

Configurando el futuro del acero

19 de Febrero de 2001



Nota

Este documento no constituye una oferta de acciones. Las ofertas a las que hace alusión este documento no se realizarán, ni directa ni indirectamente, en o para los Estados Unidos, Canadá, Australia o Japón y las Ofertas no podrán ser aceptadas desde los Estados Unidos, Canadá, Australia o Japón.

En consecuencia, ninguna copia de este anuncio es, ni deberá ser, enviada, distribuida o de cualquier otra forma difundida en o desde los Estados Unidos, Canadá, Australia o Japón.

Las afirmaciones que aparecen en el presente documento, particularmente aquellas que se refieren a sinergias, resultados, costes, desinversiones y crecimientos son o pueden ser estimaciones de futuro y reflejan los análisis y proyecciones actuales que han hecho los gestores de cada compañía sobre la base de hipótesis razonables. Los resultados que se obtengan pueden diferir substancialmente de las afirmaciones hechas dependiendo de distintos factores.

Información adicional sobre los factores que pueden determinar que los resultados que se obtengan difieran de las proyecciones realizadas se puede encontrar en las distintas comunicaciones hechas a las autoridades de los mercados de valores, así como en los estados financieros de cada una de las compañías.



Uniendo fuerzas para crear valor

- u Creación de la empresa siderúrgica líder mundial
- u Generación significativa de sinergias :
 - è Valor neto presente estimado de las sinergias: más de EUR 2.000 millones (más del 40% de la capitalización bursátil proforma de la nueva compañía – más de EUR 5.000 millones⁽¹⁾)
- u Encaje industrial y comercial de ACERALIA, ARBED y USINOR para servir las necesidades globales de sus clientes
- u Reforzamiento de la posición en los mercados principales con una posición ideal para la expansión internacional
- u Lanzamiento de un vehículo de inversión único en la industria siderúrgica

Creación de valor para los accionistas

(1) A 15 de febrero de 2001



I. Transacción propuesta



Creación de una compañía integrada

- u Estructura corporativa integrada para lograr un plan industrial y comercial conjunto



(*) Considerando que se incluyen los minoritarios de Sidmar y ALZ en la transacción



Descripción de la transacción

- u Estructura Lanzamiento de tres ofertas públicas de adquisición desde la NewCo sobre ACERALIA, ARBED y USINOR
- u Ecuación de canje 7 acciones de ACERALIA=8 acciones de NewCo
1 acción de ARBED=10 acciones de NewCo
1 acción de USINOR=1 acción de NewCo
- u Porcentaje aproximado de participación en la nueva compañía ⁽¹⁾
Asumiendo la conversión de los instrumentos que estén “in the money” y excluyendo las participaciones cruzadas y autocarteras



(1) Asumiendo 100% de aceptación y traspaso a NewCo de los minoritarios de Sidmar y ALZ



Descripción de la transacción (cont.)

- u **Domicilio** Sede central en Luxemburgo
- u **Mercados de cotización** Euronext (Bruselas y Paris), Luxemburgo, Madrid
- u **Condiciones cierre** Aprobación por autoridades de la competencia
Otras condiciones habituales
- u **Tasa aceptación mínima (condición modificable)** 75% para las 3 ofertas
- u **Cierre de la transacción** Otoño 2001



Transacción atractiva para todos los accionistas

- u Reconocimiento de todo el valor de las tres compañías
- u Creación de valor por encima de Eur2.000 millones en términos de valor neto presente que se repartirá entre las 3 compañías en función de sus contribuciones relativas
- u Impacto en los Beneficios por Acción para USINOR
 - è Neutral en el año 2000
 - è Positivo para el primer año completo de operaciones antes de sinergias
- u Ajuste positivo sobre la cotización de mercado⁽¹⁾:
 - è ACERALIA : 56%
 - è ARBED : 57%

