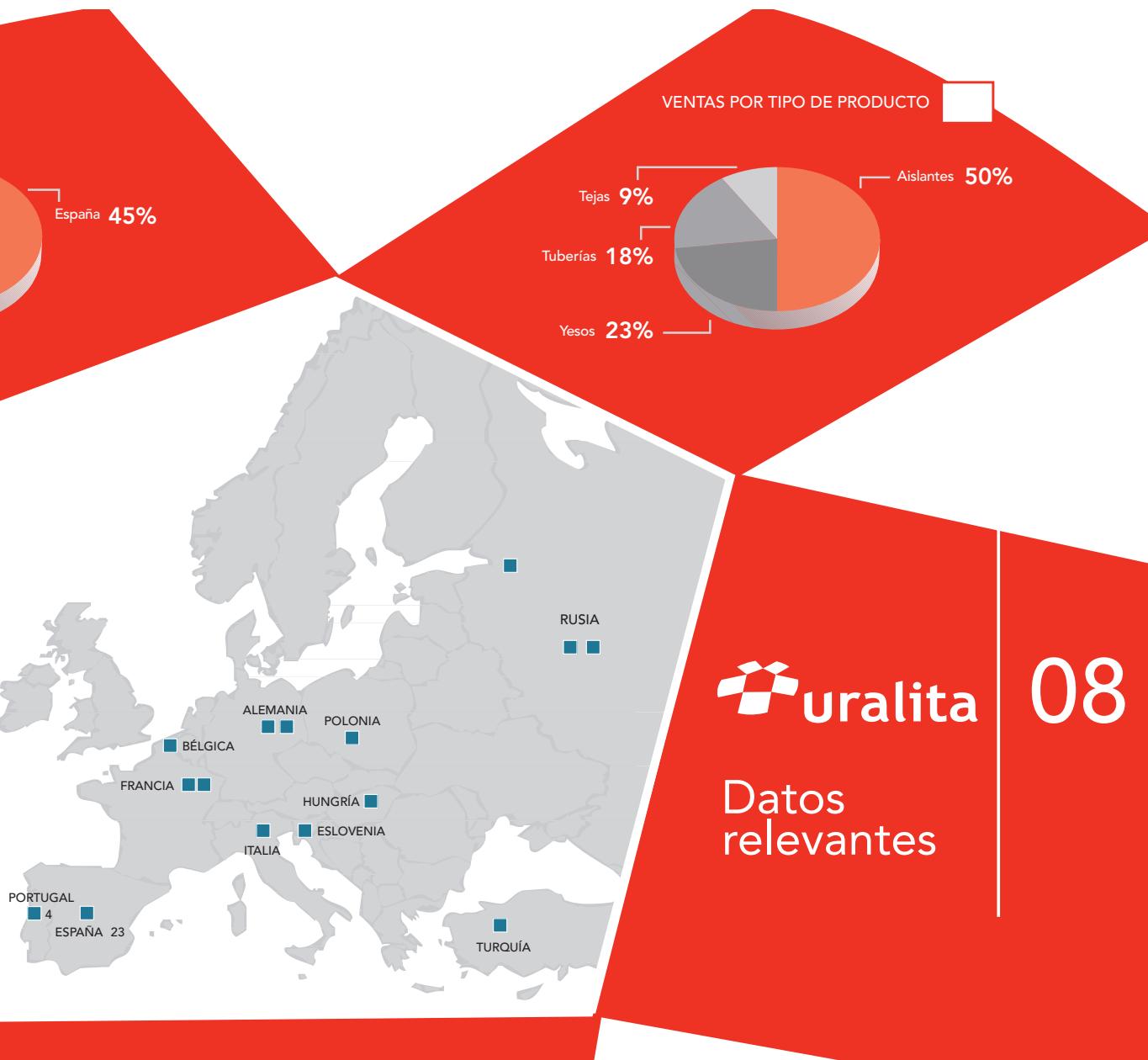
Dividendos devengados (euros/acción)

Plantilla a fin de año

(1) Incluye en 2005 ventas y EBITDA de negocios desinvertidos.

(2) ROIC = NOPLAT/Capital empleado medio.

(3) Sujeto a aprobación de la Junta General.



2005	2006	2007	2008
1.104,6 49,0%	1.005,2 52,0%	1.094,9 53,0%	1.007,0 55,2%
150,5 13,6%	178,2 17,7%	224,0 20,5%	162,4 16,1%
35,2 0,18	47,3 0,24	85,4 0,43	40,3 0,20
6,5%	12,0%	15,5%	10,6%
140,1	104,1	136,6	243,9
81,7	55,8	71,8	138,2
0,11	0,24	0,43	0,10 ⁽³⁾
4.340	3.866	4.059	4.006

 uralita 08

Datos relevantes

POSICIONAMIENTO DE MERCADO

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

Índice



CARTA DEL PRESIDENTE	3
ÓRGANOS DE GOBIERNO DE URALITA	7
• Consejo de Administración	8
• Comité de Dirección	10
URALITA EN 2008	11
• Resultados financieros	12
• Uralita en bolsa	14
INFORME DE GESTIÓN DE LOS NEGOCIOS	17
• El Grupo Uralita	18
• Aislantes	20
• Yesos	24
• Tejas	28
• Tuberías	32
RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA Y GOBIERNO CORPORATIVO^(*)	37
• Resumen del informe de Responsabilidad Social Corporativa	38
• Avances en Gobierno Corporativo	39
INFORMACIÓN FINANCIERA^(*)	41

(*) Las cuentas anuales consolidadas, así como los informes completos de Gobierno Corporativo y Responsabilidad Social Corporativa están disponibles en la página web de Uralita www.uralita.com. Versiones impresas de estos documentos pueden ser solicitadas al Área de Relación con Inversores en UralitaIR@uralita.com o en el teléfono 91 594 90 03.

Carta del Presidente

Señoras y señores accionistas,

El ejercicio 2008 estuvo marcado por una coyuntura económica adversa que afectó particularmente al sector de construcción. En este difícil contexto, Uralita alcanzó un beneficio neto atribuible de 40,3 millones de euros, cifra que hubiese sido significativamente mayor en caso de no haber realizado un número relevante de provisiones necesarias para acometer las acciones que permitan al grupo mantener su rentabilidad y salir reforzado en el futuro.

Los resultados conseguidos y la posición financiera de Uralita, nos permiten mantener nuestra política de retribución al accionista con el pago de un dividendo de 0,10 euros por acción.

CONTEXTO DE MERCADO Y LÍNEAS DE ACTUACIÓN DURANTE 2008

El año 2008 estuvo marcado por el repunte de una fuerte crisis financiera y económica internacional, cuyos efectos se hicieron sentir con más intensidad en el segundo semestre del año. Esta crisis ha rebajado las expectativas de crecimiento empresariales, afectando de manera particular al sector de construcción.

El impacto fue variado en las diferentes regiones en las que opera Uralita. En España, mercado en el que Uralita obtiene menos del 45% de sus ventas y donde ya anticipábamos una reducción de actividad, ésta se produjo con mayor rapidez y profundidad de lo esperado. En Europa Occidental los niveles de actividad se mantuvieron estables o con



ligeras caídas, mientras que en Europa del Este la crisis financiera produjo una reducción de la actividad frente a la fortaleza del año anterior.

Pese a la coyuntura actual, seguimos confiando en los fundamentos del negocio y su potencial de crecimiento rentable a medio y largo plazo:

- Por una parte, las iniciativas regulatorias orientadas a la mejora de eficiencia energética y del confort en las viviendas supondrán un impulso para la demanda de aislantes y de placa de yeso, Pladur®, en el futuro.
- Por otra parte, la progresiva recuperación financiera global llevará a una mejoría de actividad en los países emergentes, donde Uralita tiene una presencia significativa y donde recientemente se ha reforzado con la adquisición de un negocio de aislantes en Turquía.
- Por último, el posicionamiento de liderazgo de los negocios de Uralita nos hace ser opti-

mistas respecto a su fortaleza ante una situación de menor demanda y a que saldrán reforzados de la crisis.

No obstante, a corto plazo hemos decidido ejecutar un programa de mejora para adecuarnos al nuevo contexto de mercado y asegurar la generación de caja. El programa, que se inició en 2008 y cuya implantación continuará en 2009, cuenta con cuatro ejes de actuación:

- Reestructuración industrial, con el objetivo de adaptar nuestra capacidad productiva a la previsible menor demanda.
- Reducción de gastos fijos, enfocado en la consecución de importantes ahorros en actividades de administración y soporte y contratación de servicios externos.
- Revisión de inversiones, retrasando aquellos proyectos con potencial a medio plazo, pero que se ven afectados por la contracción de la demanda a corto plazo.
- Optimización del capital circulante, enfocado en un control estricto de existencias.

RESULTADOS FINANCIEROS

En este difícil contexto, Uralita consiguió en 2008 unas ventas de 1.007 millones de euros, con reducción de actividad en todos los negocios frente a las elevadas ventas conseguidas en 2007. En los negocios con ventas fundamentalmente en España, Yesos, Tejas y Tuberías, la reducción de ventas fue menor que la caída del sector gracias a la menor dependencia de obra nueva residencial y a las posiciones de liderazgo de nuestros productos. Por su parte, las ventas del negocio de aislantes se redujeron por la menor actividad y el ajuste de precios en Europa del Este, frente a los resultados récord de 2007, y por la depreciación de las divisas de

algunos países en los que Uralita opera como Reino Unido, Turquía, Rusia o Polonia.

La caída de ventas llevó a una reducción del resultado bruto de explotación, EBITDA, hasta 162 millones de euros. Es importante destacar que la apuesta decidida de Uralita por la diversificación internacional hizo que en 2008 el 59% del EBITDA proviniera de fuera de España.

El Resultado Neto atribuible de 2008 de Uralita fue de 40,3 millones de euros. Siguiendo criterios de prudencia y con el objetivo de preparar al grupo ante un contexto más complejo en 2009, Uralita decidió dotar provisiones por más de 20 millones de euros. Sin estas provisiones, y excluyendo las diferencias negativas de cambio no recurrentes producidas por la devolución de divisas en el último trimestre, el Resultado Neto Atribuible habría sido de 60,0 millones de euros.

Finalmente, la deuda financiera a final de año ascendió a 244 millones de euros. Durante 2008, Uralita siguió gestionando eficazmente su deuda (ratio Deuda/EBITDA de 1,5 veces) a pesar de los pagos significativos, muchos de ellos no recurrentes, de 2008: dividendo con 100% pay-out, adquisición en Turquía, etc.

EVOLUCIÓN DE LA ACCIÓN Y RETRIBUCIÓN AL ACCIONISTA

En un mercado bursátil bajista tanto en España como en las principales plazas internacionales, la acción de Uralita cerró el ejercicio 2008 con una cotización de 4,24 euros. Esto supuso una reducción del 29% respecto al cierre de 2007, caída menor que la del IBEX, que fue del 39% en el mismo periodo.

Los resultados de 2008 y la posición financiera de Uralita, nos permiten mantener la política de pago de dividendos. Aunque nuestro compromiso es aplicar un "pay-out" del 30-40%,

debido al menor resultado por las provisiones realizadas, hemos decidido aplicar un "pay-out" del 50% lo que implica un dividendo de 0,10 euros por acción.

