



## Presentación Bolsa de Madrid

---



3 de octubre de 2003

# Índice

## **Introducción**

**Sección I. Sector envases de vidrio**

**Sección II. Grupo Vidrala**

**Sección III. Adquisición Ricardo Gallo**

**Sección IV. Nuevo Grupo Vidrala**

**Sección V. Claves de la Transacción**

**Sección VI. Conclusiones**



# Introducción

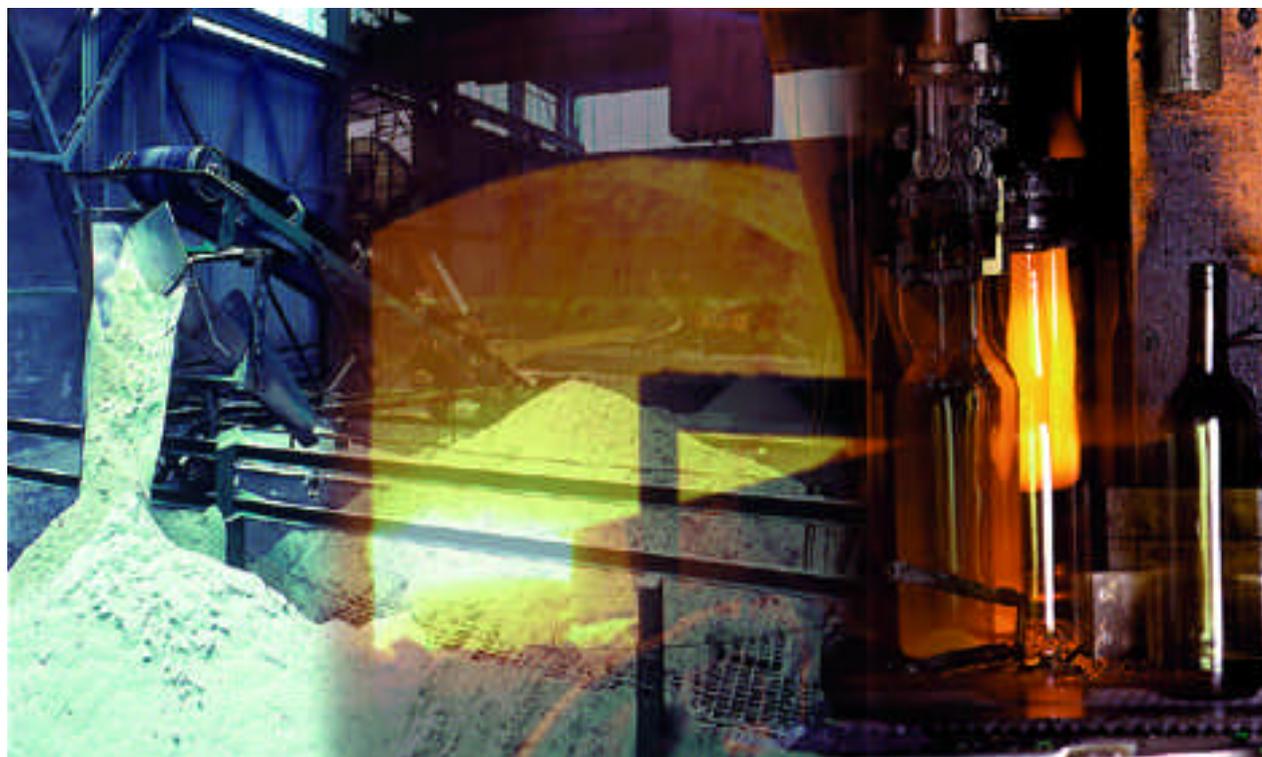
---



# Introducción



# Introducción





## Sección I Sector envases de vidrio

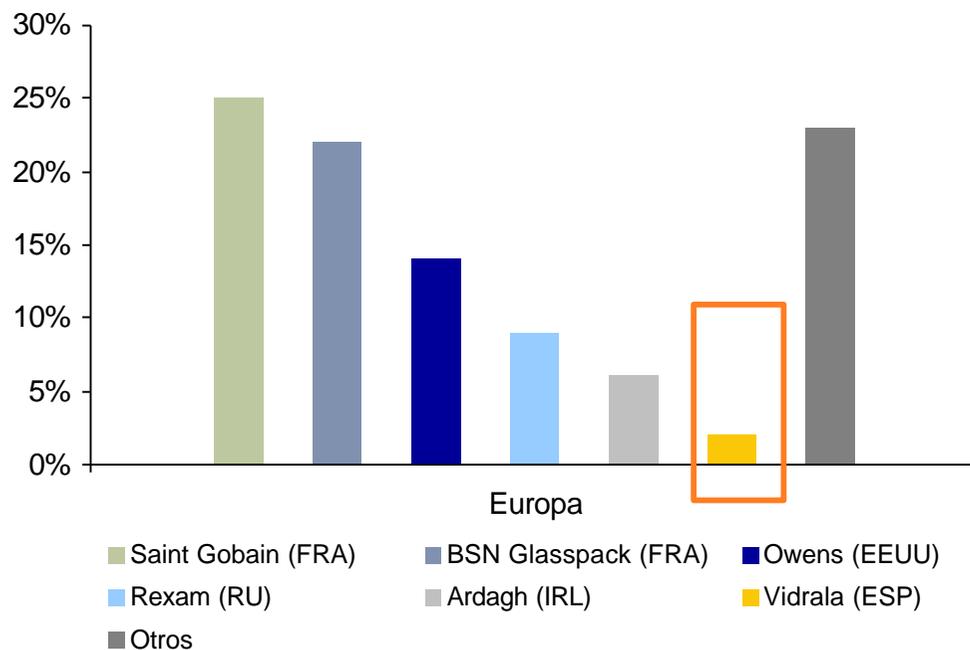
---

- Principales competidores en Europa y en el Mercado Ibérico
- Aspectos significativos del negocio



