



Carta del Presidente

Letter from the Chairman

Señoras y señores accionistas,

El ejercicio 2007, en el que Uralita celebró su centenario (1907-2007), fue muy relevante para la compañía ya que conseguimos un resultado récord de 85,4 millones de euros incrementando significativamente nuestros resultados en el exterior. Además, anunciamos un giro estratégico de la compañía por el cual, si bien continuaremos con nuestra presencia en materiales de construcción, analizaremos la posibilidad de entrar en nuevos sectores de actividad.

Los importantes resultados conseguidos y la sólida posición financiera de Uralita hacen que planteemos, por segundo año consecutivo, una

atractiva retribución a nuestros accionistas de 0,43 euros por acción (100% de "pay-out") lo que supone una rentabilidad del 8,0% respecto a la cotización media del pasado mes de febrero. Con ello queremos recompensar la confianza de los accionistas que siguen acompañando a Uralita en esta nueva etapa.

CONTEXTO DE MERCADO Y LÍNEAS DE ACTUACIÓN DURANTE 2007

Los mercados en los que Uralita opera mostraron un comportamiento en general favorable en 2007 si bien dispar a lo largo del año. En el primer semestre la actividad constructora creció tanto en España como en los países centroeuropeos, siendo el crecimiento particularmente significativo en Europa del Este y Rusia debido tanto a causas estructurales (fortaleza de la demanda) como coyunturales (invierno suave).

Esta tendencia, aunque con tasas más moderadas, se mantuvo en líneas generales en el se-

Dear Shareholders,

2007, the year of Uralita's first centenary, was a landmark for the company. We obtained a record profit of €85.4 million, including a substantial increase in earnings generated outside Spain. We also announced a strategic shift and although we will remain active in construction materials, we will be studying the possibility of entering new sectors of activity.

Uralita's strong earnings and sound financial position lead us to propose, for the second consecutive year, an attractive remuneration for our shareholders of €0.43 per share (100% pay-out), implying a yield of 8.0% with respect to the average share price in February. This is our way of re-

warding the trust of the shareholders who stand by us as we embark on this new stage.

MARKET CONTEXT AND LINES OF ACTION IN 2007

The markets in which Uralita operates generally performed well in 2007, although there were some differences as the year progressed. In the first half, construction activity grew in both Spain and Central Europe. Growth was particularly impressive in Eastern Europe and in Russia, due to both structural causes (strong demand) and circumstantial factors (a mild winter).

This trend, although more moderate, continued throughout the second half, except in Germany,

gundo semestre con las excepciones de Alemania, que sufrió un nuevo estancamiento y de España donde se detectaron los primeros síntomas de desaceleración.

Es importante destacar el impulso que durante 2007 tuvieron las iniciativas de reducción del consumo de energía en los países de Europa Occidental, las cuales progresivamente se trasladarán en un aumento sostenido de la demanda de aislantes y de otros productos de Uralita en años futuros.

Ante este contexto, Uralita avanzó en 2007 en cinco ejes:

- **Análisis e implantación de iniciativas de crecimiento.** Dentro de nuestra estrategia es clave el crecimiento a través de nuevas fábricas en los mercados y productos que presentan mayor potencial de crecimiento. En este sentido, durante 2007, Uralita aprobó o continuó la construcción de seis nuevas fábricas - tres de aislantes, dos de yesos y una de tejas-

e integró una más de tejas proveniente de una adquisición en España.

- **Apuesta decidida por productos ganadores.** Ante un contexto de menor demanda y mayor competencia, Uralita ha ido apostando progresivamente por aquellos productos con mejor posicionamiento y que a futuro serán "ganadores" ya sea por favorecer los objetivos de mejora de eficiencia energética y reducción de emisiones de CO₂, por aportar mayor confort y calidad al usuario o por ofrecer mayores ventajas a los constructores.
- **Incremento de la eficiencia y de la rentabilidad.** Como pueden ver en los informes de gestión de los negocios, durante 2007 proseguimos con la identificación y ejecución de iniciativas de mejora industriales y comerciales para incrementar la eficiencia de los negocios. Estas medidas permitieron conseguir unos niveles récord de rentabilidad en 2007 y, más importante, permitieron poner las bases para asegurar la posición competitiva de los negocios a futuro.

where growth became stagnant again, and in Spain, where the first signs of slowdown were detected.