OBJETIVOS PARA 2009

2009 se presenta como un año complejo y con elevada incertidumbre, caracterizado por una menor actividad de construcción en España y en otros países. Como les he comentado, estamos ejecutando un ambicioso programa de reducción de costes y de mejora del flujo de caja que esperamos nos permita mantener los

niveles de rentabilidad pese a la caída de volumen de actividad que anticipamos.

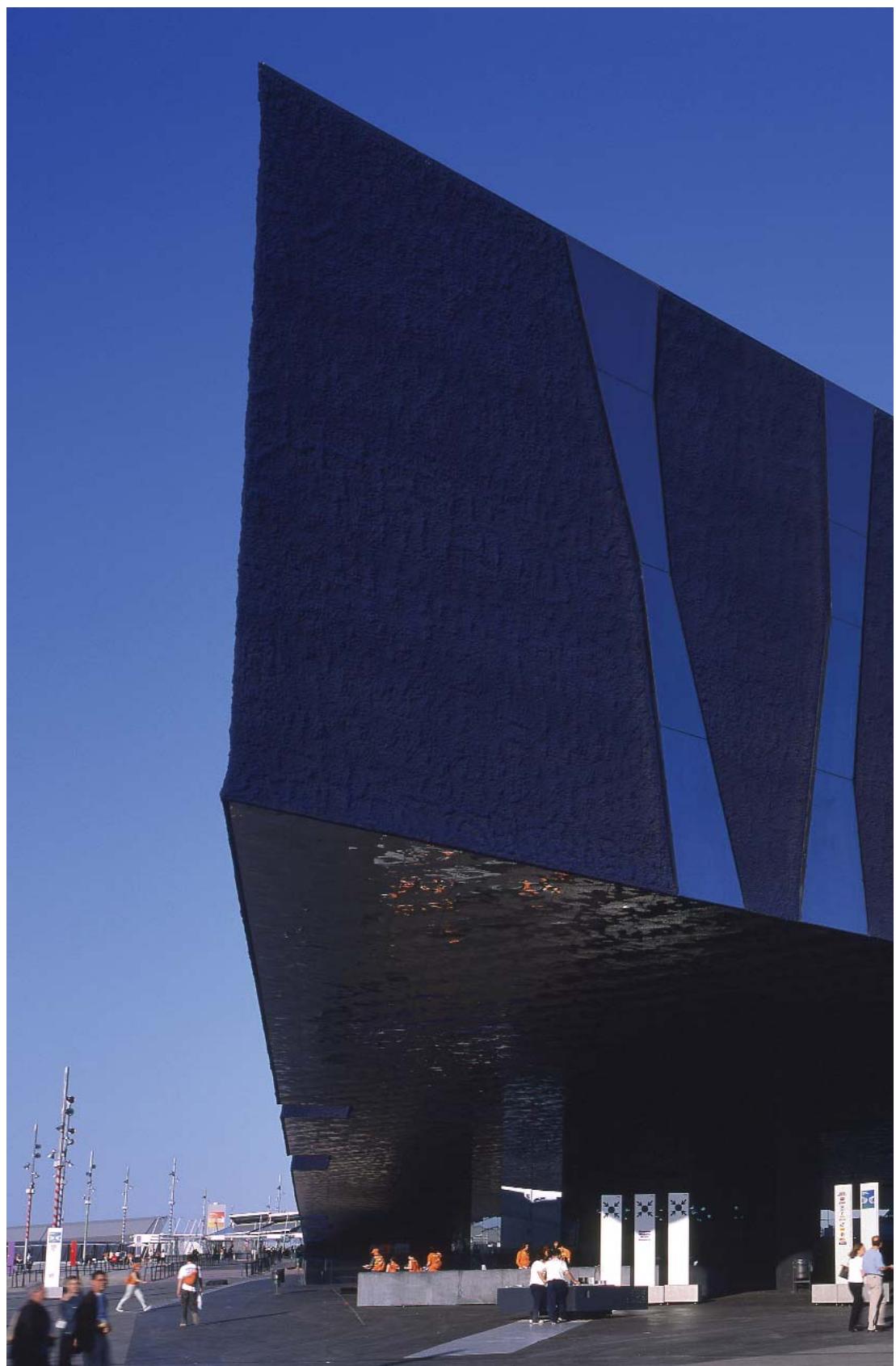
Nuestro objetivo es asegurar el máximo nivel de eficiencia en nuestro grupo para asegurar que estamos preparados para superar los tiempos difíciles actuales y poder aprovechar en su plenitud la esperada recuperación de la demanda.

Por último, quiero agradecerles la confianza que siguen depositando en nosotros y reiterarles nuestro firme compromiso de seguir generando valor para nuestros accionistas.



Javier Serratosa Luján

PRESIDENTE DE URALITA



Órganos de Gobierno de Uralita

Consejo de Administración

Comité de Dirección

Consejo de Administración



PRESIDENTE

D. Javier Serratosa Luján



CONSEJEROS EXTERNOS DOMINICALES

D. Gonzalo Serratosa Luján

(en representación
de Nefinsa, S.A.)



D. Julio Fermoso García

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



**D. José Antonio
Carrascosa Ruiz**
(en representación
de Nefinsa, S.A.)



**D. José Manuel
Sánchez Rojas**

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



D. Javier González Ochoa
(en representación
de Nefinsa, S.A.)



CONSEJEROS EXTERNOS INDEPENDIENTES

Dña. María Teresa Pulido Mendoza



D. Juan José Nieto Bueso



Dña. Mónica Vidal Sanz



CONSEJEROS EJECUTIVOS

D. Jorge Alarcón Alejandre



D. José Ignacio Olleros Piñero



D. Álvaro Rodríguez-Solano Romero



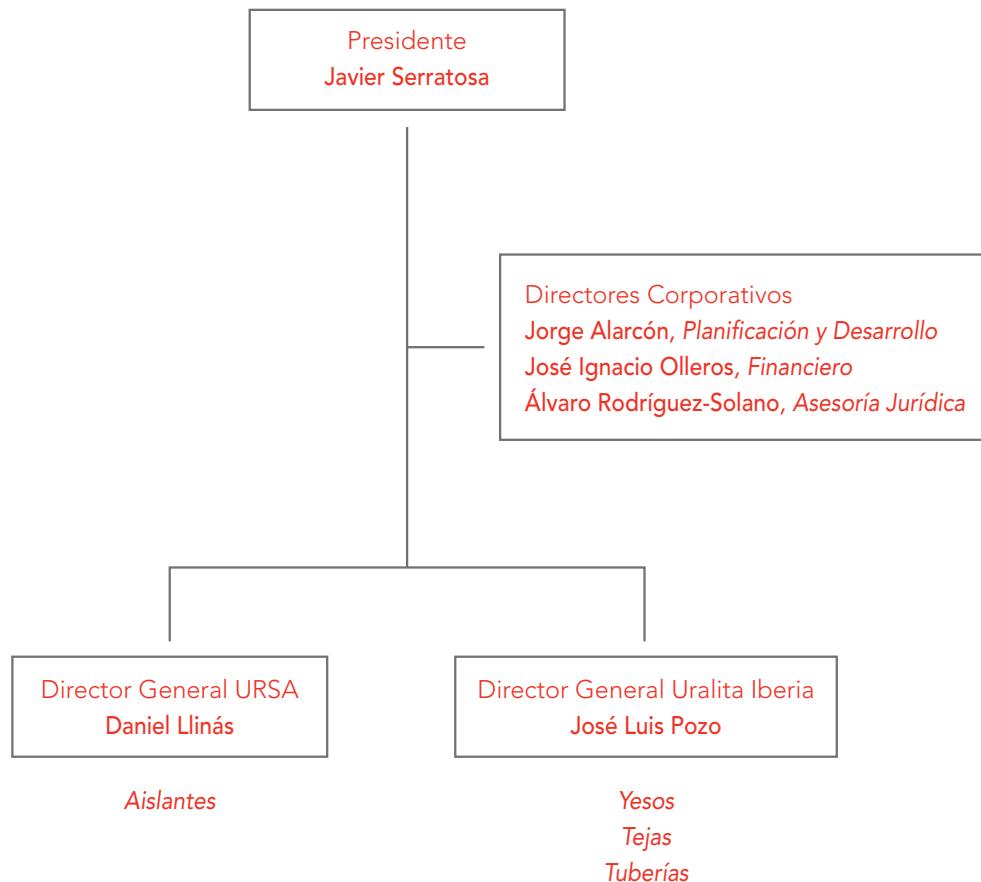
Comité de Auditoría

Consejeros	Cargo	Tipología
D. Juan José Nieto Bueso	Presidente	Consejero Externo Independiente
Atalaya Inversiones, S.R.L.	Vocal	Consejero Externo Dominical
D. José Antonio Carrascosa Ruiz	Vocal	Consejero Externo Dominical

Comisión de Retribuciones y Nombramientos

Consejeros	Cargo	Tipología
D. María Teresa Pulido Mendoza.	Presidente	Consejero Externo Independiente
Caja de Ahorros de Salamanca y Soria	Vocal	Consejero Externo Dominical
D. Javier González Ochoa	Vocal	Consejero Externo Dominical