# Principales competidores en Europa

**Dominio de grandes multinacionales.** Concentración a nivel europeo



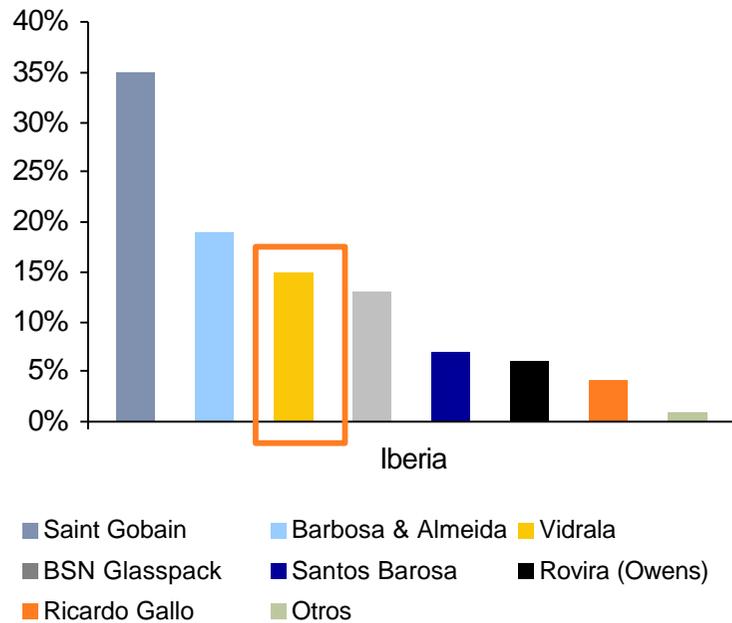
## Alta concentración

- ✍ 5 grupos: 75% del mercado
- ✍ 5 grupos tienen actividades en mas de 2 países

## Cuota de los principales players en el mercado europeo

Fuente: Vidrala

# Principales competidores en la península ibérica

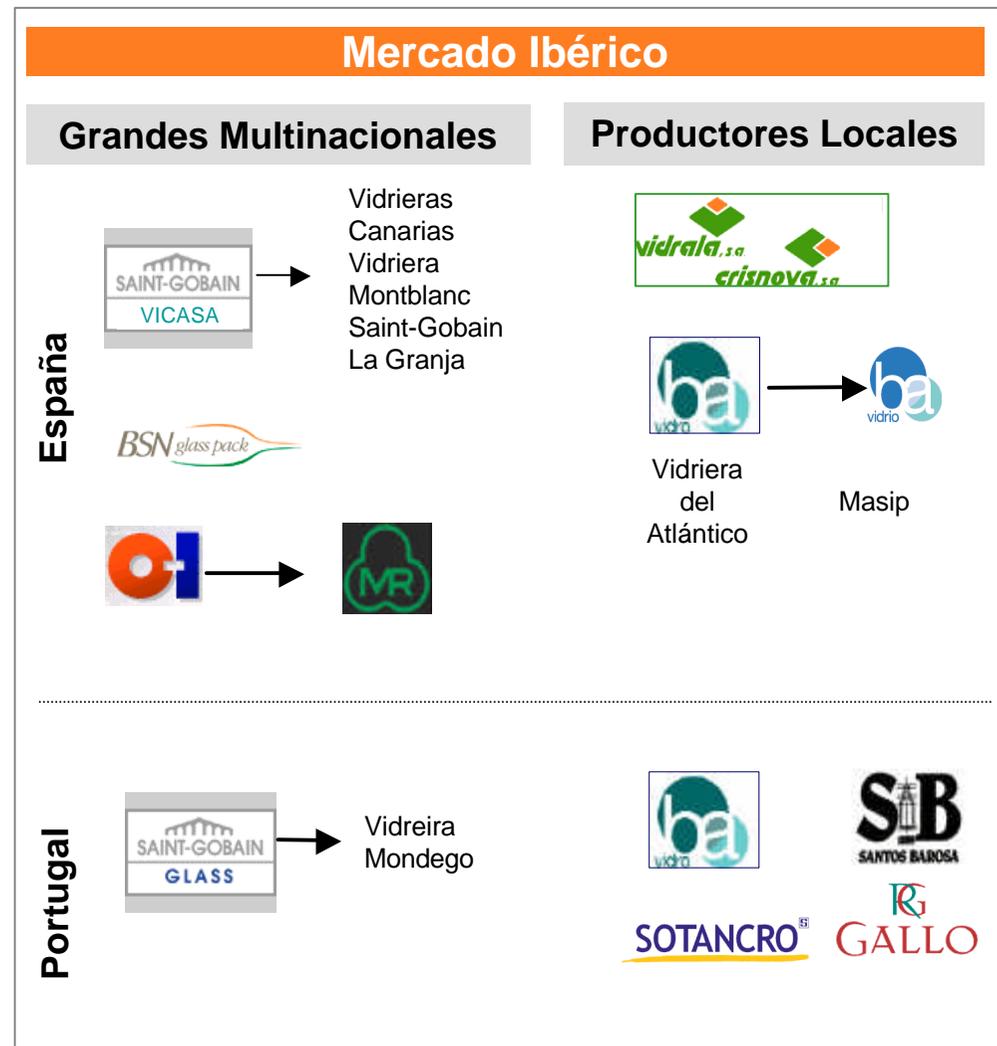


## Cuota de los principales players en la península ibérica

Fuente: Vidrala

## Fragmentación

- Presencia de las principales multinacionales
- Consolidación progresiva



# Características del sector

## Puntos fuertes:

- ✍ Mercados estables
- ✍ Barreras de entrada
- ✍ Elevado compromiso medioambiental
- ✍ Adecuación a las exigencias del mercado
- ✍ Importante margen de mejora en procesos y productos
- ✍ Imagen de calidad

