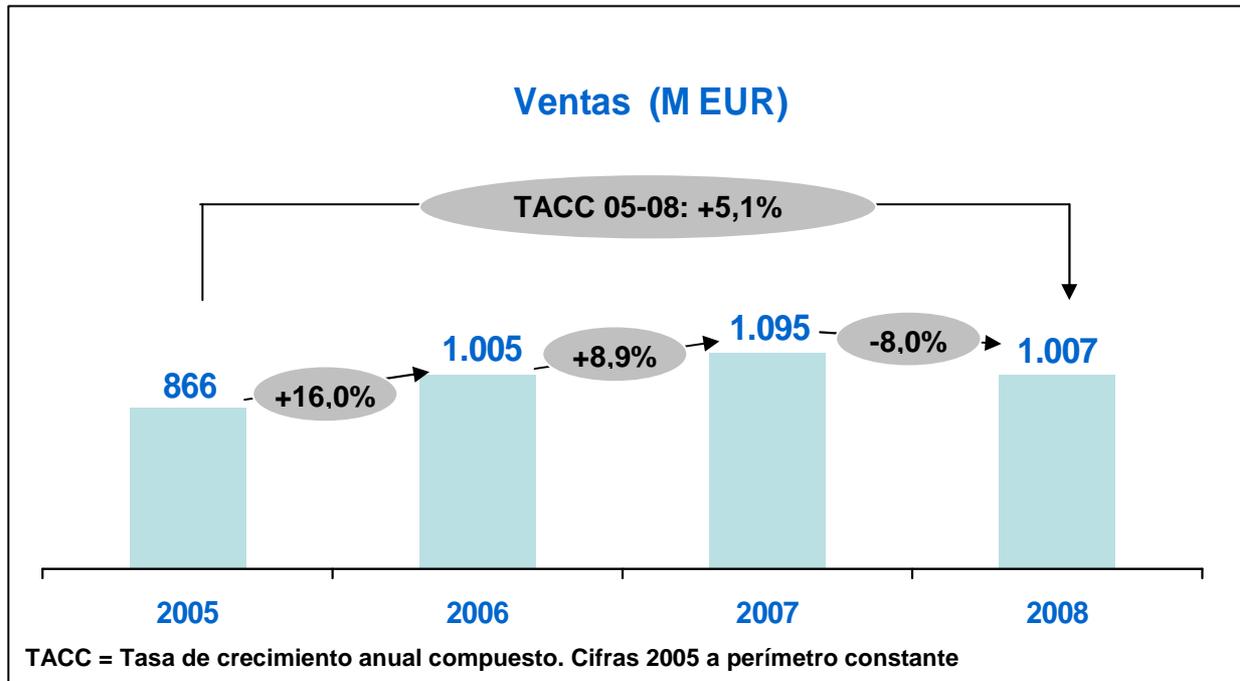


EVOLUCION DE LOS NEGOCIOS DE URALITA EN 2008

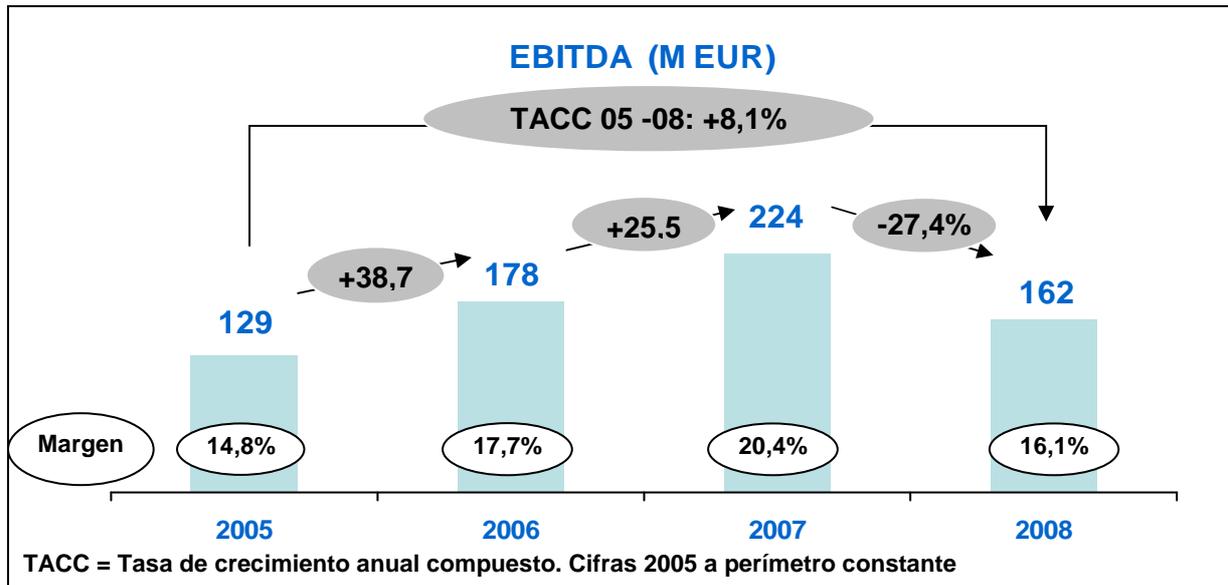
-
- *El contexto económico nacional e internacional se deterioró en el segundo semestre de 2008. La crisis financiera mundial ha rebajado las expectativas de crecimiento afectando en particular al sector de la construcción.*
 - *En el caso del sector de materiales de construcción donde opera Uralita, la anticipada reducción de actividad en España se produjo con mayor rapidez y profundidad de lo esperado. En Europa Occidental los niveles de actividad se mantuvieron estables, mientras que en Europa del Este la crisis financiera produjo una reducción de la actividad.*
 - *En este entorno adverso, Uralita alcanzó unas ventas y un EBITDA de 1.007,0 y 162,4 millones de euros respectivamente, cifras inferiores a las del excepcional 2007, aunque similares a las de años anteriores.*
 - *El Resultado Neto Atribuible recurrente en 2008 fue de 60,0 millones de euros. No obstante, Uralita decidió dotar provisiones para preparar al grupo ante un contexto más complejo que, junto con las diferencias negativas de cambio producidas por la devaluación de distintas divisas en el último trimestre, redujeron en 20 millones de euros el Resultado Neto Atribuible hasta 40,3 millones de euros.*
 - *Ante la incertidumbre de 2009, Uralita va a continuar la ejecución de un ambicioso programa de reducción de costes y mejora del flujo de caja que le permita mantener los niveles de rentabilidad a pesar de la esperada caída de volumen de actividad.*
-