Comité de Dirección



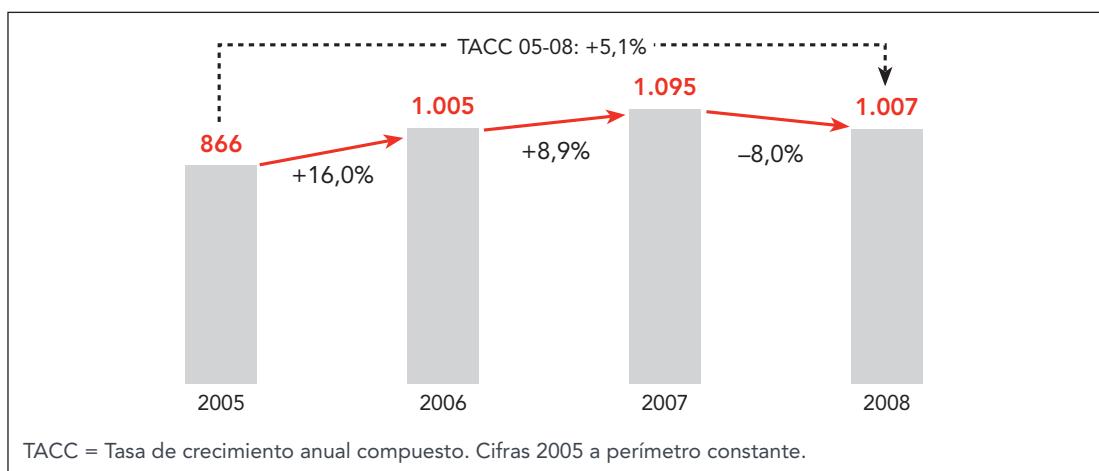
Uralita en 2008

Resultados financieros

Uralita en bolsa

Resultados financieros

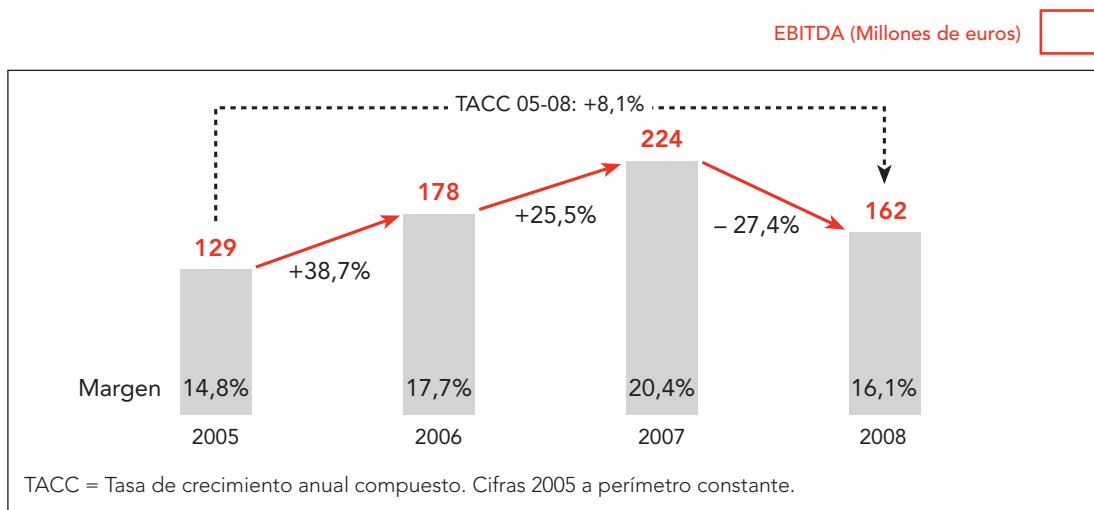
VENTAS (Millones de euros)



Las ventas de 2008 ascendieron a 1.007,0 millones de euros, cifra un 8,0% inferior a la de 2007, que fue un ejercicio de ventas muy elevadas.

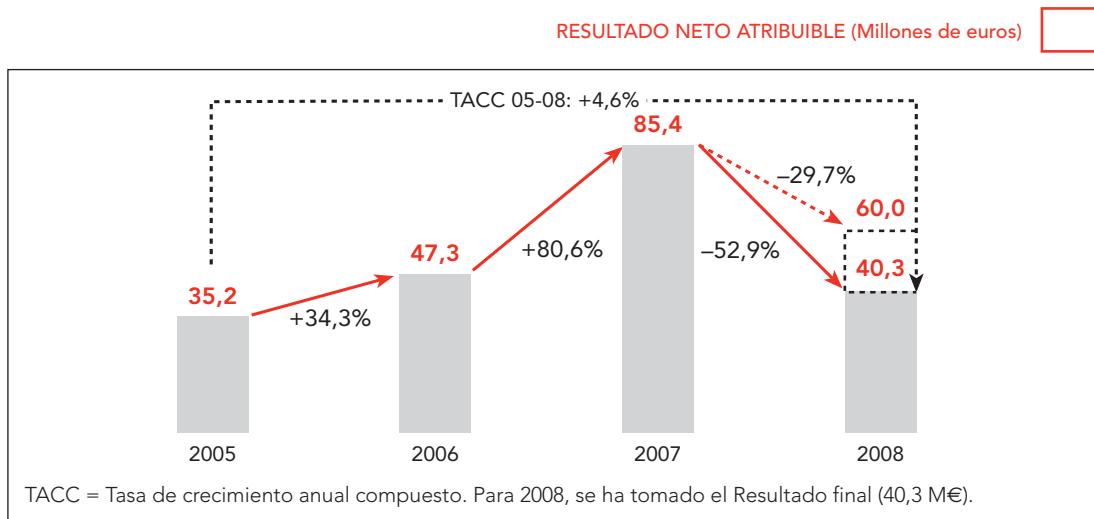
Los ingresos del negocio de Aislantes, el de mayores ventas del grupo, se vieron afectados fundamentalmente por la menor actividad y el ajuste de precios en Europa del Este, frente a un extraordinario 2007, y por la depreciación de las divisas de algunos países en los que Uralita opera.

De los negocios con ventas fundamentalmente en España, Yesos, Tuberías y Tejas, fue éste último el que más redujo sus ventas por su mayor exposición al segmento de obra nueva residencial. Los otros dos negocios, Yesos y Tuberías, experimentaron una reducción de ventas menor que el sector gracias a la menor dependencia de obra nueva residencial y a las posiciones de liderazgo de nuestros productos.



En este contexto, Uralita consiguió un EBITDA de 162,4 millones de euros con un margen sobre ventas del 16,1%. Las principales causas de la reducción fueron, además de la caída de ventas mencionada, el incremento de coste de

materias primas que no pudo ser trasladado vía precios al cliente final, la menor demanda en negocios con elevados costes fijos y el mencionado efecto de devaluación de algunas divisas en mercados relevantes.



El Resultado Neto Atribuible recurrente ascendió a 60,0 millones de euros. Siguiendo criterios de prudencia, Uralita procedió a dotar provisiones para acometer la reorganización industrial y la optimización de funciones de apoyo. Este efecto, junto con las diferencias negativas de cambio, redujo finalmente el Resultado Neto Atribuible a 40,3 millones de euros. Incluso a

pesar de las provisiones realizadas, el Resultado neto atribuible se mantuvo a niveles similares a los del periodo 2004-2006.

Por último, la deuda financiera neta de Uralita al cierre de 2008 fue de 243,9 millones de euros, lo que supone aproximadamente 1,5 veces el EBITDA de los últimos 12 meses.

Uralita en Bolsa

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

El capital social a 31 de diciembre del 2008 estaba compuesto por 197.499.807 acciones de 0,72 euros de nominal cada una.

La capitalización bursátil de Uralita a 31 de diciembre de 2008 era de 838 millones de euros.

La acción de Uralita experimentó en el ejercicio 2008 una pérdida de valor del 29,3% con respecto al año anterior, caída menor que la del índice de referencia del mercado español, el IBEX-35, que perdió un 39,4% en el mismo periodo. A 31 de diciembre de 2008 la acción se situó en 4,24 euros.

EVOLUCIÓN DE LA ACCIÓN COMPARADA CON EL IBEX 35

EVOLUCIÓN DE LA ACCIÓN COMPARADA CON EL IBEX 35 DESDE EL AÑO 2004



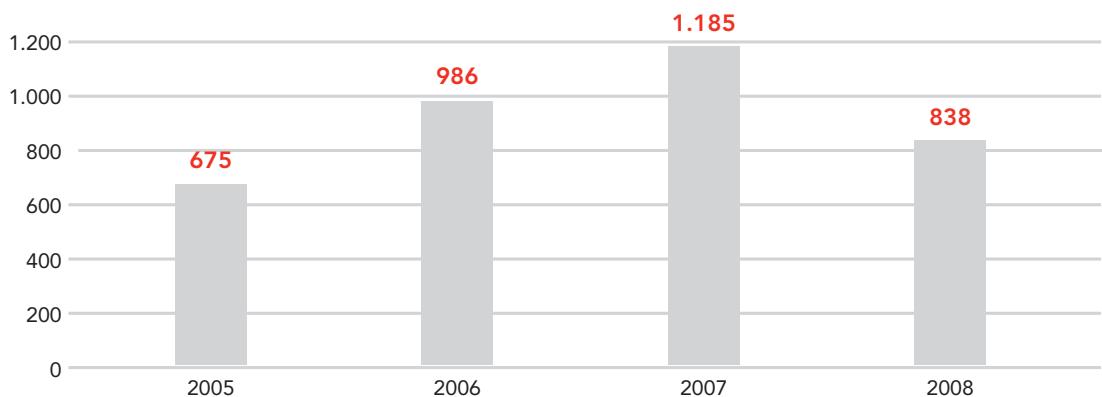
DETALLE DE COTIZACIONES MÁXIMAS, MÍNIMAS Y CIERRE ANUAL

Tabla de cotizaciones (Euros por acción)	Máx.	Mín.	Cierre
2003	2,49	1,66	2,46
2004	3,73	2,44	3,73
2005	4,70	3,42	3,42
2006	5,23	3,35	4,99
2007	7,11	5,02	6,00
2008 1 ^{er} T.	5,90	4,78	5,56
2008 2 ^{do} T.	6,30	5,52	5,57
2008 3 ^{er} T.	5,80	4,68	5,35
2008 4 ^{to} T.	5,34	4,10	4,24



EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LA CAPITALIZACIÓN

CAPITALIZACIÓN BURSÁTIL A 31 DE DICIEMBRE (Millones de euros)



PRINCIPALES ACCIONISTAS

El accionariado de Uralita está compuesto por tres accionistas principales tal y como se detalla en el siguiente cuadro:

Nombre o denominación social del accionista	Número de acciones directas	% Total sobre el capital social
Nefinsa, S.A.	156.149.272	79,06
Caja de Ahorros de Salamanca y Soria	9.946.090	5,04
Atalaya Inversiones, S.R.L.	9.874.990	5,00
Capital flotante	21.529.454	10,90

AUTOCARTERA Y PLANES DE OPCIONES SOBRE ACCIONES

A 31 de diciembre de 2008 la autocartera de la sociedad dominante era de 3.845.236 acciones, equivalente a un 1,9% del capital social.

A cierre 2008, Uralita contaba con un plan de remuneración para sus directivos ligados a acciones, el cual ha sido cancelado posteriormente.

RETRIBUCIÓN AL ACCIONISTA

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

Debido al menor resultado obtenido en 2008 por las provisiones realizadas, el Consejo de Administración ha aprobado un "pay out" del 50% sujeto a la aprobación de la Junta General. Esto supone la distribución, con cargo a los resultados de 2008, de un dividendo de 0,10 euros brutos por acción.

