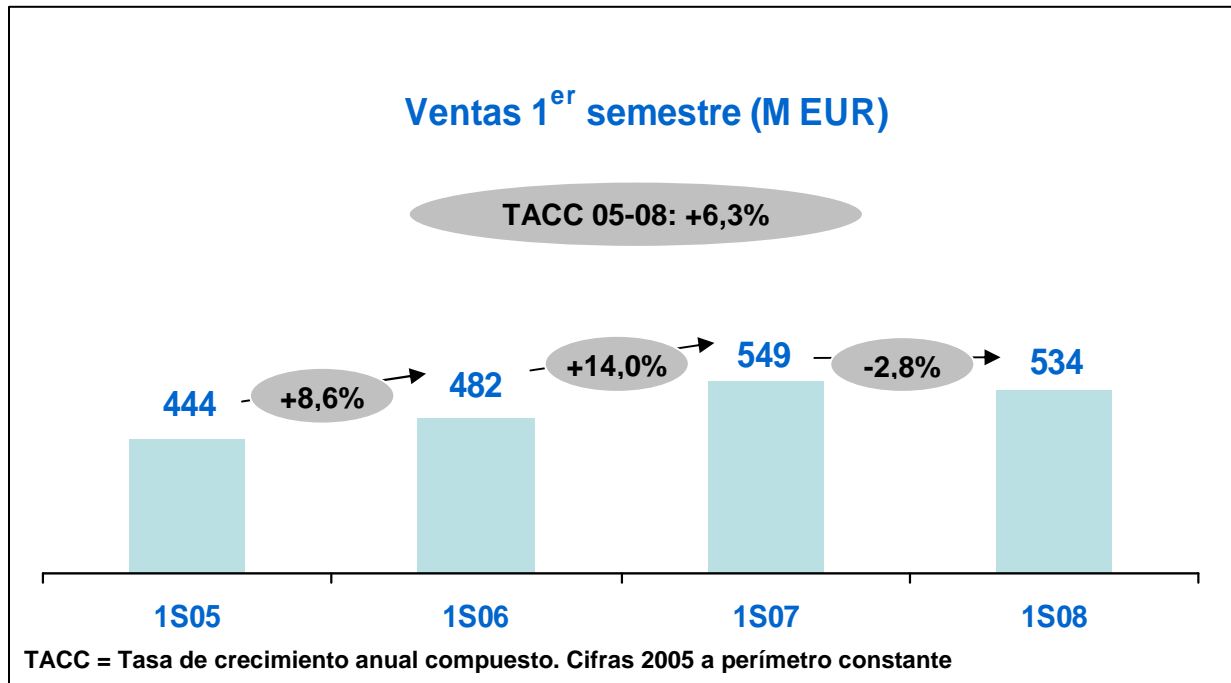


GRUPO URALITA
INFORME FINANCIERO SEMESTRAL CNMV
PRIMER SEMESTRE DE 2008
INFORME DE GESTIÓN

-
- ***Uralita consiguió un resultado neto atribuible de 43,9 millones de euros en el primer semestre de 2008 (1S 2008), un 7,8% menor que el del excepcional primer semestre de 2007 (1S 2007), cuando se obtuvieron los mejores resultados de la historia de la compañía.***
 - ***Este resultado se consiguió gracias a repetir prácticamente el volumen de ventas (-2,8%) y a pesar de que su resultado bruto de explotación (EBITDA) se redujo un 16%. Esta reducción se debió a la menor demanda en algunos países, al impacto de los costes de energía y materias primas y a la menor actividad provocada por la huelga de transportes en España en el mes de junio.***
 - ***Uralita continuó impulsando su crecimiento en el Este: durante el primer semestre arrancó con éxito la nueva planta de aislante XPS y aprobó un proyecto para duplicar su capacidad de producción de aislante lana de vidrio, ambos en su fábrica de Serpuchov, región de Moscú.***
 - ***Debido a la incertidumbre en muchos países, es complejo predecir la evolución del mercado en los próximos meses. En este contexto, y a la espera de la evolución del sector en el segundo semestre, Uralita mantiene sus previsiones para el resto del año: Ventas y Resultado Neto en línea con las cifras de 2007 aunque con reducción del EBITDA***
-