1. RESULTADOS CONSOLIDADOS DE URALITA

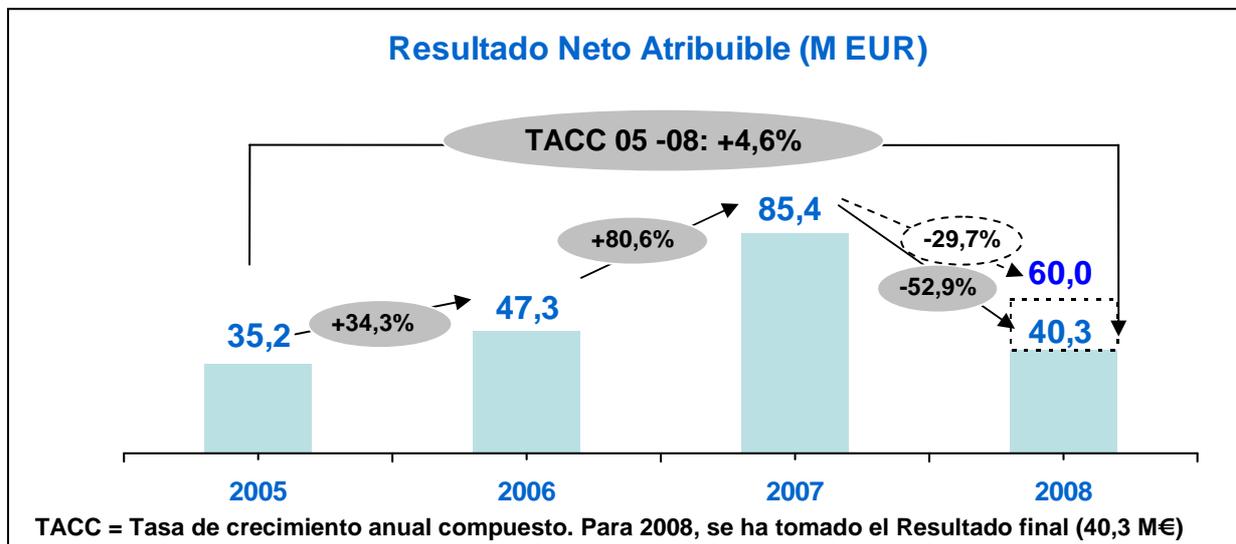


La cifra de negocios de 2008 ascendió a 1.007,0 millones de euros. Esta cifra fue un 8,0% inferior a la de 2007, que fue un ejercicio excepcional impulsado por una fuerte demanda y precios elevados, especialmente en el negocio de aislantes en Europa del Este. En el conjunto de los últimos cuatro años, las ventas han crecido anualmente a una tasa del 5,1%.

En un entorno de contracción de la demanda, las ventas de 2008 se redujeron en todos los negocios de Uralita frente a 2007, si bien la caída en Tejas fue más pronunciada debido a su mayor exposición al segmento de obra nueva residencial en España. En los otros dos negocios con ventas fundamentalmente en España, Yesos y Tuberías, la reducción de ventas fue menor que la caída del sector gracias a la menor dependencia de obra nueva residencial. Finalmente, las ventas del negocio de aislantes se vieron afectas 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 como Reino Unido, Turquía, Rusia o Polonia.



En este contexto, Uralita consiguió un EBITDA de 162,4 millones de euros (-27,4% vs. 2007), con un margen sobre ventas del 16,1%. Las principales causas de esta reducción fueron 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 la devaluación de algunas divisas en mercados relevantes. A pesar de la reducción en 2008, la tasa anual de crecimiento del EBITDA en los últimos cuatro años ha sido del 8,1%.



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. El control del nivel de deuda se ha conseguido incluso tras considerar las inversiones de crecimiento con racional estratégico a largo plazo, la elevada retribución vía dividendo en 2008 o el pago de extraordinarios no recurrentes como la sanción de la Comisión Europea a Aragonesas.

Con el objetivo de mantener la rentabilidad del negocio y adaptarse a las nuevas condiciones de mercado, se inició en 2008 un ambicioso plan de mejora que seguirá ejecutándose en 2009, y cuyas principales iniciativas son las siguientes:

- Reestructuración industrial para adecuar la capacidad de cada negocio a la demanda
- Reducción de estructura de soporte y de gastos fijos
- Revisión de inversiones de crecimiento, adaptando la ejecución de proyectos a la evolución prevista de la demanda
- Optimización de las inversiones de mantenimiento
- Gestión activa del capital circulante.

2. RESULTADOS POR NEGOCIO

Negocios	Ventas Acumuladas				EBITDA Acumulado			
	2005	2006	2007	2008	2005	2006	2007	2008
Aislantes	440,0	495,9	542,4	508,0	55,4	87,4	130,4	88,6
<i>% año anterior</i>		12,7%	9,4%	-6,3%		57,7%	48,8%	-32,1%
Margen EBITDA					12,6%	17,6%	24,0%	17,4%
Yesos	199,6	234,4	246,3	230,6	58,5	69,1	67,4	57,4
<i>% año anterior</i>		17,4%	5,1%	-6,4%		18,1%	-2,4%	-14,9%
Margen EBITDA					29,3%	29,5%	27,4%	24,9%
Tejas	105,2	102,9	107,2	85,3	16,1	17,0	16,7	9,2
<i>% año anterior</i>		-2,2%	4,2%	-20,4%		5,8%	-1,7%	-44,8%
Margen EBITDA					15,3%	16,5%	15,6%	10,8%
Tuberías	147,2	168,6	198,8	182,4	3,7	11,0	15,9	12,5
<i>% año anterior</i>		14,5%	17,9%	-8,3%		201,3%	44,5%	-21,6%
Margen EBITDA					2,5%	6,5%	8,0%	6,8%
Otros y Ajustes ⁽¹⁾	-25,6	3,4	-0,1	0,7	-5,1	-6,3	-6,5	-5,3
TOTAL	866,4	1.005,2	1.094,7	1.007,0	128,5	178,2	224,0	162,4