## Puntos débiles:

- ✍ Mercado maduro con crecimientos moderados
- ✍ Intensivo en Capital
  - Inicial
  - Recurrente Mantenimiento
- ✍ Competidores pequeños en comparación con otros sectores
- ✍ Alta dependencia de la energía y del transporte



## Sección II Grupo Vidrala

---

- Descripción
- Magnitudes operativas
- Magnitudes financieras



Mayor empresa “Independiente” del Mercado Ibérico

- Sin vínculos accionariales con ninguna multinacional
- Enfocado exclusivamente en el negocio de envases de vidrio

Tercer productor del Mercado Ibérico (17%) (\*)

Segundo productor del Mercado Español (22%) (\*)

Ventas estimadas 2003: 132 MII EUR

(\*) Cuota de mercado por capacidad de producción

# Principales hitos históricos

Grupo Vidrala



## Principales hitos del Grupo Vidrala

**1965**

Creación de Vidrerías de Alava S.A.

**1981**

Estructuración industrial y reconversión energética

**1989**

Creación de Crisnova S.A.

**1998**

Ampliación de Crisnova, 2º Horno

**Julio 2003**

Compra de Ricardo Gallo S.A.

**1969**

Ampliación de Vidrala, 2º Horno

**1985**

Salida a Bolsa (Madrid y Bilbao)

**1995**

Ampliación de Vidrala, 3º Horno

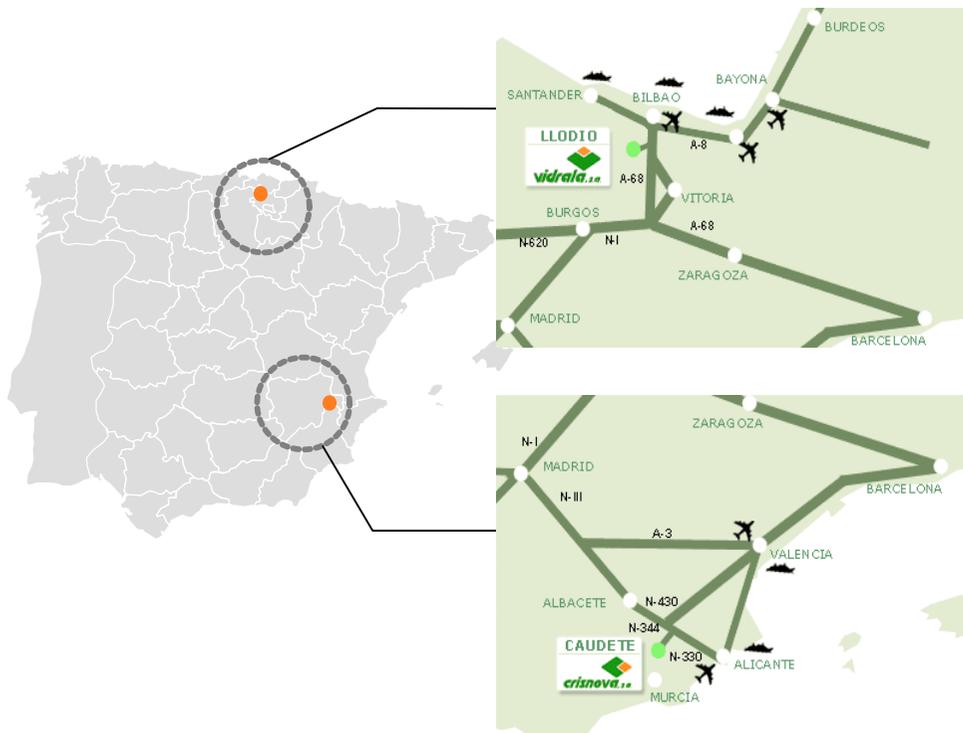
**2001**

Actual Plan Estratégico y Crecimiento

# Localización geográfica

## Excelente localización geográfica y logística

- Rápido servicio doméstico
- Fácil acceso a Mercados Europeos
- 145.000 m<sup>2</sup> almacenes cubiertos