In 2007, important initiatives were introduced to cut energy consumption in Western European countries, which should drive a sustained increase in demand for insulation and other Uralita products in the future.

In this context, Uralita progressed in five key areas in 2007:

- **Analysis and implementation of growth initiatives.** A cornerstone of our strategy is to expand via Greenfield plants in those markets and products with the greatest growth poten-

tial. In this regard, Uralita continued building six new plants in 2007: three for insulation products, two for gypsum and one for tiles, and added another tile plant from an acquisition in Spain.

- **Clear focus on winning products.** In preparation for more sluggish demand and fiercer competition, Uralita has been gradually focusing on products that are best positioned to be "winners" either because they promote energy efficiency and help achieve CO₂ emissions reduction targets, because they provide users with higher standards of comfort and quality, or because they offer more benefits to constructors.

- **Implantación progresiva de medidas de Responsabilidad Social Corporativa.** Como indica nuestro informe de RSC, durante 2007 avanzamos en la implantación de medidas que materialicen nuestro compromiso con la sociedad, nuestros accionistas y empleados. En este sentido me gustaría destacar el énfasis que hemos dado a la sostenibilidad medioambiental: nuestra apuesta es firme y decidida por unos productos que incrementen la eficiencia energética en los edificios, cuyos procesos de fabricación sean eficientes y cuyo impacto sea mínimo en la naturaleza (ya sea como materia prima o como residuo una vez desmontados). Uralita está avanzando en la elaboración de un programa global que consolide sus acciones en sostenibilidad, programa del que les haremos conocedores en los próximos meses.
- **Avance en la mejora de nuestro Gobierno Corporativo.** Por último, durante 2007 seguimos progresando en incrementar la transparencia y los derechos de nuestros accionistas mediante medidas como la ampliación de la

información contenida en la Memoria, el desglose de la política de retribuciones, etc. Igualmente les invito a consultar nuestro Informe de Gobierno Corporativo para ver los avances realizados.

RESULTADOS FINANCIEROS

Uralita consiguió en 2007 un Resultado Neto Atribuido a la Sociedad Dominante de 85,4 millones de euros, el mejor de su historia y un 81% superior al de 2006. Este beneficio fue fruto de los sólidos resultados operativos conseguidos: Uralita consiguió un récord en materiales de construcción tanto en ventas (1.095 millones de euros) como en resultado bruto de explotación, EBITDA, (224 millones de euros).

La evolución fue positiva aunque algo dispar en los diferentes negocios: Aislantes y Tuberías experimentaron un fuerte crecimiento tanto en ventas como en rentabilidad, mientras que Yesos y Tejas incrementaron sus ventas aunque redujeron ligeramente su rentabilidad.

- **Improvement of efficiency and profitability.** As shown in the management reports for our businesses later in this Annual Report, in 2007 we continued to devise and execute industrial and commercial improvements initiatives to increase business efficiency. These measures enabled us to obtain record profitability in 2007 and, more importantly, to lay the foundations to secure the competitive position of our businesses going forward.
- **Gradual implementation of Corporate Social Responsibility measures.** As our CSR report indicates, in 2007 we progressed in implementing the measures to reflect our commitment to society, our shareholders and our employees. In this regard, I would like to highlight our focus

on environmental sustainability: we have a firm commitment to products that enhance the energy efficiency of buildings, use efficient manufacturing processes and minimise the impact on the environment (either in terms of raw materials or waste products once disassembled). Uralita is making strides in developing a global programme to consolidate its sustainability actions, which we hope to unveil in the coming months.