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

Informe de gestión de los negocios

El Grupo Uralita

Aislantes

Yesos

Tejas

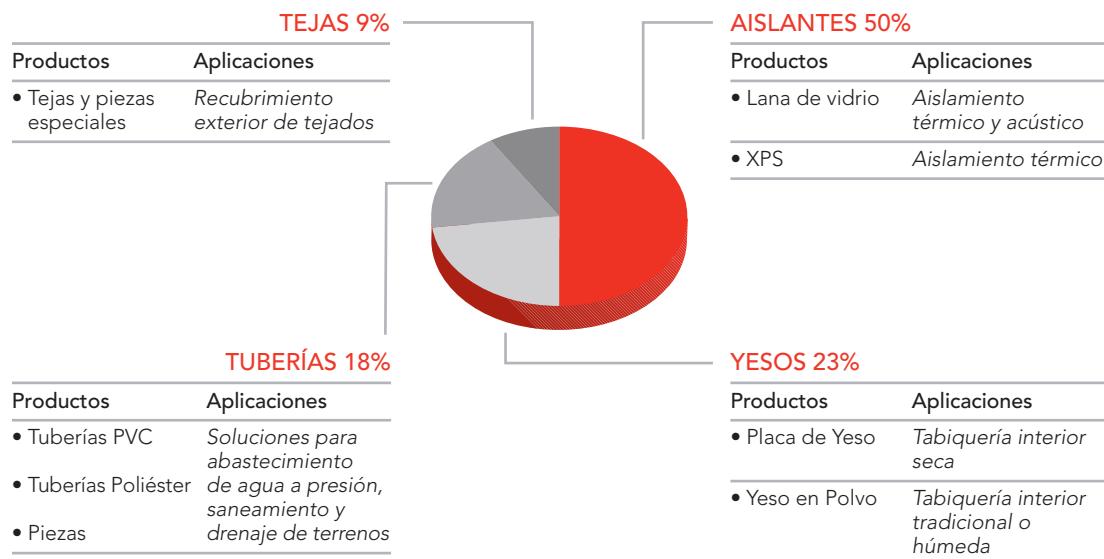
Tuberías

El Grupo Uralita

ACTIVIDAD POR NEGOCIOS

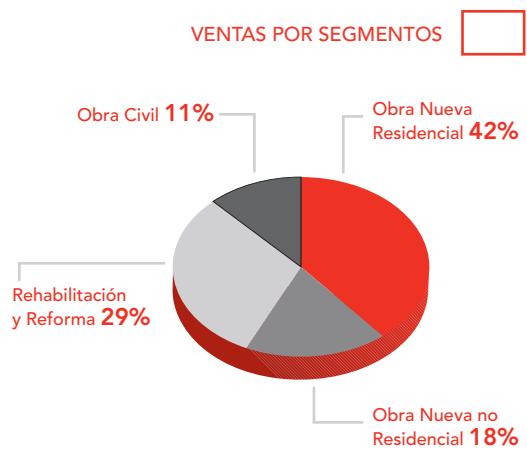
Uralita desarrolla su actividad en el sector de materiales de construcción a través de sus negocios de aislantes, yesos, tejas y tuberías, en los que cuenta con productos líderes.

VENTAS POR TIPO DE PRODUCTO Y APLICACIONES



ACTIVIDAD POR SEGMENTOS

Además del segmento de obra nueva residencial, donde realiza el 42% de sus ventas, Uralita está presente en los segmentos de obra nueva no residencial, reforma y obra civil, éste último especialmente a través del negocio de tuberías, que deberían tener un mejor comportamiento en el contexto actual.



ACTIVIDAD POR GEOGRAFÍAS

Uralita es un grupo diversificado geográficamente, con un 55% de las ventas realizadas fuera de España, principalmente en Europa Occidental, Europa del Este y Rusia. El negocio de aislantes es el que cuenta con un mayor grado de internacionalización, si bien los otros negocios también están presentes fuera de España, sobre todo en Portugal y Francia.

VENTAS POR ÁREAS GEOGRÁFICAS Y PERSPECTIVAS DE EVOLUCIÓN A FUTURO

Europa del Este y Rusia 21%

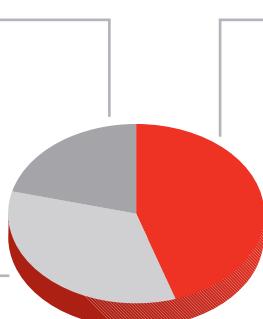
- Mercados en crecimiento impulsados por la demanda latente de viviendas y las mejoras progresivas de calidad en la construcción.
- Economías más afectadas por las coyunturas financieras.

España 45%

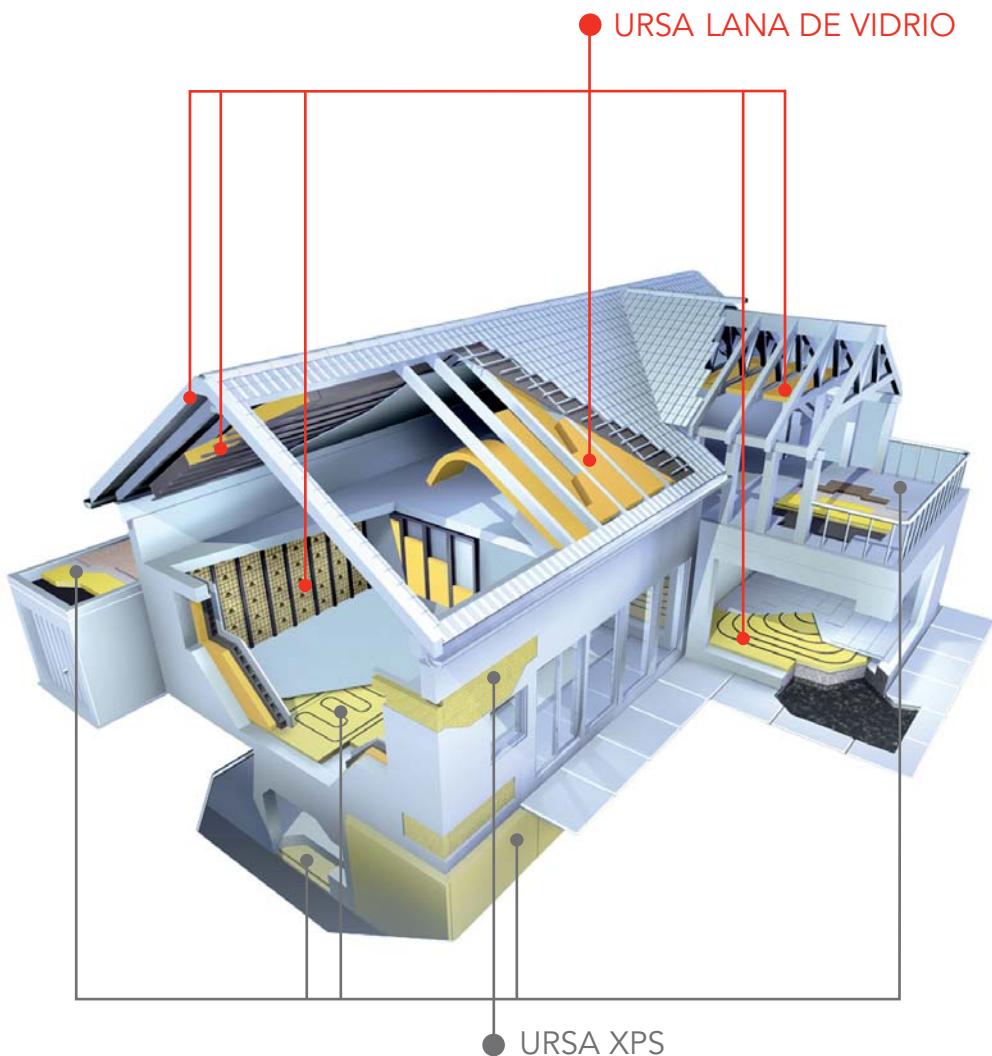
- Mercado con fuertes crecimientos en el pasado.
- Reducción del número de viviendas iniciadas en 2008 y 2009, lo que afectará al sector en el futuro.
- Previsión de crecimiento de actividad en obra civil y del segmento de reforma.

Europa Occidental y Central 34%

- Mercados en general maduros con mayor peso relativo de obra no residencial y de reforma.
- Entorno regulatorio positivo hacia la eficiencia energética, lo que llevará a una mayor demanda de aislantes.



Aislantes



DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD

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

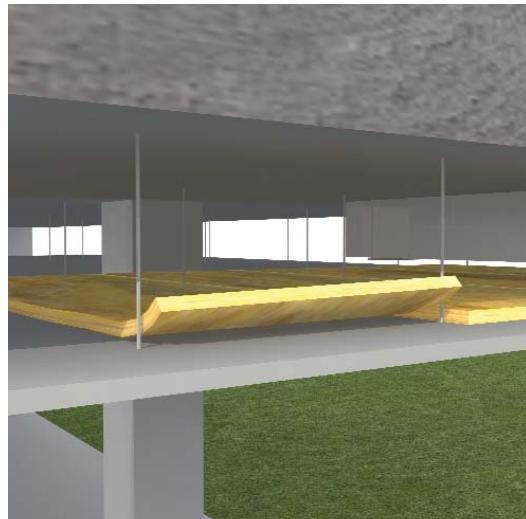
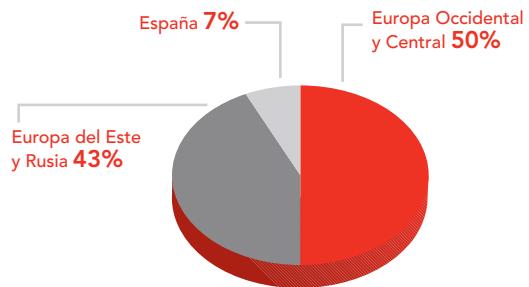
DESCRIPCIÓN BÁSICA DEL NEGOCIO

El mercado de productos aislantes en Europa está dividido en dos segmentos principales, según el origen de su materia prima:

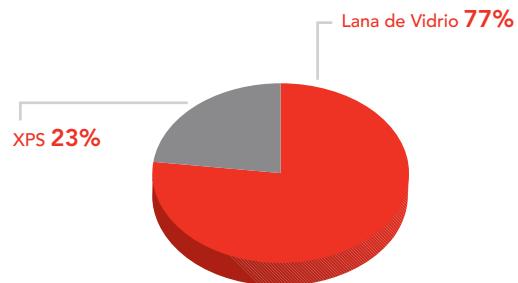
- Lanas minerales: compuesto fundamentalmente de productos aislantes de lana de vidrio y lana de roca. Las lanas minerales ofrecen aislamiento tanto térmico como acústico y suponen aproximadamente 2/3 del mercado total en volumen. Entre sus principales aplicaciones se encuentran los tejados, cubiertas, divisorias interiores, muros exteriores y fachadas.
- Plásticos espumados: poliestireno expandido (EPS), poliestireno extruido (XPS) y poliuretano/poliisocianurato (PUR/PIR). Suponen aproximadamente 1/3 del mercado en Europa. Este tipo de material ofrece aislamiento térmico únicamente, pero debido a su menor absorción de la humedad suelen ser usados en muros perimetrales, suelos y cubiertas.

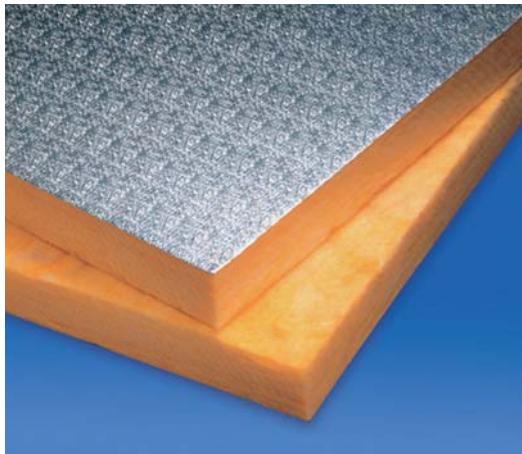
Si bien la demanda de productos aislantes está estrechamente ligada a la evolución del sector de la construcción, cabe esperar que la penetración del aislamiento en edificación aumente en el futuro. Dicho impulso vendrá motivado por ser el aislamiento la solución más eficaz para la mejora de la eficiencia energética y para reducir las emisiones de CO₂ en edificios, que representan el 40% del consumo energético en Europa.