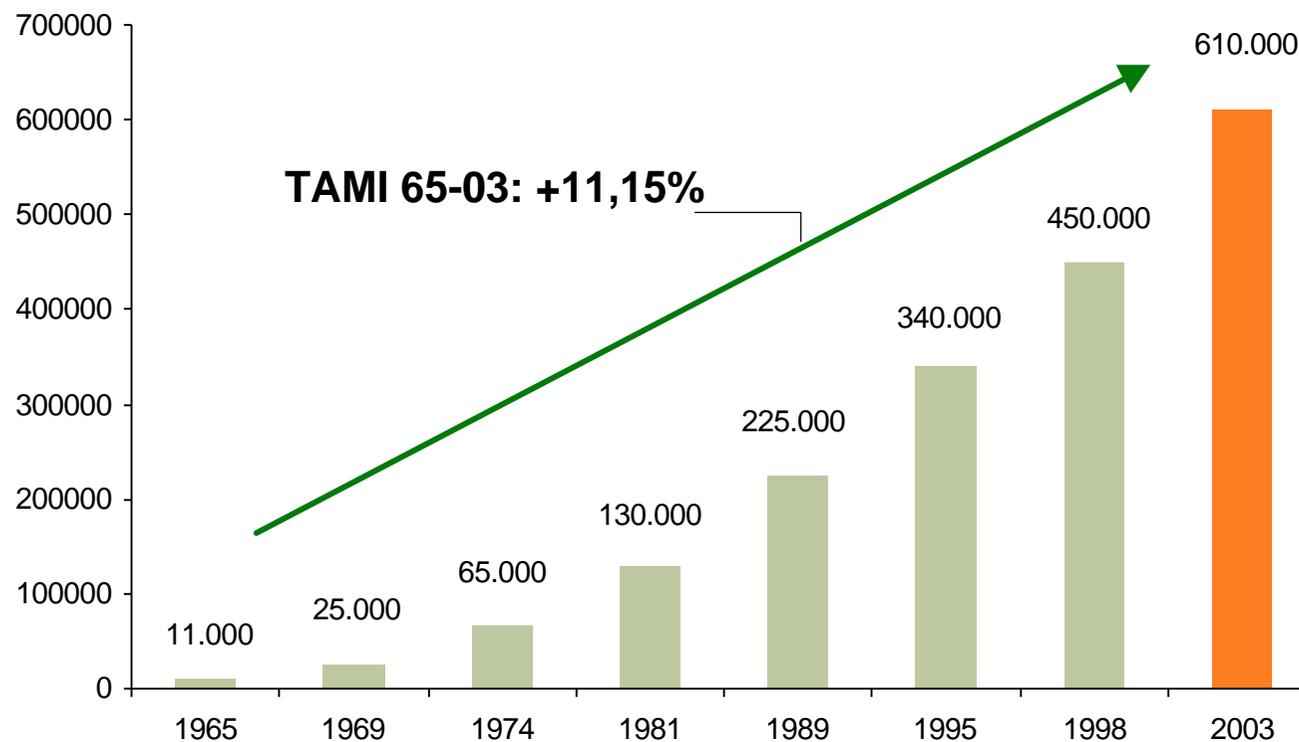
### **VIDRALA:** Llodio (Álava)

- Organización central del Grupo
- 3 Hornos de producción
- 4 Colores
- 235.000 TNS
- 400 empleados

### **CRISNOVA:** Caudete (Albacete)

- 2 Hornos de producción
- 4 Colores
- 215.000 TNS
- 250 empleados

# Desarrollo de la capacidad de producción



**Evolución de la capacidad de producción Vidrala+Crisnova (tons.)**

Fuente: Vidrala

# Desarrollo de las ventas

Toneladas vendidas por fabricantes españoles			
	1980	1990	2002
SECTOR	1.077.000	1.348.700	2.052.000
VIDRALA	119.100	241.800	423.000

