

## **NOTA DE PRENSA**

**URALITA.COM**

– Madrid, 7 marzo 2001 –

---

URALITA ES UNA EMPRESA LÍDER EN LA FABRICACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN LA PENÍNSULA IBÉRICA.

COMO TAL, ESTÁ ATENTA PARA APROVECHAR TODAS LAS OPORTUNIDADES QUE PUEDAN DERIVARSE DE LOS AVANCES E INNOVACIÓN TECNOLÓGICA, QUE LE PERMITAN MANTENER SU POSICIÓN DE VANGUARDIA (LIDERAZGO)

EN ESTE SENTIDO, URALITA DETECTÓ LAS OPORTUNIDADES DEL DESARROLLO DE LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN, Y LAS INCORPORÓ A SU PLAN ESTRATÉGICO.

PARA DAR LA PRIORIDAD Y SINGULARIDAD REQUERIDA AL PROYECTO, SE DECIDIÓ DESARROLLARLO COMO UN PROYECTO DE GRUPO, A TRAVÉS DE UNA NUEVA COMPAÑÍA CREADA AL EFECTO: **URALITA NUEVAS TECNOLOGÍAS**.

HOY, URALITA NUEVAS TECNOLOGÍAS, PRESENTA LA PRIMERA FASE DEL PROYECTO **URALITA.COM**

### **PLANTEAMIENTO DE URALITA.COM**

Uralita no parte de cero, ni es un producto *virtual*, sino que parte del profundo conocimiento y relación con todos los actores del Mercado de la Construcción durante casi 100 años: Arquitectos, Ingenieros, Promotores, Contratistas, Constructores, Distribuidores, Consumidores, etc.

Sobre esta base *real*, se trata de aportar lo más avanzado de la tecnología *virtual* para poder ofrecer nuevos servicios de alto valor añadido a dichos actores y al mismo tiempo mejorar la eficiencia.

URALITA estima que la red multiplica la información al cliente y en consecuencia dará lugar a un cliente/usuario más y mejor informado. Por lo tanto Internet *exigirá más eficiencia (precios, condiciones, servicios ...)* a todo el sector para satisfacer a este cliente/usuario. *URALITA confía en estar al máximo nivel de eficiencia y, por lo tanto, al máximo nivel de competitividad del sector.*

En este sentido URALITA considera que la presencia en Internet por una parte constituye una *herramienta para la mejora de su propia gestión (ventas, compras, administración, transporte, formación ...)*. Por otra parte constituye un *negocio en sí mismo*, a través de la venta de espacios en la web, la venta de catalogación, venta de consultorías, etc., y como *canal de venta* que refuerza el modelo propio de Uralita. La web de Uralita quiere por lo tanto estar directamente basada en el negocio real de materiales de construcción del Grupo, como medio de apoyo al mismo.

*Uralita.com es un portal de "oferta" de productos, servicios, informaciones y conocimiento. Como web del más importante proveedor de Materiales de Construcción, nace con vocación de colaboración con los portales ya existentes o que pudieran crearse de estos materiales.*

## **FASES DE IMPLANTACIÓN**

La implantación de uralita.com se está realizando a través de dos fases sucesivas:

- **1ª Fase: página web con catálogo XML, recogiendo información variada de interés para nuestros clientes, inversores, prescriptores, promotores, etc.**

*Esta fase está ya cumplimentada, encontrándose en preparación la fase 2ª.*

- **2ª Fase: realización efectiva de operaciones de comercio electrónico.**

## **PLAN DE NEGOCIO**

**La inversión total prevista es de 2.500 millones de ptas., a realizar durante un período de cuatro años. No supondrá por lo tanto una inmovilización de fondos significativa, ya que, se prevé que los ahorros internos que la web traerá consigo y los ingresos que se obtendrán cubrirán dicho coste. Los beneficios que se derivarán de la mejora de gestión y el crecimiento de las ventas e ingresos por servicios prestados a otras compañías mediante la web constituirán un plus de beneficios adicionales para URALITA.**

---

**Las proyecciones de resultados de uralita.com, en un escenario de gran prudencia, indican que el umbral de rentabilidad se alcanzará en 2002, entrando en 2003 en régimen de resultados ampliamente positivos.**

**El hecho de que URALITA, sea una sociedad ya implantada, reduce la necesidad de inversión con relación a la calidad del PORTAL, al mismo tiempo que reduce los riesgos del negocio.**