VENTAS POR ZONA GEOGRÁFICA



VENTAS POR TIPO DE PRODUCTO





Producto	Principales competidores	Posición de Uralita
Lana de vidrio	Isover (St. Gobain) Knauf Insulation	Nº 2 Península Ibérica Nº 2 en Europa
XPS	Dow Chemical Basf	Nº 1 Península Ibérica Nº 2 en Europa

El mercado de lana de vidrio está concentrado en pocas compañías dados los elevados costes fijos e importantes barreras de entrada tecnológicas. En cambio, el mercado de plásticos espumados está más fragmentado y sin barreras de entrada relevantes, si bien esto puede variar según los requerimientos técnicos de cada país.

POSICIÓN COMPETITIVA DE URALITA

El portafolio de productos de Ursa® está compuesto de lana de vidrio (77% de las ventas en 2008) y de XPS (23%). Ursa® es el tercer fabricante europeo en el mercado de aislantes, siendo el número dos en cada uno de los negocios, lana de vidrio y XPS.

Ursa® tiene actualmente diez plantas de lana de vidrio y cinco de XPS, localizadas en España (2), Alemania (2), Francia (2), Bélgica, Italia, Rusia (3) Polonia, Eslovenia, Hungría y Turquía.

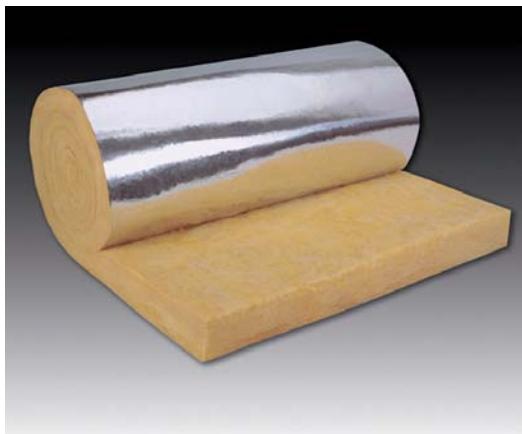
Está previsto que en el primer semestre de 2009 se cierre la fábrica de Hungría, la más pequeña del sistema.

EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO EN 2008

El negocio de aislantes de Uralita alcanzó unas ventas de 508,0 millones de euros, un 6,3% menor que en el año 2007, que fue récord histórico de ventas. Este resultado se consiguió en un contexto general de menor actividad de construcción, fundamentalmente explicado por la dificultad del acceso a financiación en toda Europa, especialmente en países de Europa del Este como Rusia y Ucrania, y por la caída de algunos mercados de construcción como España, Reino Unido, Irlanda y Repúblicas Bálticas. Adicionalmente, la fortaleza del euro frente a otras divisas en el último trimestre de 2008 supuso una penalización añadida a la cuenta de resultados del negocio.

El EBITDA fue de 88,6 millones de euros, un 32% inferior al excepcional 2007, principalmente por el menor volumen de actividad –con impacto principalmente en el volumen, si bien la dinámica competitiva de algunos mercados

Evolución de las cifras clave (millones de euros)	2005	2006	2007	2008
Ventas	440,0	495,9	542,4	508,0
EBITDA	55,4	87,4	130,4	88,6
Margen s/ventas	12,6%	17,6%	24,0%	17,4%
Plantilla a final de año	2.188	2.004	2.049	2.158



MAPA DE INSTALACIONES PRODUCTIVAS A 31 DICIEMBRE 2008

■ LANA DE VIDRIO

■ XPS

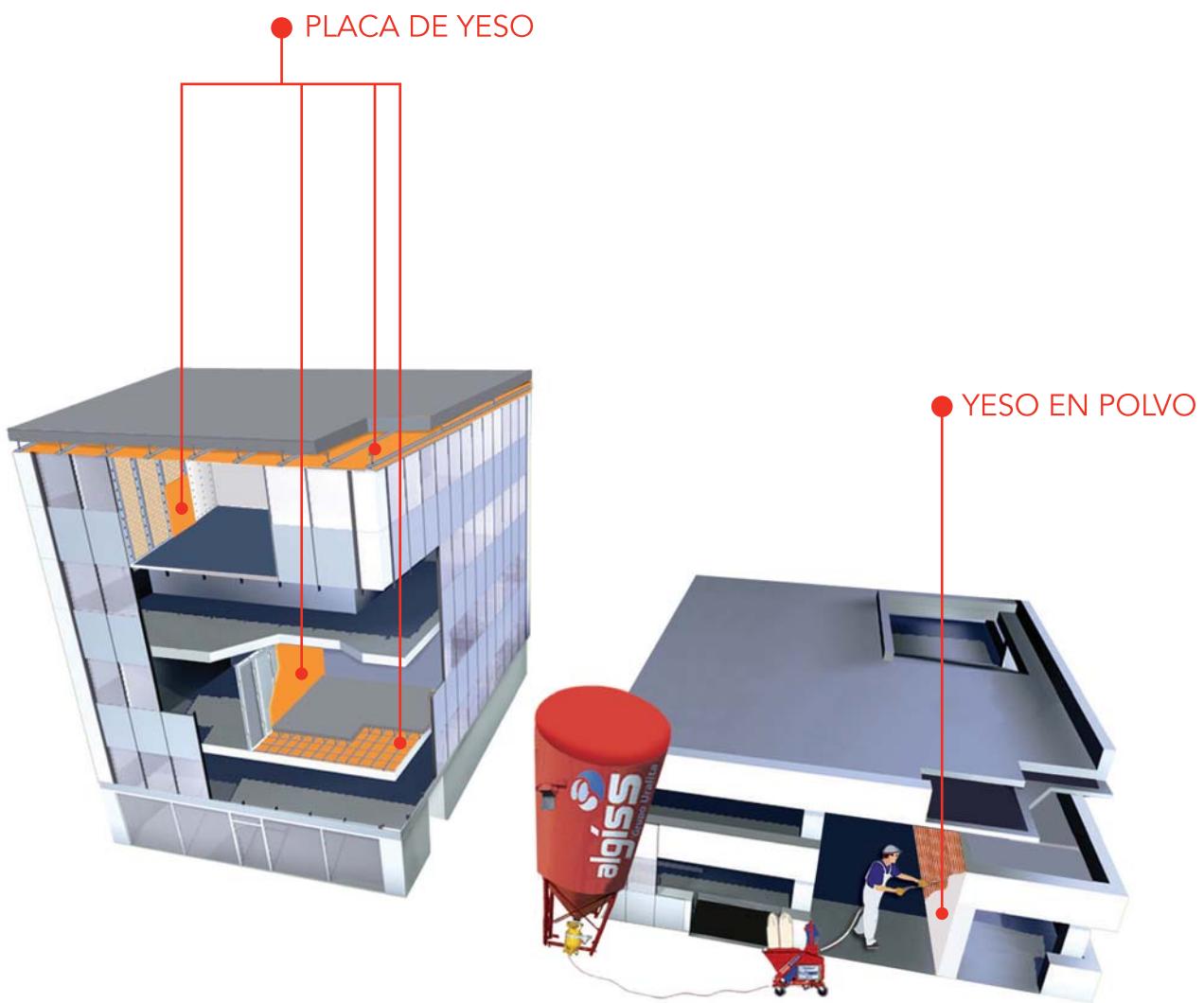


forzó a precios inferiores a los de 2007 – mayores costes de producción por la subida de la factura energética y un mayor peso de las ventas de aislante XPS, que históricamente ha tenido menor rentabilidad que el negocio de Lana de Vidrio.

Durante 2008, URSA trabajó en dos frentes: por una parte, continuó el desarrollo en mercados con potencial de crecimiento como el turco, donde adquirió y comenzó la integración del negocio de Lana de Vidrio de la empresa Özpor, que aporta no solo una fábrica próxima a Ankara sino una plataforma de crecimiento en el mercado turco y Oriente Medio. Por otra parte, para asegurar los niveles de rentabilidad del negocio en el corto plazo, Ursa lanzó un ambicioso plan de reducción de costes y de maximización del flujo de caja que se plasmó en una fuerte reducción del nivel de inversiones (tanto de crecimiento como de mantenimiento) y en un menor consumo de recursos de capital circulante.



Yesos



DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD

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

DESCRIPCIÓN BÁSICA DEL NEGOCIO

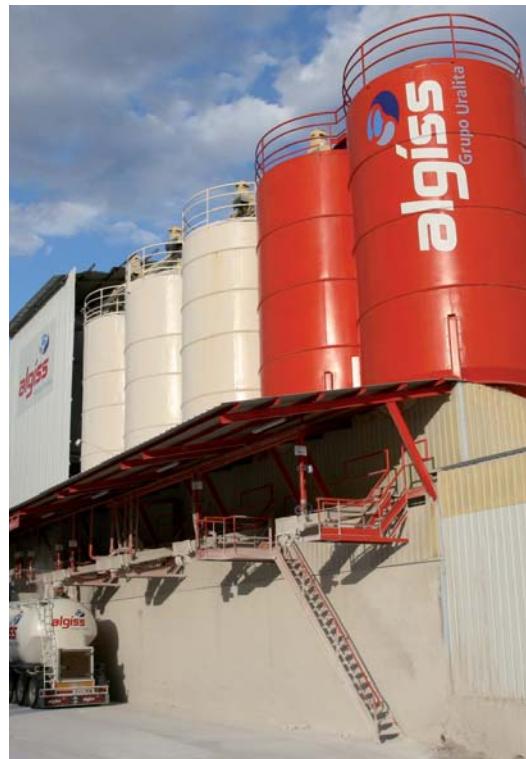
El mercado de soluciones de tabiquería interior para la edificación tuvo un tamaño en la Península Ibérica de aproximadamente 2.000 millones de euros en 2008. Dos son fundamentalmente los métodos constructivos empleados en este mercado:

- Tabiquería húmeda o tradicional: consiste en la construcción de tabiques con ladrillos o bloques de hormigón, para cuyo acabado es habitual emplear una capa de yeso en polvo que embellece el resultado final. Aproximadamente el 81% de las tabiquerías interiores en España se realizaron con este tipo de método en 2008.
- Tabiquería seca: consiste en la construcción de tabiques con placa de yeso atornillados a una estructura metálica que le proporcionan la consistencia necesaria. Generalmente, este



tipo de solución no precisa de acabados adicionales, al ser incorporados por la propia placa de yeso. La cuota de mercado en España de esta solución fue del 19% en 2008.

La cuota de mercado de tabiquería seca se ha incrementado sobre las soluciones húmedas en los últimos años debido a su menor tiempo de instalación y a sus mejores propiedades técnicas y estéticas.



El mercado de placa de yeso está muy concentrado debido a las elevadas barreras de entrada basadas en la tecnología y a las altas inversiones necesarias para desarrollar este negocio. Por otro lado, la industria de yeso en polvo está más fragmentada y cuenta con numerosos competidores a nivel local al no existir barreras de entrada significativas más allá de la disponibilidad del mineral de yeso.



POSICIÓN COMPETITIVA DE URALITA

Los sistemas constructivos Pladur® son líderes en el mercado ibérico, habiéndose convertido la marca Pladur® prácticamente en el genérico para denominar el producto de placa de yeso.

Esta fortaleza comercial, unida a una estrecha relación con los clientes, y un nivel de servicio excelente, conforma la principal ventaja competitiva del negocio.