(1) Incluye Ventas y EBITDA de Corporativo y ajustes de consolidación

Nota: Resultados 2005 a perímetro constante (excluyendo negocios desinvertidos)

Aislantes: URSA®. Reducción de ventas frente a un extraordinario 2007 en un contexto complejo

El negocio de aislantes alcanzó unas ventas de 508,0 millones de euros, un 6,3% menor que en el año 2007, que fue récord histórico de ventas en el negocio. 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 los países de Europa del Este como Rusia y Ucrania), y la caída de algunos mercados de construcción (por ejemplo España, Reino Unido, Irlanda y Repúblicas Bálticas). Adicionalmente, la fortaleza del Euro frente a otras divisas supuso una penalización añadida a la cuenta de resultados del negocio, fundamentalmente en el último trimestre del año.

El EBITDA fue de 88,6 millones de euros, un 32% inferior al del excepcional 2007, fundamentalmente por el menor volumen de actividad – con impacto principalmente en el volumen, si bien la dinámica competitiva de algunos mercados forzó a precios inferiores a los del año anterior-, mayores costes de producción por la subida de la factura energética y un mayor peso en las ventas de aislante XPS sobre el conjunto de la cifra de negocios, 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 Özpör, 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 en el capital circulante.

Yesos: Ligera reducción de actividad en Pladur® y más acusada en yeso en polvo

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. Estas ventas se consiguieron gracias a la fortaleza de Pladur® que mantuvo su nivel de actividad creciendo ligeramente en exportación mientras que en el negocio de yeso en polvo, Algíss® se enfrentó a una menor demanda y una mayor competencia.

En este contexto, 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 del negocio de yeso en polvo a la menor demanda y mejorar la eficiencia operativa.

Tejas: Cobert®. Reducción de ventas y rentabilidad por el contexto en España

El negocio de tejas redujo un 20,4% el volumen de ventas 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.

Tuberías: Adequa®. Reducción de ventas en la actividad relacionada con edificación

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 en el mercado francés.

El EBITDA se redujo un 21,6% respecto a 2007. Ello fue debido principalmente al menor volumen de actividad 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.

3. HECHOS IMPORTANTES E INCIDENCIA EN EL SEGUNDO SEMESTRE DE 2008

Los principales hechos acaecidos durante el segundo semestre y su impacto estimado en los resultados fueron los siguientes:

1. Desaceleración de los mercados de construcción, principalmente en España, Reino Unido y en algunos países de Europa del Este, cuyo impacto está implícito en la evolución de ventas.
2. Devaluación respecto al euro de, entre otras monedas, rublo ruso, libra esterlina, lira turca y zloty polaco con un impacto negativo en Diferencias de cambio de 9,6 millones de euros en 2008.
3. Adquisición del negocio de aislante lana de vidrio en Turquía a la empresa Özpor con capacidad de 15.000 toneladas año.

4. PRINCIPALES RIESGOS E INCERTIDUMBRES PARA EL 2009

1. Profundidad y rapidez de la desaceleración de la actividad de construcción en España y en otros mercados, en un contexto económico menos favorable
2. Evolución de los precios finales de nuestros productos y de la intensidad de la competencia
3. Evolución del coste de las materias primas, especialmente energía, con la posible dificultad de transferir el incremento al precio final.
4. Repunte generalizado en España de la morosidad de las cuentas a cobrar.
5. Tendencia de los tipos de cambio en mercados relevantes para el grupo (Reino Unido, Turquía, Europa del Este y Rusia)