Fuente: Vidrala

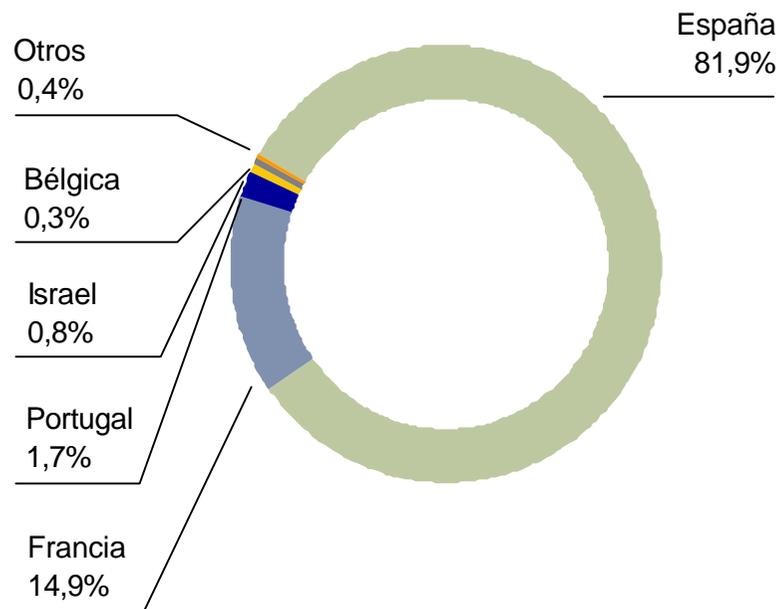
TAMI			
	1980-1990	1990-2002	1980-2002
Sector	2,3%	3,6%	3,0%
Sector sin Vidrala	1,4%	3,0%	2,3%
Vidrala	7,3%	4,8%	6,0%

Cuota Mercado en España			
	1980	1990	2002
Sector	100%	100%	100%
Sector sin Vidrala	88,9%	82,1%	79,4%
Vidrala	11,1%	17,9%	20,6%



**Crecimiento sostenido muy superior a la media del sector**

# Ventas por mercados geográficos y productos



**Distribución geográfica de las ventas**

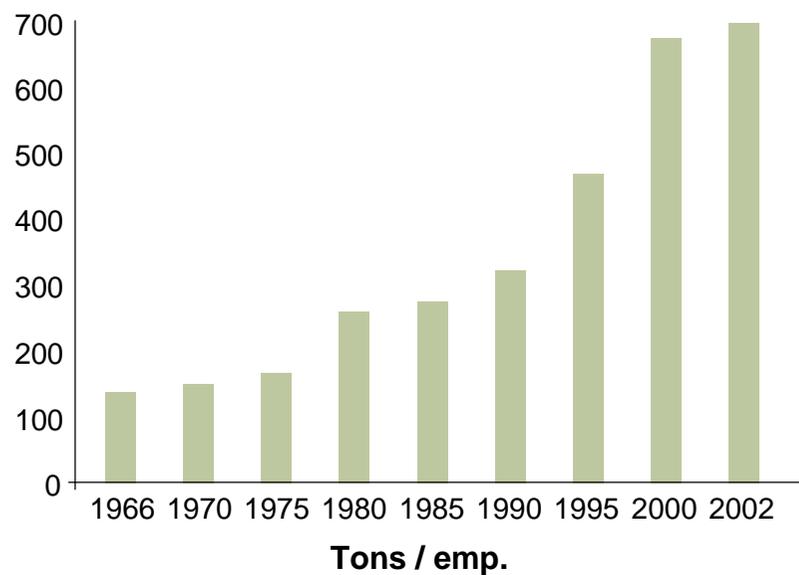
Fuente: Vidrala

	Cuota	Mercado 02/01
Vino	31%	?
Cerveza	2%	?
Cava & Espumosos	7%	?
Zumos	28%	?
Licores	20%	?
Refrescos	20%	?
Aguas	25%	?
Aceite	68%	???
Lácteos	67%	?
Conservas	12%	??
<b>Total</b>	<b>20%</b>	<b>?</b>