MAPA DE INSTALACIONES PRODUCTIVAS A 31 DICIEMBRE 2008



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

La fabricación de Pladur® está actualmente concentrada en la fábrica de Valdemoro (Madrid), estando en construcción una nueva fábrica en Gelsa (Zaragoza). Los clientes de Algíss® son suministrados desde nuestras cinco fábricas en las provincias de Navarra, Gerona, Madrid, Alicante y Cuenca, a las que durante 2009 se incorporará una nueva fábrica en Martos, Jaén.

Producto	Principales competidores	Posición de Uralita
Placa de yeso	Placo (BPB) Knauf	Nº1 Península Ibérica
Yeso en polvo	Placo (BPB)	Nº2 Península Ibérica

Evolución de las cifras clave (millones de euros)	2005	2006	2007	2008
Ventas	199,6	234,4	246,3	230,6
EBITDA	58,5	69,1	67,4	57,4
Margen s/ventas	29,3%	29,5%	27,4%	24,9%
Plantilla a final de año	492	510	539	513

EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO EN 2008

El negocio de yesos alcanzó una ventas de 230,6 millones de euros con una reducción de un 6,4% frente a 2007, cifra menor que la caída de la actividad de construcción en España. El negocio de Pladur mantuvo su nivel de actividad creciendo ligeramente en exportación. Por su parte, el negocio de yeso en polvo, Algíss® se vio afectado por la caída de demanda, (aproximadamente un 25% en el conjunto del sector) debido a la menor actividad de edificación en España.

Por su parte, el EBITDA se redujo un 14,9%, afectado por el incremento de costes de energía y a la mayor competencia en el negocio de yeso en polvo.

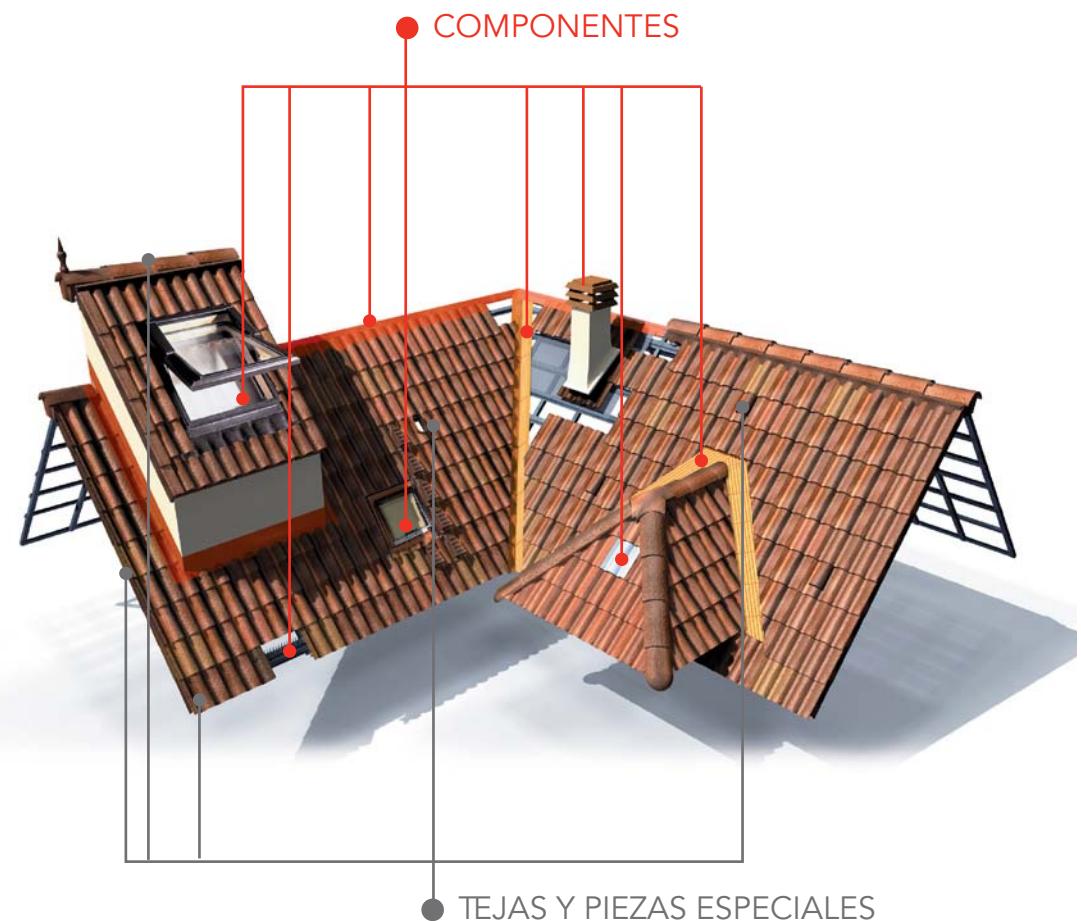
En este negocio, se están acometiendo acciones para adecuar la capacidad a la menor demanda y mejorar la eficiencia operativa.



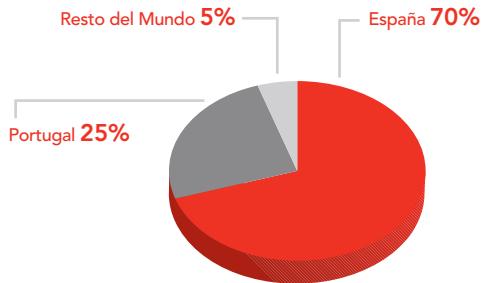
Tejas



COBERT
uralita



VENTAS POR ZONA GEOGRÁFICA



VENTAS POR TIPO DE PRODUCTO



DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD

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

DESCRIPCIÓN BÁSICA DEL NEGOCIO

Durante el año 2008 se construyeron en la Península Ibérica aproximadamente 55 millones de metros cuadrados de tejados, de los que el 28% correspondieron a cubiertas planas y el 72% a cubiertas inclinadas, en las que se emplean las tejas.

Hay dos tipos de tejas empleadas habitualmente en España y Portugal:

- Tejas cerámicas: conformadas con arcilla, prensada o extruida, sometidas posteriormente a procesos de secado y cocción en horno.

- Tejas de hormigón: conformadas mediante extrusión sobre un molde y compuestas de un mortero a base de granos minerales, cemento, pigmentos y agua.

Las tejas cerámicas presentan mejores características técnicas y estéticas, por lo que son muy valoradas en los mercados más desarrollados.

La industria de fabricación de tejas en la Península Ibérica está bastante fragmentada, al contar con más de 20 competidores, si bien los cinco mayores productores representan más del 70% de la oferta.

POSICIÓN COMPETITIVA DE URALITA

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

La oferta de una amplia gama de tejas bajo las marcas Cobert® y Cerámica Collado® supone una de sus mayores ventajas competitivas, así como la estrecha relación con el canal.

Producto	Principales competidores	Posición de Uralita
Tejas y piezas	Cerámica La Escandella Cerámicas F.R. Borja Coelho da Silva Cerámica La Oliva	Nº1 Península Ibérica

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

En el actual contexto de menor actividad de edificación, Uralita está adaptando su capacidad productiva en España, teniendo previsto el cierre de 4 fábricas durante el primer semestre de 2009. En Portugal, Uralita está

consolidando la producción de tejas cerámicas de alta calidad.

EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO EN 2008

En España, el mercado de tejas descendió en 2008 un 35% por la menor actividad del mercado de nueva edificación. En Portugal el mercado también disminuyó, si bien se estima que la reducción fue de un 15%.

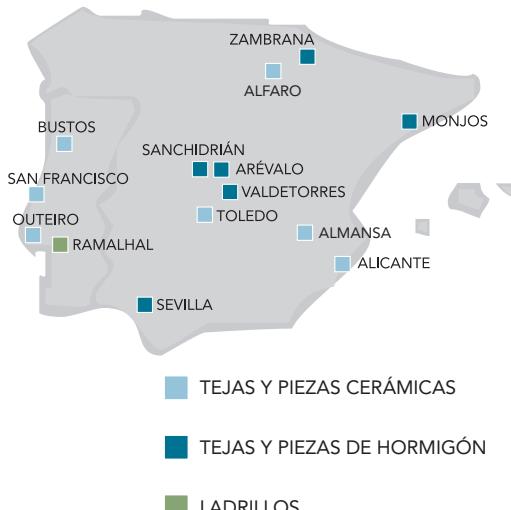
En este contexto, las ventas de Cobert® se redujeron un 20,4% respecto a 2007 reflejando la



fuerte caída de construcción residencial en España en el segundo semestre del año. Por su parte, las ventas se mantuvieron estables en Portugal.

La caída de volúmenes en un negocio de elevados costes fijos afectó igualmente al EBITDA, que descendió un 44,8% respecto a 2007. El negocio sigue trabajando para incrementar su rentabilidad tanto en el corto plazo, mediante medidas de ajuste de su capacidad a la demanda y de reducción de costes, como a largo plazo, posicionándose en el segmento de tejas de alta calidad.