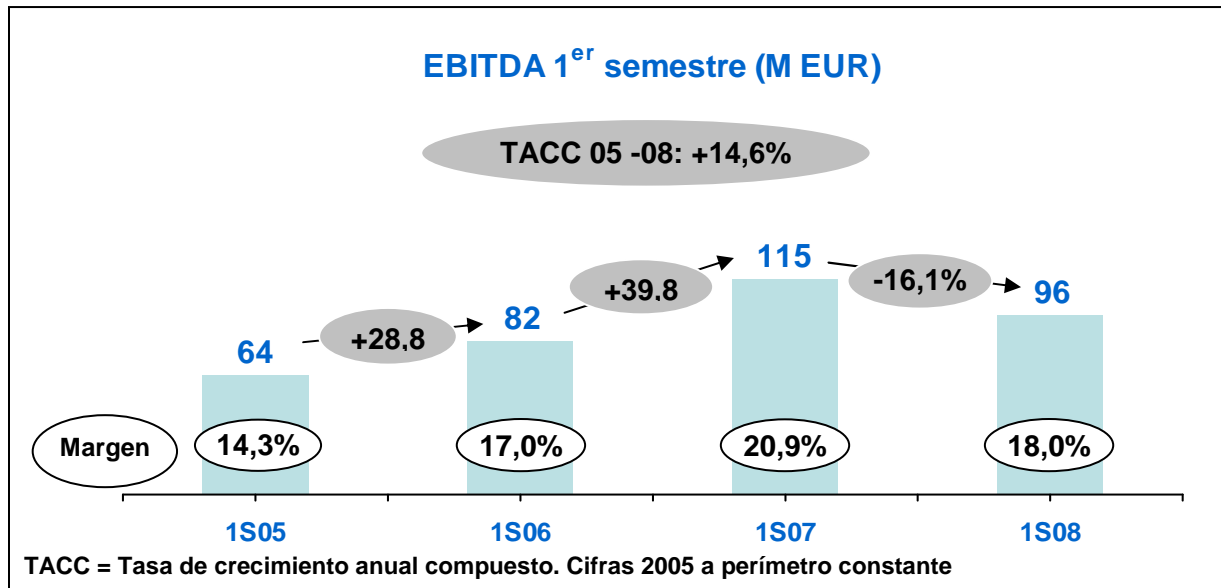
1. RESULTADOS CONSOLIDADOS DE URALITA



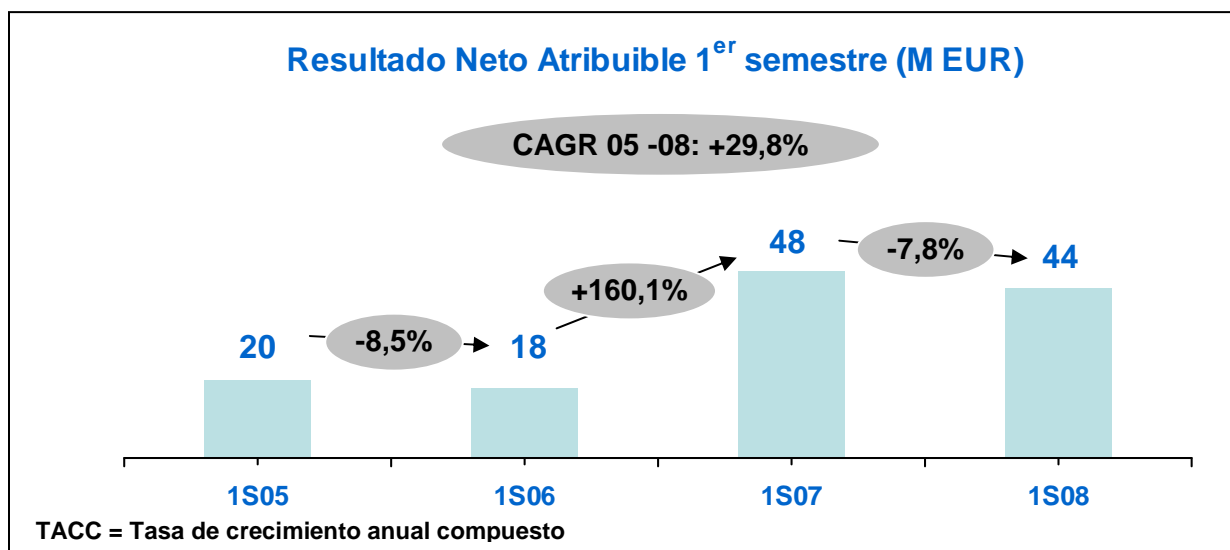
La cifra de negocios del 1S 2008 ascendió a 533,5 millones de euros. Esta cifra es ligeramente inferior a la del 1S 2007, que fue un periodo excepcional impulsado por una fuerte demanda en todos los mercados y productos y por un invierno muy suave que permitió mayor actividad constructora principalmente en Europa del Este y Rusia. Como se observa en el gráfico superior, en los últimos cuatro años el crecimiento anual compuesto del primer semestre ha sido del 6,3%.

Las ventas del 1S 2008 mostraron una positiva evolución en Yesos y Tuberías y se redujeron en Tejas (por el menor volumen de obra nueva residencial en España) y Aislantes (por la menor actividad constructora en algunos países y por la revalorización del Euro respecto a algunas divisas en mercados clave del Este de Europa como Rusia, Rumanía y Ucrania).

En este contexto, Uralita consiguió un EBITDA de 96,0 millones de euros (-16,1% vs. 1S 2007), con un margen EBITDA del 18,0% (-2,9 puntos porcentuales). El EBITDA del 1S 2007 fue igualmente excepcional al verse favorecido por unas mayores ventas y elevados márgenes, en un entorno de oferta muy ajustada y elevadas utilidades de fábricas. En el 1S 2008, sin embargo, se ha percibido una caída de demanda en algunos países, un mayor impacto de los costes de energía y materias prima y el impacto negativo de la huelga de transportes en España en el mes de junio



De nuevo, en un periodo de cuatro años (2005-2008), el crecimiento anual compuesto de EBITDA fue del 14,6%, mostrando una tendencia positiva estable a medio plazo.



El Resultado Neto fue de 55,1 millones de euros con un margen sobre ventas del 10,3% y el Resultado Neto Atribuible ascendió a 43,9 millones de euros, un 7,8% inferior al del mismo periodo de 2007. La mejora del Resultado Neto Atribuible respecto a EBITDA se debió a la menor tasa impositiva y al menor resultado conseguido en negocios con socios minoritarios.

En un contexto de menores resultados, los negocios están gestionando la maximización del flujo de caja principalmente mediante la gestión de circulante y el control de inversiones.

Por último, la deuda de Uralita al cierre del primer semestre fue de 162 millones de Euros, lo que supone aproximadamente 0,8x veces el EBITDA de los últimos 12 meses.