- **Progress in improving Corporate Governance.** Lastly, in 2007 we made headway in bolstering transparency and enhancing shareholders' rights through measures such as the additional information contained in the Annual Report, the breakdown of our remuneration

Es importante destacar que la apuesta decidida de Uralita por la diversificación internacional hizo que en 2007 el 57% del EBITDA se generase fuera de España. Además del 43% restante que provino de España, una parte fundamental se verá afectada relativamente poco por la reducción de obra nueva residencial: un 31% se generó en los negocios de Yesos y Aislantes, áreas de actividad que crecerán a futuro impulsadas por la regulación y un 6% adicional en el negocio de Tuberías con una fuerte implantación en obra civil. De esta forma, sólo un 6% del EBITDA provino de Tejas, negocio del que, si bien esperamos que se contraiga a futuro, Uralita espera beneficiarse por su apuesta por tejas de alta calidad.

CAMBIO EN LA ESTRATEGIA Y OPA DE NEFINSA

En septiembre de 2007, Uralita anunció su voluntad de implantar un nuevo enfoque tendente a evolucionar hacia una estrategia de diversificación, extendiendo con ello su obje-

tivo de inversión más allá del sector de materiales de construcción, para entrar en otros sectores de actividad con participación en compañías en las que pueda aprovechar su capacidad financiera para generar valor de manera sostenible. Nuestro objetivo, y nuestro compromiso con ustedes, señores accionistas, es crear valor y creemos que la posibilidad de diversificar nuestro negocio incrementa la posibilidad de hacerlo.

En este contexto, Nefinsa anunció una OPA por el 56,6% de Uralita que no poseía, cuyo objetivo era ofrecer una oportunidad a los accionistas que no compartieran su nueva visión estratégica de diversificación en Uralita y no desearan acompañar a los socios de referencia en esta nueva etapa.

Finalmente, y ante las incertidumbres de los mercados financieros en el último trimestre, la OPA tuvo una aceptación elevada, quedando finalmente Nefinsa con un 79,1% del capital social. Los dos accionistas institucio-

policy, etc. I would also like to invite you to consult our Corporate Governance report to see the progress we have made.

FINANCIAL RESULTS

In 2007, Uralita posted Net Profit Attributable to the Controlling Company of €85.4 million, an all-time record and an 81% improvement on 2006. This performance was due to of sound operating income: Uralita posted record figures in the construction materials division in both revenues (€1,095 million) and EBITDA (€224 million).

Performance was overall good, although somewhat uneven between businesses: Insulation and Pipes posted sound growth in both revenues

and margins, while Gypsum and Roof Tiles saw an improvement in revenues, but a slight setback in margins.

It is important to highlight that Uralita's firm commitment to international diversification led to 57% of EBITDA being generated outside Spain in 2007. Moreover a significant part of the remaining 43% generated in Spain will be largely unaffected by the slowdown of the new residential construction activity: 31% came from Gypsum and Insulation, businesses which will grow on the back of regulation in the future, and another 6% came from Pipes, with a high share of business in civil works. Therefore, just 6% of EBITDA derived from Roof Tiles and while Uralita considers that this business will shrink in the



future, we expect to benefit from our strategy towards high quality tiles.

SHIFT IN STRATEGY AND NEFINSA'S TAKEOVER OFFER

In September 2007, Uralita announced its willingness to evolve towards a diversification strategy, thereby extending its investment objectives beyond the construction materials sector. Uralita intends to achieve this through the acquisition of relevant stakes in companies that will enable it to use its financial strength and generate value in a sustainable manner. Our aim, and our commitment to you, our shareholders, is to create value, and we think that diversifying our business will increase our chances of doing just that.

In this context, Nefinsa announced a takeover offer for the remaining 56.6% of Uralita, so providing an exit route for shareholders who did not share its strategic vision of diversification and who did not wish to accompany the core shareholders in this new stage.

Finally, amid the uncertainty in the financial markets in the last quarter, the offer was widely accepted, and Nefinsa attained a 79.1% stake in Uralita's share capital. The two institutional shareholders who have been with Uralita in the last few years and who sit on our Board of Directors, Caja Duero and Atalaya, have reiterated their trust in Uralita and its management team ahead of this new phase, each of them keeping a 5% stake.

nales que nos han acompañado en los últimos años y forman parte del Consejo, Caja Duero y Atalaya, reafirmaron su confianza en Uralita y en su equipo gestor ante esta nueva etapa, manteniendo cada uno de ellos un 5% del capital.