(1) Ajuste sobre el precio medio de cotización de los últimos 3 meses



II. Beneficios de la integración



Una oportunidad única



Necesidad de consolidación en una industria fragmentada



Fundamentos estratégicos de la operación

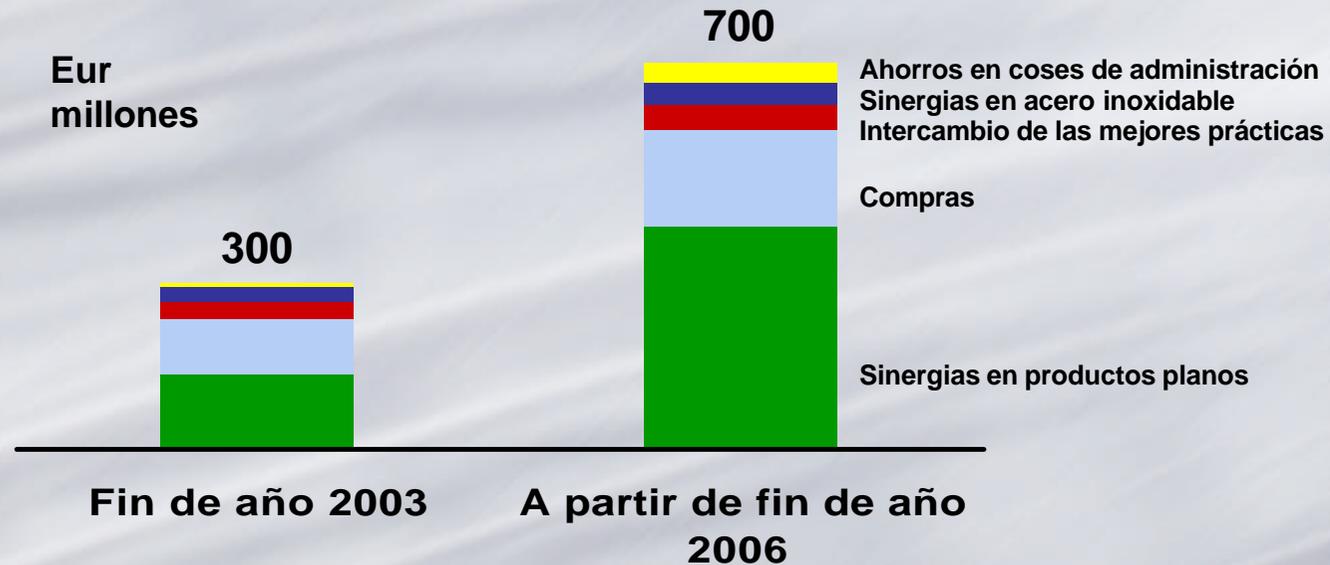
- u Reducción de costes e inversiones
- u Optimización de la configuración industrial
- u Oferta global de productos y servicios
- u Presencia industrial y comercial homogénea en toda Europa
- u Oportunidad para expandirse a otras regiones
- u Mayor fortaleza en el área de I+D
- u Mayor visibilidad en los mercados financieros: mayor liquidez y “free float” (>75%)

Mayor valor para los accionistas



Sinergias

- u Consecución de las primeras sinergias en el año 2002
- u Sinergias adicionales a los programas de ahorros de costes que ya estaba implementando cada compañía
- u A partir del 2006: > EUR 700 millones anuales (1)



(1) Ahorro de costes, sin contar con los ahorros en inversiones. Sinergias cuantificadas a final de año



Sinergias

Sinergias en productos planos

- u Programa de racionalización de plantas:
 - è Producción en aquellas plantas de cabecera que sean más eficientes (en este contexto no se necesita capacidad para acero líquido en Charleroi)
 - è Reestructuración y consolidación de aquellas instalaciones acabadoras en función de la localización de los clientes más importantes
- u Intercambio de las mejores prácticas y “know-how”



Sinergias

Sinergias en acero inoxidable

- u Fase de optimización en Europa (incremento de la capacidad de producción de cabecera en Genk)
- u Concentración de la producción de acero inoxidable en Carlam, especialización en el tren de Bremen
- u Adaptación de la laminación en frío a las necesidades de los clientes y optimización de las inversiones en instalaciones acabadoras
- u Intercambio de las mejores prácticas (operaciones, I+D)
- u En el medio plazo, concentración de los futuros desarrollos en producción de acero en torno a Carlam



Sinergias

Sinergias en inversiones y compras

- u Ahorro en inversiones alrededor de EUR 350 millones en los próximos 4 años (2002-2005)
- u Sinergias potenciales en compras estimadas en alrededor del 2% de las compras totales tras la revisión detallada de todas las partidas



