

**A LA COMISIÓN NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES  
COMUNICACIÓN DE HECHO RELEVANTE**

A los efectos previstos en el artículo 82 de la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores y normativa aplicable, mediante la presente comunicación VIDRALA S.A. hace público que con fecha de 17 de noviembre de 2.004 ha formalizado un acuerdo con OWENS-ILLINOIS para la adquisición por parte de VIDRALA S.A., o de alguna de sus sociedades filiales, de las plantas de Castellar del Vallés (España) y Corsico (Milán-Italia) pertenecientes al mencionado grupo OWENS-ILLINOIS.

El precio de la operación asciende a 138,2 millones de euros y su formalización se encuentra sujeta a las preceptivas autorizaciones de la Comisión Europea y de las autoridades de defensa de la competencia de España e Italia, en su caso.

Llodio, 18 de noviembre de 2.004

*[Adjuntamos nota de prensa que se hará pública a continuación de la presente comunicación]*

**NOTA DE PRENSA DE VIDRALA, S.A.  
ACUERDO PARA LA ADQUISICIÓN DE LAS PLANTAS DE PRODUCCIÓN  
QUE OWENS ILLINOIS POSEE EN CASTELLAR DEL VALLÉS (ESPAÑA) Y  
CORSICO (ITALIA)**

Con fecha 17 de noviembre de 2004 se ha procedido a la firma de los acuerdos de compra, por parte de Vidrala, S.A. o alguna de sus filiales, de las dos plantas que posee Owens Illinois en Cataluña (Castellar del Vallés) y en Milán (Córscico).

Este proceso se deberá formalizar tras la resolución favorable de la Comisión Europea y de las Autoridades de Competencia de cada país.

El proceso de venta de ambas plantas fue consecuencia de una resolución de la Comisión Europea, de fecha 9 de junio de 2004, tras analizar el alcance del acuerdo de adquisición, por parte de Owens Illinois, del grupo vidriero francés BSN Glasspack, en febrero de 2004.

Owens Illinois es el mayor fabricante de envases de vidrio en el mundo, con posiciones de liderazgo en Europa, Estados Unidos, Latino América y Asia Pacífico. Owens Illinois es además el líder en la fabricación de sistemas de cierre para productos farmacéuticos y cosméticos.

Como consecuencia de la mencionada decisión de las autoridades comunitarias, se inició un proceso abierto de venta, en el que han tomado parte la mayoría de los principales fabricantes del sector en Europa, vigilado y regulado, tanto en su definición como en su ejecución, por la propia Comisión Europea.

Esta operación corporativa es la más importante, en cuanto a su dimensión, de las realizadas en los cuarenta años de historia del Grupo Vidrala y confirma la consolidación de los objetivos que se había marcado el Grupo Vidrala en su Plan Estratégico 2002-2006.

Con la incorporación de las dos plantas de Castellar del Vallés y de Corsico, el Grupo Vidrala aumenta su capacidad productiva en un 55% (incorporando 340.000 toneladas más por año), consolida su posición de relevancia en el mercado ibérico, situándose ya muy cerca del líder (Saint Gobain) y refuerza su carácter paneuropeo con presencia estable en tres países, España, Portugal e Italia.

Desde el punto de vista estratégico, el nuevo Grupo Vidrala cumple con uno de sus máximos deseos como era el tener presencia en Cataluña, aproximándose así a un mercado de gran consumo, con relevancia en segmentos fundamentales como la cerveza y el cava, y creando una distribución muy equilibrada de sus plantas en la Península Ibérica que permitirá la optimización de la gestión logística. Además, con esta operación se consolida claramente la intención de la Compañía de consolidar la posición en su mercado natural.

La entrada en el mercado italiano cumple también con dos premisas importantes para el desarrollo del negocio: por una parte se trata de una planta muy avanzada tecnológicamente y con una productividad muy elevada, lo que asegura nuestro éxito en su gestión, y por otro lado, se trata de una planta con una situación geográfica óptima para trabajar en un área europea de alto consumo. Italia es el segundo mayor mercado de Europa en la utilización de envases de vidrio.

La operación de compra supondrá también la incorporación de unos 400 trabajadores más en el conjunto de sociedades del Grupo, mejorando la productividad media actual en más de un 8%, y

recuperando los niveles que existían en las plantas españolas, previo a la incorporación de la filial portuguesa Ricardo Gallo.

El nuevo proyecto industrial va a aflorar un importante nivel de sinergias de mejora en las áreas industriales (conjugando dos tecnologías líderes en el ámbito mundial), logísticas (excelente localización y distribución geográfica y cercanía a los centros de consumo), de mercado (complementariedad total de clientes y segmentos de mercado, sin ninguna redundancia) y de personas (enriquecimiento cultural y mucha experiencia acumulada en el negocio).

La posición patrimonial actual del Grupo Vidrala, se verá optimizada por un mayor aprovechamiento de su capacidad de apalancamiento, dado que la operación se financiará en su totalidad con endeudamiento bancario. Además, la importante generación de flujos de caja que producirá la consolidación, y que caracteriza a nuestro negocio, va a permitir una razonable absorción de la deuda generada.

La senda de crecimiento del valor de nuestro negocio, impulsada desde la puesta en marcha de nuestro plan estratégico 2002-2006, se verá reforzada por esta nueva operación corporativa que entendemos va a dar una dimensión necesaria para garantizar el éxito y el futuro del negocio durante un largo periodo de tiempo y es un motivo de orgullo de cara a la próxima celebración del cuarenta aniversario del nacimiento de un pequeño proyecto industrial en el País Vasco que, con fe en el proyecto y trabajo, se ha consolidado como una referencia mundial en el sector de fabricación de envases.