2. RESULTADOS POR NEGOCIO

Negocios	Ventas Acumuladas				EBITDA Acumulado			
	1S 2005	1S 2006	1S 2007	1S 2008	1S 2005	1S 2006	1S 2007	1S 2008
Aislantes <i>% año anterior</i>	203,7	218,0 7,0%	270,5 24,1%	254,2 -6,0%	23,1	32,4 40,3%	61,1 88,4%	48,5 -20,6%
Margen EBITDA					11,3%	14,9%	22,6%	19,1%
Yesos <i>% año anterior</i>	102,2	121,8 19,1%	130,1 6,8%	130,0 0,0%	30,8	36,8 19,3%	39,6 7,7%	36,1 -8,7%
Margen EBITDA					30,2%	30,2%	30,4%	27,8%
Tejas <i>% año anterior</i>	53,0	51,8 -2,3%	51,4 -0,8%	47,0 -8,6%	7,9	8,5 8,1%	8,2 -3,9%	5,7 -30,5%
Margen EBITDA					14,8%	16,4%	15,9%	12,1%
Tuberías <i>% año anterior</i>	75,5	86,7 14,9%	97,1 12,0%	102,1 5,1%	1,7	6,9 311,2%	9,2 32,3%	9,0 -1,7%
Margen EBITDA					2,2%	8,0%	9,5%	8,9%
Otros y Ajustes ⁽¹⁾	9,2	3,3	-0,1	0,2	0,1	-2,7	-3,5	-3,4
TOTAL	443,6	481,6	549,0	533,5	63,6	81,9	114,5	96,0
TOTAL incluyendo negocios desinvertidos	618,2	481,6	549,0	533,5	83,5	81,9	114,5	96,0

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

Aislantes: URSA® (48% de las ventas totales en el 1S 2008). Buen nivel de ventas en un mercado menos favorable

En un mercado más adverso, el negocio de aislantes mostró, en general, un buen comportamiento con unas ventas de 254,2 millones de euros. Esta cifra fue un 6% menor que la del 1S 2007, que fue récord histórico de ventas en el primer semestre de Ursa.

En el principal producto aislante de Ursa, lana de vidrio, se produjo un comportamiento dispar entre países. En Europa del Este, los principales países como Rusia, Polonia o Rumanía tuvieron un comportamiento positivo, aunque otros países (p. ej. Kazajstán) sufrieron el impacto de la falta de financiación en la actividad de construcción. Sin embargo, la depreciación de algunas divisas frente al Euro (en Rusia, Rumanía y Ucrania principalmente) moderó en parte los buenos resultados de estos países en moneda local.

Por otro lado, en Europa Occidental, algunos mercados como Francia y Benelux tuvieron una evolución favorable, mientras que en países como España, Reino Unido, o Alemania se redujo la demanda de aislantes por la menor actividad constructora.

En el otro producto aislante XPS, la demanda tuvo, salvo en el mercado español, un comportamiento positivo al estar el producto más enfocado en obra nueva no residencial, segmento que continuó registrando un crecimiento positivo.

El EBITDA fue de 48,5 millones de euros (margen del 19,1%), con una reducción del 20,6% respecto al excepcional mismo periodo de 2007. A esta reducción, que ya anticipamos en la nota de evolución del 1^{er} trimestre, contribuyeron: (1) las menores ventas ya comentadas, (2) el mayor coste de materias primas y energía, que, con una demanda más débil, no llevó en todos los casos aparejado incrementos de precio, y (3) el mayor peso relativo de ventas de XPS, producto con menor rentabilidad.

URSA finalizó con éxito en este periodo la ampliación de la fábrica de lana de vidrio de St. Avold, Francia, lo que permitirá servir los incrementos previstos de demanda en ese mercado y adicionalmente arrancó con éxito su nueva planta de XPS en Serpuchov, Rusia, lo que se traducirá en menores costes logísticos y de producción para servir el mercado ruso.

Igualmente, el Consejo de Uralita aprobó una importante inversión para duplicar la capacidad de la fábrica de lana de vidrio de Serpuchov (de 37.000 a 80.000 toneladas).

Yesos (24% de las ventas): Incremento de ventas en Pladur® y reducción de actividad en Algíss®

El negocio de yesos mantuvo su nivel de ventas del 1S 2007, con diferencias entre negocios: Pladur®, mostrando su fortaleza frente a las soluciones tradicionales, mantuvo su nivel de ventas en Iberia y creció ligeramente en exportación, mientras que Algíss® se enfrentó a una menor demanda de producto y a una mayor competencia en el sector. En ambos negocios tuvo un impacto relevante la huelga de transporte que hizo que, durante más de una semana, prácticamente no hubiera envíos de productos a clientes.