III. Fortalezas de la nueva compañía



Alcance global

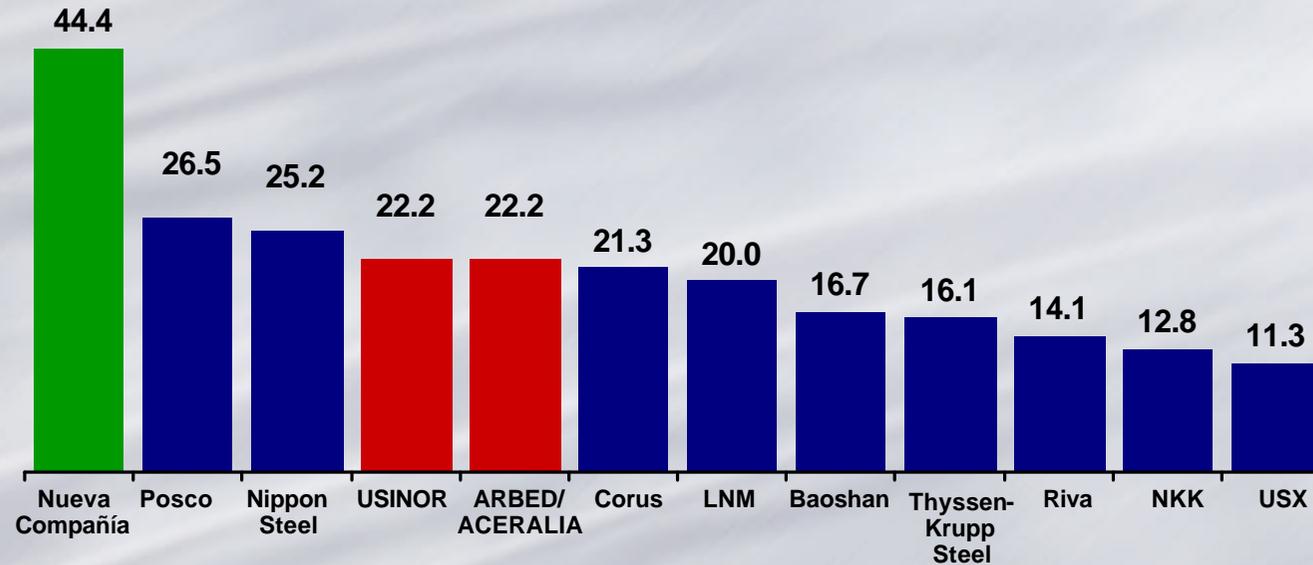
- u Posiciones de liderazgo en productos planos e inoxidables a nivel global
- u Fuerte presencia industrial en Europa y América del Sur y extensa red comercial en América del Norte
- u Gran potencial a través de alianzas en Asia
- u Gran capacidad para apoyar a los clientes en su desarrollo global



Líder mundial indiscutible

Mayores compañías de acero en 1999

(Producción de acero líquido en millones de toneladas)



Fuente: IISI



Fuerte presencia global

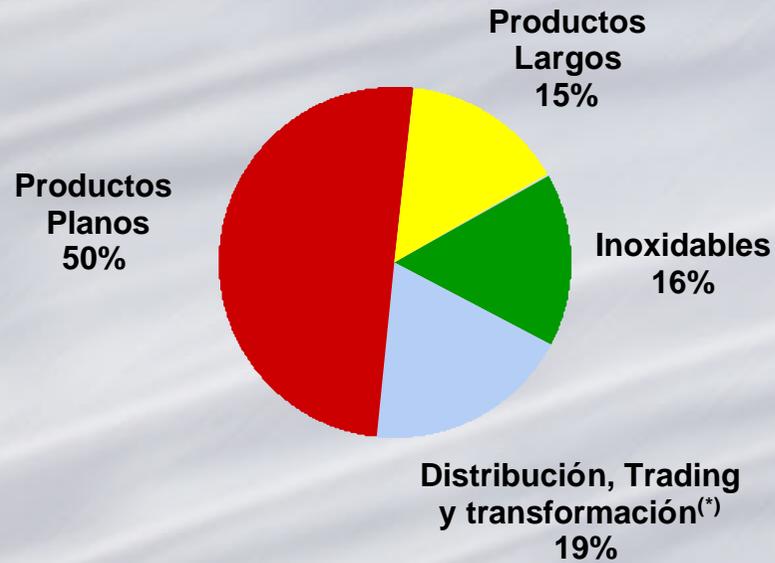
- ↳ Extensa red en América del Norte para transformación y distribución
- ↳ Activos de tecnología punta para producción en América del Sur
- ↳ Gran alcance en Europa
 - ↳ Los más eficientes centros de producción para productos planos
 - ↳ Modernas acerías eléctricas para productos largos
- ↳ Alianza estratégica global con Nippon Steel
- ↳ Creciente actividad en Asia a través de alianzas y “joint ventures”