EVOLUCIÓN DE LA ACCIÓN Y RETRIBUCIÓN AL ACCIONISTA

En un mercado bursátil impactado por las turbulencias financieras en el segundo semestre, la acción de Uralita tuvo nuevamente una evolución positiva en 2007, revalorizándose un 20% en el conjunto del año y cerrando a un precio de 6,00 euros por acción.

Dados los buenos resultados de 2007, la positiva evolución de nuestros negocios y la sólida situación financiera de Uralita, nuestro objetivo es proponer a la Junta General, y por segundo año consecutivo, un "pay-out" del 100%, lo que implica 0,43 euros por acción. Este dividendo supone un incremento del 79%

respecto al de 2007 e implica una rentabilidad del 8,0% respecto a la cotización del mes de febrero.

Por último, es relevante resaltar que, considerando tanto el incremento del precio de la acción en 2007 como el reparto de dividendo propuesto, la rentabilidad total para los accionistas de Uralita en 2007 fue del 29%.

OBJETIVOS PARA 2008

El ejercicio 2008 estará muy probablemente marcado por una ralentización progresiva del mercado de nueva construcción residencial en España. Sin embargo, en este contexto Uralita espera poder beneficiarse:

- De su fuerte presencia en mercados con crecimiento: Europa del Este y Rusia.
- De su posicionamiento en los segmentos de obra civil y edificación no residencial, con un comportamiento diferente al de nueva obra residencial.

SHARE PERFORMANCE AND SHAREHOLDER REMUNERATION

In a stock market hit by financial turbulence in the second half of the year, Uralita's shares again performed well in 2007, gaining 20% in the year overall, and closing at €6.00 per share.

In view of the sound 2007 results, the good performance of our businesses and Uralita's solid financial situation, we intend to propose to the General Shareholders' Meeting for the second consecutive year, a 100% pay-out, equivalent to €0.43 per share. This dividend implies a 79% increase with respect to 2007 and a 8.0% yield with respect to February's average share price.

Last but by no means least, considering both the increase in the share price in 2007 and the proposed dividend payout, the total return for Uralita shareholders in 2007 was 29%.

TARGETS FOR 2008

2008 will very likely be characterised by a steady slowdown in the new residential construction market in Spain. However, in this context Uralita expects to benefit:

- From its sizeable exposure to growth markets, namely Eastern Europe and Russia.
- From its positioning in the civil works and non-residential building segments, where trends are

- De la fortaleza de sus productos tanto por apoyar los esfuerzos por aumentar la sostenibilidad y eficiencia energética (p.ej. aislantes) como por ser competitivos frente a otros productos sustitutos (p.ej. placa de yeso, tuberías plásticas de gran diámetro).

Gracias a ello, Uralita aspira en 2008 a continuar su crecimiento en ventas, aunque a ritmos algo más moderados que en 2007, y

mantener los elevados niveles de resultados conseguidos.

Por último, quiero agradecer a todos los empleados de Uralita su esfuerzo y dedicación durante 2007 ya que gracias a ellos hemos podido conseguir tan importantes resultados. Y a ustedes, señores accionistas, agradecerles de nuevo su confianza y reiterarles nuestro compromiso de seguir creando valor.



Javier Serratosa Luján
PRESIDENTE DE URALITA

different from the new residential building segment.

- From the strength of its products, which not only underpin efforts to increase sustainability and energy efficiency (e.g. insulation), but are highly competitive compared to substitute products (e.g. plasterboard, large-diameter plastic pipes).

Accordingly, in 2008 Uralita expects revenues to continue to grow, although at a somewhat more moderate pace than in 2007, and earnings to remain in line with those of 2007.

Finally, I would like to express my gratitude to all Uralita employees for their effort and dedication

during 2007, since it is thanks to them that we have been able to achieve such magnificent results. And our thanks again to you, our shareholders, for your trust, as we reiterate our commitment to continue creating value.



Javier Serratosa Luján
CHAIRMAN & C.E.O. OF URALITA