En este contexto, el EBITDA se redujo un 8,7%. Como se comentó en la nota de evolución de resultados del 1^{er} trimestre, parte de esta caída se debió a causas puntuales (mayor coste de suministro de mineral, importación de placa). A futuro se prevé cierta mejora de rentabilidad derivada de la corrección de estas causas, de la adaptación de la actividad de yeso en polvo a la nueva demanda y de la mejora de eficiencia en la planta de Valdemoro.

Tejas: Cobert® (8% de las ventas). Menores ventas y rentabilidad en un contexto adverso

En un contexto de menor actividad del sector de construcción y en particular de la obra nueva residencial, Cobert® disminuyó las ventas en el 1S 2008 (que incorporan las ventas de la compañía Collado, adquirida en septiembre de 2007) un 8,6% con respecto al 1S 2007. La caída se manifestó en mayor grado en España, agravada por la huelga de transporte, pero también afectó al mercado portugués.

El menor volumen de ventas afectó en mayor grado al EBITDA, que se redujo en 2,5 millones de euros respecto al mismo periodo de 2007, al no ser posible en este sector ajustar los costes fijos con suficiente rapidez al nuevo entorno de mercado.

El negocio sigue trabajando para incrementar su rentabilidad tanto en el corto plazo, mediante medidas de reducción de costes, como a largo plazo, posicionándose progresivamente en el segmento de tejas de alta calidad.

Tuberías: Adequa® (19% de las ventas). Mayores ventas y mantenimiento del EBITDA

Adequa® mejoró sus ventas gracias a las ventajas de sus productos frente a otras soluciones y a un mayor volumen de ventas en Francia, principalmente de tuberías para edificación.

El EBITDA se mantuvo en línea con el del 1S 2007, alcanzando un margen sobre ventas del 8,9%. La mejora en la rentabilidad media del mix de productos permitió contrarrestar el impacto asociado a los costes de arranque de producción de tubería corrugada en Alcázar de San Juan (costes puntuales que se irán compensando a lo largo del año) y el mayor peso de exportaciones con menor margen.

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

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

1. Desaceleración de algunos mercados de construcción en algunos países (sobre todo obra nueva residencial) cuyo impacto está implícito en la evolución de ventas.
2. Huelga de transporte en España en junio que tuvo un impacto negativo estimado de 8 millones de euros en ventas y 3 millones de euros en resultados.
3. Devaluación respecto al euro de la libra esterlina y otras divisas de países del Este en los que opera Ursa (Rusia, Ucrania, Rumanía), con un impacto negativo estimado en ventas y resultados de 3 millones de euros.
4. Arranque de nueva fábrica de aislantes (XPS) con capacidad de 240.000 metros cúbicos y aprobación de una nueva línea de lana de vidrio, ambas en la fábrica de Serpuchov, Rusia. Ambas fábricas no tuvieron aún impacto en los resultados del primer semestre
5. Evolución favorable de la tasa impositiva efectiva, lo que hizo que el impuesto sobre sociedades del 1S 2008 se situara en 15,8 millones de euros frente a 25,0 en el 1S 2007.

4. PRINCIPALES RIESGOS E INCERTIDUMBRES PARA EL 2S 2008

1. Mayor y más rápida desaceleración de la actividad de construcción en España y en algunos otros mercados, impulsada por un exceso de oferta y una debilidad de la demanda en un contexto económico menos favorable y con mayores dificultades para acceder a financiación.
2. Posibles incrementos adicionales del coste de las materias primas, especialmente energía, con la posible dificultad de transferir el incremento al precio final.
3. Posible repunte de la morosidad en las cuentas a cobrar.