Perfil del negocio de la nueva compañía

Perfil por Productos

Ventas estimadas para el 2000



* Incluyendo otros

Plantas



● Planos ● Largos ● Inoxidables



El mayor productor de productos planos

- u Líder mundial con 10% del mercado total
- u Gran variedad de productos de alto valor añadido (productos con recubrimiento, soldaduras por láser)
- u Enfoque en los segmentos del mercado más rentables y de mayor crecimiento
- u Combinación de hornos altos y tecnología de acerías eléctricas para productos planos
- u Líder mundial en el mercado de automoción y el principal proveedor de las industrias de la construcción, envasado y productos para el hogar
- u Alta capacidad de inversión en proyectos de I+D para cubrir las principales necesidades de nuestros clientes (en calidad superficial o aceros de alta resistencia)



El mayor productor de productos largos

- u El líder indiscutible en Europa
- u Primer productor de alambón de alta calidad en América del Sur
- u Proveedor clave a nivel mundial en los sectores más atractivos (“sheet piles” y perfiles estructurales)
- u Acerías eléctricas de tecnología puntera
- u Extensas actividades de trefilería con liderazgo en América del Sur
- u Liderazgo en I+D



Co-líderes en acero inoxidable

- u Una de las industrias con más rápido crecimiento en la industria siderúrgica (+6% p.a.)
- u 14% de cuota de mercado a nivel mundial
- u Oferta de productos complementarios e integrados (laminación en frío, laminación en caliente y “mass market plates”, productos especializados...)
- u Red de distribución complementarias



Distribución, trading y transformación

- u Presencia homogénea en Europa en las áreas industriales y comerciales
- u Presencia en más de 65 países como base de partida para una estrategia de integración global:
 - è Líderes en distribución y centros de atención al cliente en los mercados claves
 - è Actividades complementarias (perfiles estructurales, paneles, tubos soldados y otros productos largos) para proveer de soluciones al mercado de la construcción
- u Desarrollo de soluciones de comercio electrónico para clientes



IV. Organización empresarial y Dirección



Estructura del Consejo

- u 2 copresidentes: Joseph Kinsch y Francis Mer
- u Consejo compuesto por 15 miembros incluyendo los 2 copresidentes
- u Su composición reflejará el alcance global de la nueva compañía
- u 6 reuniones al año
- u 2 comités de control corporativo
 - è Retribución y nombramiento de la cúpula directiva
 - è Comité de auditoria



Comité de Dirección

Director General: Fernand Wagner (63)

Comité de Dirección:

Corporativo

- u Jean-Yves Gilet (45)
Plan Industrial y sinergias
- u Jean-Louis Ricaud (49)
Alianza con Nippon Steel
- u Guillermo Ulacia (47)
Coordinador de los sectores
de compras, I+D y tecnología
- u Michel Wurth (47)
Director Financiero

Sectores

- u Guy Dollé (59)
Productos Planos
- u Robert Hudry (55)
Distribución, trading y
transformación
- u Roland Junck (46)
Productos Largos
- u Paul Matthys (52)
Productos Inoxidables



V. Datos financieros



Estados financieros: pro-forma 2000

- u Ventas Pro-forma 2000 de EUR 29.000 millones
- u Margen estimado de EBITDA sobre ventas pro-forma 2000 del 12%
- u Margen estimado de EBIT sobre ventas pro-forma 2000 del 8%
- u Ratio estimado de apalancamiento ⁽¹⁾ pro-forma de alrededor del 55%

(1) Deuda financiera neta / Fondos Propios incluyendo intereses minoritarios