MAPA DE INSTALACIONES PRODUCTIVAS A 31 DICIEMBRE 2008

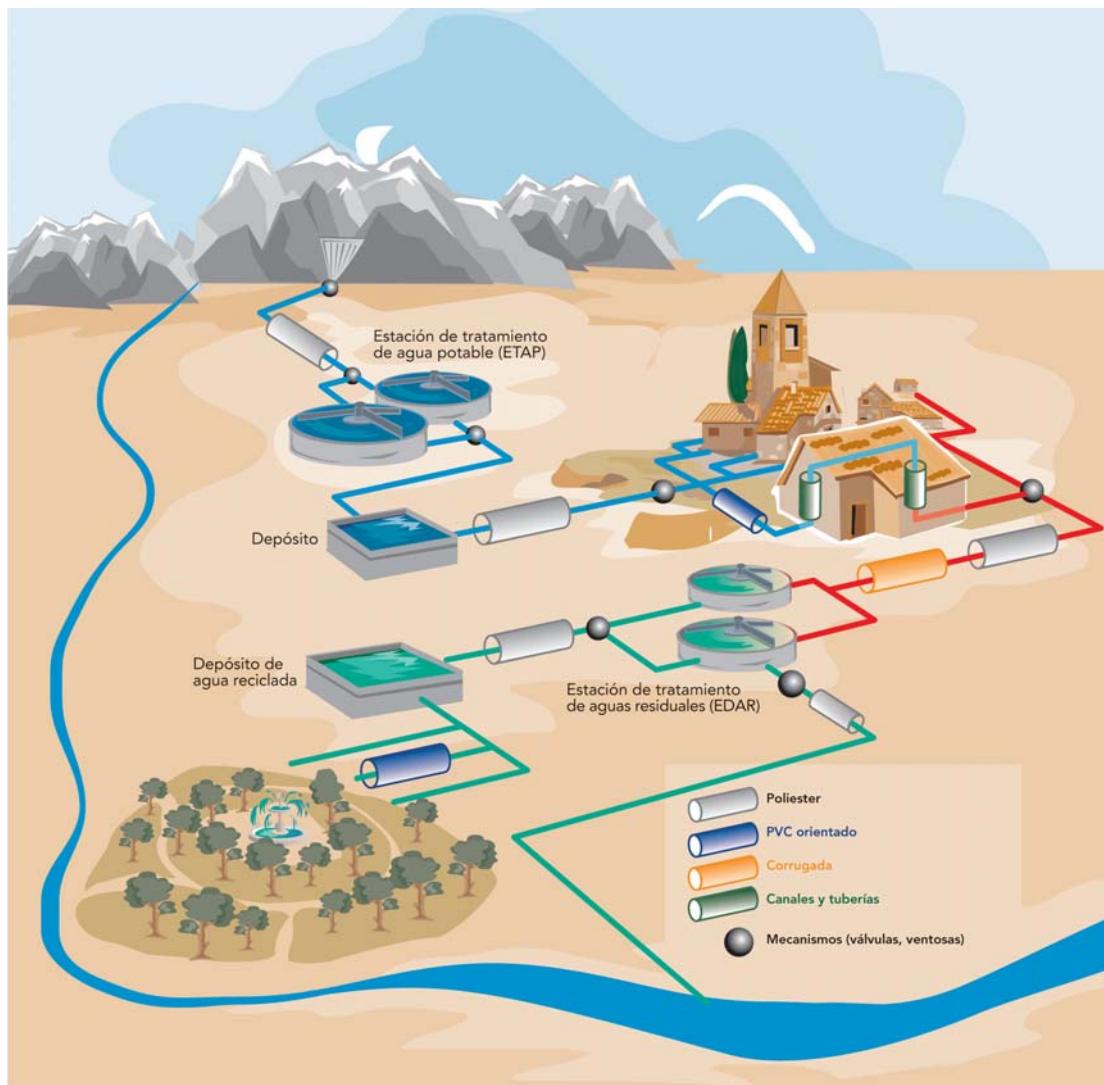


Evolución de las cifras clave (millones de euros)	2005	2006	2007	2008
Ventas	182,6	102,9	107,2	85,3
EBITDA	21,8	17,0	16,7	9,2
Margen s/ventas	11,9%	16,5%	15,6%	10,8%
Plantilla a final de año	921	640	729	674

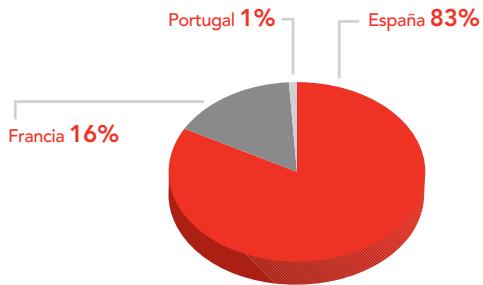
Nota: Incluye ventas de negocios desinvertidos en 2005.



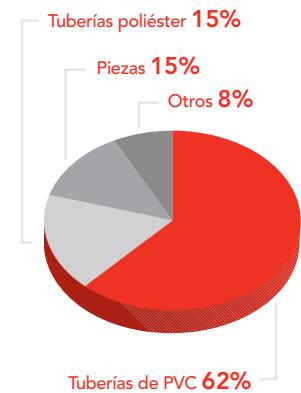
Tuberías



VENTAS POR ZONA GEOGRÁFICA



VENTAS POR TIPO DE PRODUCTO



DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD

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

DESCRIPCIÓN BÁSICA DEL NEGOCIO

El mercado de tuberías en el que opera Uralita tuvo un tamaño aproximado de 1.100 millones de euros en 2008 y puede dividirse en dos grandes bloques:

- Infraestructuras: este segmento supone el 80% del total del mercado. Las tuberías empleadas en este mercado sirven para el transporte de líquidos, fundamentalmente agua, desde los grandes abastecedores (presas, estaciones potabilizadoras etc.) hasta la acometida de los consumidores (viviendas familiares, empresas, agricultores, etc.). También se incluye en este segmento la recogida de aguas utilizadas desde los consumidores hasta las plantas depuradoras.
- Edificación: supone el 20% del total del mercado de tuberías en las que opera

Uralita. Las tuberías de este mercado son las empleadas dentro de las edificaciones para transportar el agua desde la acometida general hasta los grifos, sanitarios, etc. y posteriormente devolver las aguas utilizadas a la red de alcantarillado.



En el negocio de tuberías para infraestructuras, Uralita compite no sólo contra otros fabricantes de tuberías plásticas, sino también con los fabricantes de productos sustitutivos como la fundición y el hormigón. En este segmento los productos de Uralita cuentan con ventajas competitivas respecto a los sustitutivos, como una mayor facilidad de instalación, así como características técnicas y estéticas iguales o superiores. Por otro lado, el material empleado mayoritariamente para las tuberías de edificación es el plástico (PVC, polietileno o polibutileno).

Los procesos industriales de los dos principales productos de tuberías de Uralita, el PVC y el poliéster reforzado con fibra de vidrio, son muy diferentes entre sí. La fabricación de tuberías de PVC es un negocio con bajas barreras de entrada, si bien las economías de escala son importantes para disponer de unos costes de fabricación más eficientes. Por otro lado, la industria de tuberías de poliéster reforzado con fibra de vidrio presenta en la tecnología una barrera de entrada.

POSICIÓN COMPETITIVA DE URALITA

Uralita ocupa una posición de liderazgo en el mercado de tuberías, con una cuota aproximada del 14% en el mercado en general y de un 20% en el mercado de tuberías de PVC.



En el mercado de infraestructuras, la experiencia de Adequa® como uno de los productores más experimentados le ha permitido ganarse la confianza de los clientes y en la actualidad goza de una sólida presencia comercial en la prescripción del producto. El portfolio 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).

Producto	Principales competidores	Posición de Uralita
Tuberías de PVC, poliéster y piezas	Ferroplast/Tuyper Plomífera	Nº1 Península Ibérica

Evolución de las cifras clave (millones de euros)	2005	2006	2007	2008
Ventas	163,7	168,6	198,8	182,4
EBITDA	3,6	11,0	15,9	12,5
Margen s/ventas	2,2%	6,5%	8,0%	6,8%
Plantilla a final de año	585	571	611	529

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, Ciudad Real y Málaga), una fábrica de poliéster reforzado con fibra de vidrio (Ciudad Real) y dos fábricas de accesorios plásticos (Alicante y Guadalajara).



EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO EN 2008

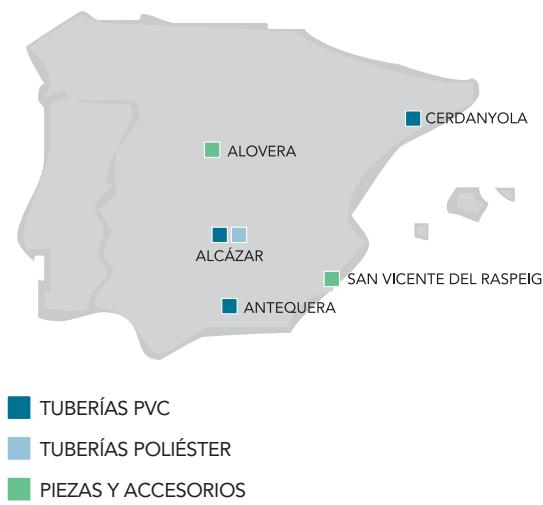
El mercado de tuberías plásticas en España se contrajo en el segundo semestre de 2008, debido a la menor demanda de productos destinados a la edificación, y por la ralentización de algunos proyectos de infraestructuras.

Las ventas de Adequa® en 2008 alcanzaron 182,4 millones de euros con una reducción del 8,3% respecto a 2007. La actividad del negocio se vio igualmente afectada por la caída del segmento relacionado con edificación que no pudo ser compensada por un comportamiento algo más favorable del segmento de infraestructuras y del mercado francés.

El EBITDA se redujo un 21,6% respecto a 2007. Ello fue debido principalmente al menor volumen en edificación y al mayor porcentaje de ventas en Francia con mayor coste de transporte.

En este contexto, el negocio está ejecutando una serie de medidas dirigidas a incrementar la eficiencia operativa industrial y comercial y a reducir la base de costes fijos.

MAPA DE INSTALACIONES PRODUCTIVAS A 31 DICIEMBRE 2008





Responsabilidad Social Corporativa y Gobierno Corporativo

Resumen del Informe
de Responsabilidad Social Corporativa
Avances en Gobierno Corporativo

Resumen del Informe de Responsabilidad Social Corporativa

RESPONSABILIDAD CON LA CREACIÓN DE VALOR ECONÓMICO

Desde la perspectiva de un desarrollo rentable y sostenible, Uralita no sólo centra su generación de valor desde un punto de vista económico, sino que también atiende a las necesidades de todos los grupos de interés, apoyando de esta manera el progreso social de las comunidades donde está presente. Nuestra contribución al desarrollo económico y al producto interior bruto se conduce a través de tres canales: resultados, inversiones y creación de empleo.

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 de Uralita que su actividad se desarrolle en un contexto de respeto al medio ambiente, poniendo especial atención a la protección del entorno y a la gestión de los centros industriales.

RESPONSABILIDAD CON LA SOCIEDAD

- **Responsabilidad con los accionistas:** El compromiso de Uralita con sus accionistas abarca tanto la transparencia como la garantía de viabilidad y el desarrollo del negocio a largo plazo, así como la retribución al accionista vía dividendos en el corto plazo.

- **Departamento de relación con inversores:** Uralita potencia diversos canales de comunicación tanto con accionistas individuales como con inversores institucionales.
- **Uralita en Internet:** Uralita considera Internet no sólo un canal de comunicación básico con todos los grupos de interés sino una vía para poner a disposición una gran cantidad de servicios y la venta de productos en la red.

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.

Las actuaciones de 2008 ponen de manifiesto el interés en la promoción de empleo de calidad, el desarrollo de los sistemas formativos, la apuesta por el crecimiento de las competencias, la comunicación interna y la mejora de la seguridad de nuestras instalaciones y empleados.

RESPONSABILIDAD CON EL SECTOR DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN

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

COMPROMISO CON LA COMUNIDAD

Uralita contribuye al desarrollo social y económico de las comunidades en las que desarrolla sus actividades a través de numerosos proyectos.

El informe completo está disponible en la página web de Uralita www.uralita.com. Versiones impresas pueden ser solicitadas al Área de Relación con Inversores en UralitaIR@uralita.com o en el teléfono 91 594 90 03.

Avances en Gobierno Corporativo

En 2008, Uralita ha introducido modificaciones en sus documentos societarios, fundamentalmente en el Reglamento del Consejo de Administración y en el Reglamento de la Junta General, para adaptarlos a las recomendaciones de buen gobierno recogidas en el Código Unificado publicado por la CNMV el 19 de mayo de 2006. Los principales avances que han resultado de dichas modificaciones respecto al informe de Gobierno Corporativo de 2007 son:

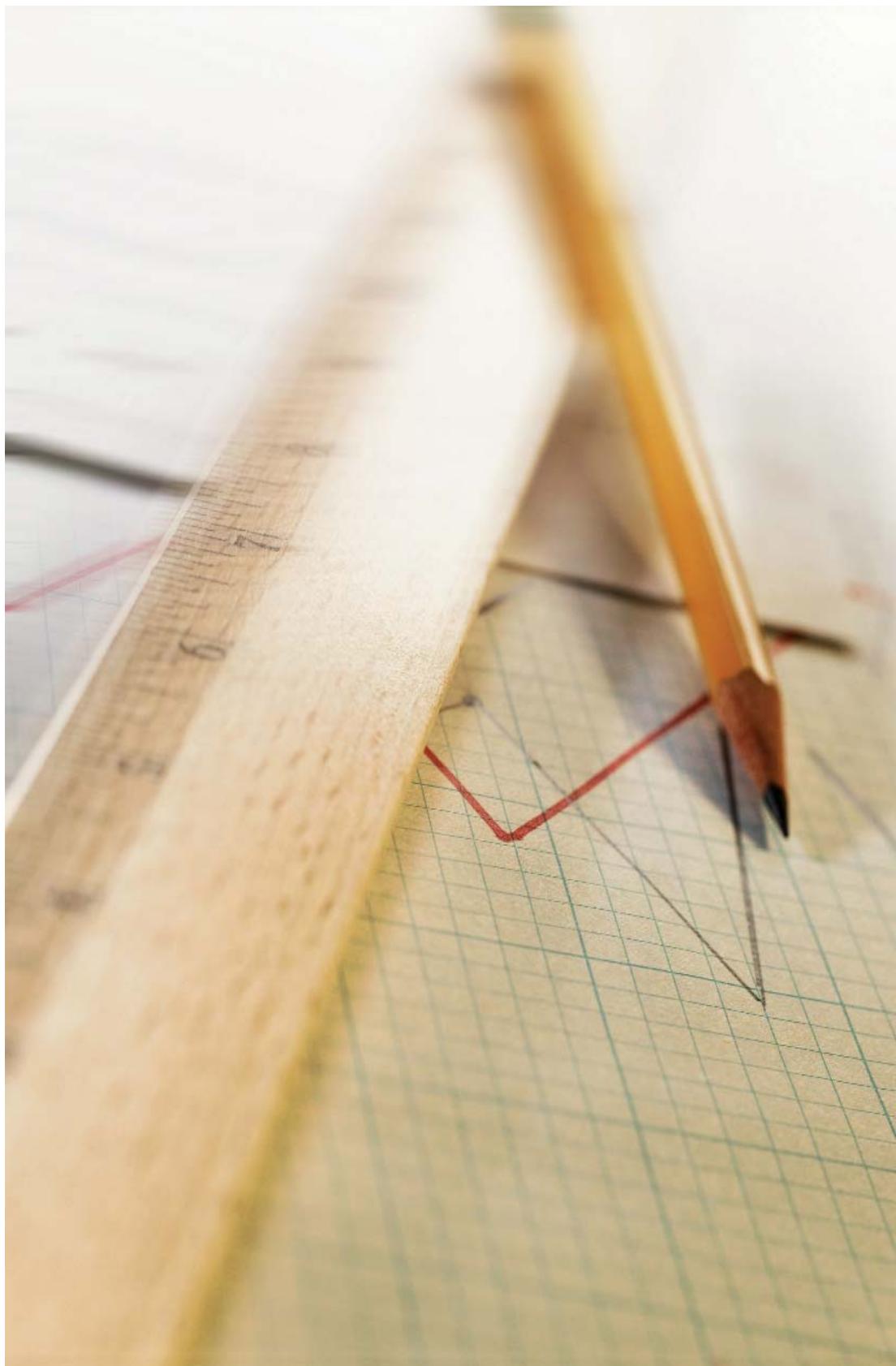
- Sometimiento a la Junta General de Accionistas de operaciones que entrañen una modificación estructural de la sociedad.
- Incorporación de dos mujeres al Consejo de Administración de la sociedad en 2008.
- Potestad de que uno de los consejeros independientes solicite la convocatoria del Consejo o la inclusión de nuevos puntos en la orden del día.
- Evaluación anual de la calidad y eficiencia del Consejo y del desempeño de la Comisión de Nombramientos y otras comisiones del Consejo.

- Obligatoriedad de los consejeros de informar y en su caso dimitir en aquellos supuestos en que puedan perjudicar el crédito y reputación de la sociedad, y de informar al Consejo de las causas penales en que aparezcan como imputados.
- Incorporación de modo expreso de las funciones del Comité de Auditoría y de Comité de Retribuciones y nombramientos.

Las mencionadas actuaciones han llevado al cumplimiento de las recomendaciones 3, 17, 22, 32, 50 y 55 así como al cumplimiento parcial de la recomendación 15 del Código Unificado de la CNMV.

Adicionalmente, las acciones emprendidas en 2008 han permitido alcanzar el cumplimiento de las recomendaciones 8 (referente al nombramiento y cese de los altos cargos directivos, la información financiera objeto de publicación periódica, la creación o adquisición de entidades domiciliadas en paraísos fiscales, la definición de la estructura de sociedades del grupo, la política de gobierno corporativo, la política de responsabilidad corporativa y la política en materia de dividendos) y 25 (referente al programa de formación y actualización de conocimientos de los nuevos consejeros).

El informe completo está disponible en la página web de Uralita www.uralita.com. Versiones impresas pueden ser solicitadas al Área de Relación con Inversores en UralitaR@uralita.com o en el teléfono 91 594 90 03.



Información Financiera

Información Financiera (*)

Correspondiente
al Ejercicio terminado
el 31 de diciembre de 2008

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

	2008	2007
ACTIVOS NO CORRIENTES		
Fondo de comercio de consolidación	56.478	56.857
Activos intangibles	17.585	7.021
Inmovilizado material	582.460	494.933
Activos por impuestos diferidos	133.144	123.255
Activos financieros no corrientes	18.153	6.001
ACTIVOS CORRIENTES	330.075	367.116
Existencias	104.756	106.788
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	61.084	208.814
Otros activos financieros corrientes	138.004	29.710
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes (Tesorería)	25.017	21.118
Otros activos corrientes	1.214	686
ACTIVOS NO CORRIENTES MANTENIDOS PARA LA VENTA	9.715	5.997
TOTAL ACTIVO	1.147.610	1.061.180
PATRIMONIO NETO	472.448	553.377
Capital	142.200	142.200
Prima de emisión	-	43.574
Reservas de la sociedad dominante	35.832	38.038
Reservas en sociedades consolidadas	185.224	138.633
Acciones propias	(19.627)	-
Ajustes por valoración	(4.392)	(2.720)
Resultado del ejercicio atribuible a la sociedad dominante	40.256	85.424
Diferencias de conversión	(25.125)	(8.915)
Patrimonio neto atribuible a accionistas de la sociedad dominante	354.368	436.234
Intereses minoritarios	118.080	117.143
PASIVOS NO CORRIENTES	251.046	207.498
Deuda financiera a largo plazo	147.358	123.219
Instrumentos financieros de cobertura	6.169	3.885
Provisiones	57.541	47.517
Ingresos diferidos	14.276	12.294
Pasivos por impuestos diferidos	3.589	3.969
Otros pasivos financieros no corrientes	18.798	16.614
Otros pasivos no corrientes	3.315	-
PASIVOS CORRIENTES	424.116	300.305
Deuda financiera a corto plazo	114.326	28.854
Otros pasivos financieros corrientes	118.620	26.459
Acreedores comerciales	126.641	168.843
Otros pasivos corrientes	64.529	76.149
TOTAL PASIVO	1.147.610	1.061.180

(*) En la página web de Uralita www.uralita.com, se encuentran disponibles las Cuentas Anuales Consolidadas, así como el Informe de Auditoría, el cual expresa la opinión favorable de los auditores. Versiones impresas pueden ser solicitadas al Área de Relación con Inversores en UralitaIR@uralita.com o en el teléfono 91 594 90 03.

CUENTAS DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADAS DE LOS EJERCICIOS

(Miles de euros)

	2008	2007
Importe neto de la cifra de negocio	1.007.001	1.094.875
Otros ingresos de explotación	13.204	12.000
Variación de existencias de productos terminados y en curso	(4.477)	10.681
Aprovisionamientos	(371.127)	(399.254)
Gastos de personal	(194.005)	(168.656)
Dotación a la amortización	(46.089)	(45.716)
Otros gastos de explotación	(315.288)	(329.133)
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	89.219	174.797
Gastos financieros	(16.407)	(9.410)
Ingresos financieros	3.085	3.063
Diferencias de cambio netas	(9.723)	134
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	486	356
Resultado en enajenación y valoración de activos no corrientes	174	1.654
Resultado neto por deterioro de activos	(1.152)	182
Otras ganancias o pérdidas	524	(25.741)
RESULTADO ANTES DE IMPUESTO	66.206	145.035
Impuesto sobre beneficios devengado en el ejercicio	(4.360)	(36.563)
Ajustes del impuesto sobre beneficios de años anteriores	(10.112)	(2.932)
RESULTADO DEL EJERCICIO	51.734	105.540
Atribuible a:		
Accionistas de la sociedad dominante	40.256	85.424
Intereses minoritarios	11.478	20.116
	51.734	105.540
RESULTADO POR ACCIÓN (euros por acción)		
Básico y diluido	0,20	0,43

ESTADOS CONSOLIDADOS DE FLUJOS DE EFECTIVO DE LOS EJERCICIOS (Miles de euros)		
	2008	2007
ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN		
Resultado antes de impuesto	66.206	145.035
Ajustes al resultado:		
Amortización del inmovilizado material y activos intangibles	46.089	45.716
Otros ajustes	39.609	33.034
Tesorería generada por las operaciones, antes de movimientos en capital circulante	151.904	223.785
Disminución / (Aumento) del capital circulante	(10.978)	(36.236)
Tesorería generada por las operaciones	140.926	187.549
Otros cobros / (pagos) de las actividades de explotación	(12.024)	(10.776)
Pago del impuesto sobre beneficios	(36.820)	(39.098)
FLUJOS DE EFECTIVO NETOS GENERADOS POR LAS ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN	92.082	137.675
ACTIVIDADES DE INVERSIÓN		
Inversiones:		
Inmovilizado material y activos intangibles	(152.664)	(81.295)
Activos financieros	(27.118)	(15.983)
Desinversiones:		
Inmovilizado material y activos intangibles	6.083	6.835
Otros activos no corrientes	742	511
Cobro de dividendos	438	-
FLUJOS DE EFECTIVO NETOS GENERADOS POR LAS ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	(172.519)	(89.932)
ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN		
Dividendos pagados	(90.723)	(59.776)
Intereses pagados	(12.355)	(5.691)
Adquisición de acciones propias	(19.627)	-
Fondos obtenidos por deuda financiera	109.473	25.737
Pagos por cancelación de deuda financiera	-	(20)
Otros pasivos financieros	97.568	(10.295)
FLUJOS DE EFECTIVO NETOS UTILIZADOS EN LAS ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN	84.336	(50.045)
VARIACIÓN NETA EN EFECTIVO Y OTROS ACTIVOS LÍQUIDOS EQUIVALENTES		
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes al principio del ejercicio	21.118	23.420
EFFECTIVO Y OTROS ACTIVOS LÍQUIDOS EQUIVALENTES AL CIERRE DEL EJERCICIO	25.017	21.118



www.uralita.com

Paseo de Recoletos, 3
28004 Madrid

Tel. +34 91 594 90 00
Fax + 34 91 594 90 90