**Cuota de mercado de Vidrala por productos**

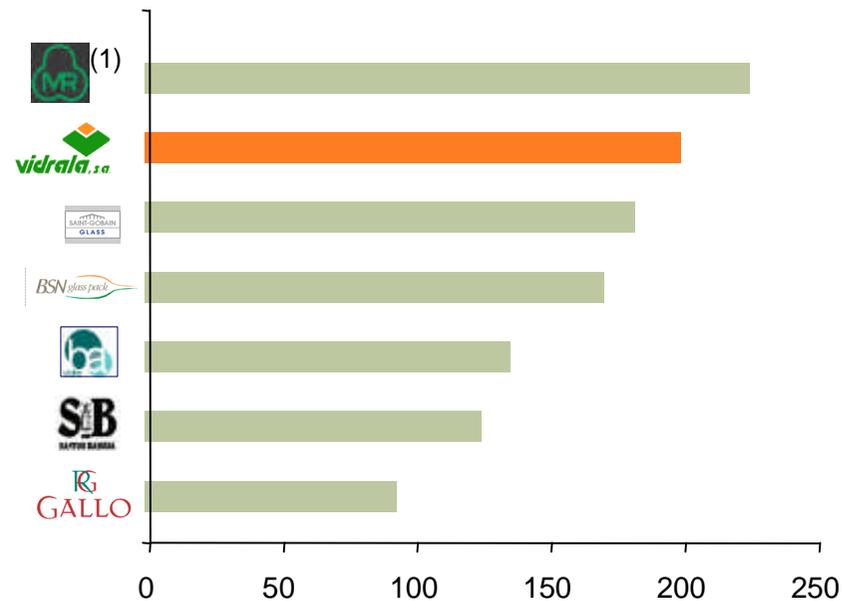
Fuente: Vidrala

# Productividad: Vidrala y mercado ibérico



**Grupo Vidrala: evolución productividad - toneladas fabricadas por empleado**

Fuente: Vidrala

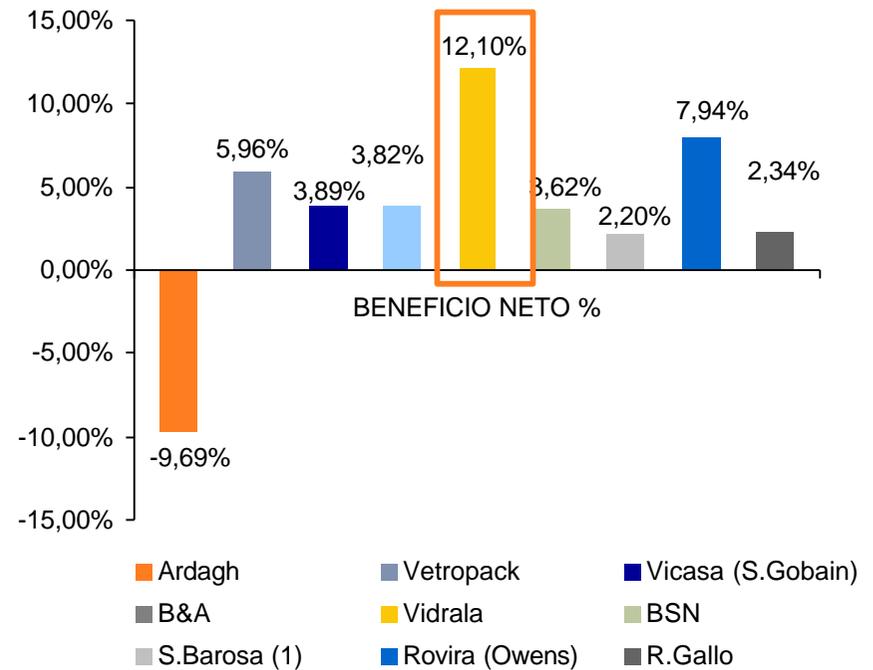
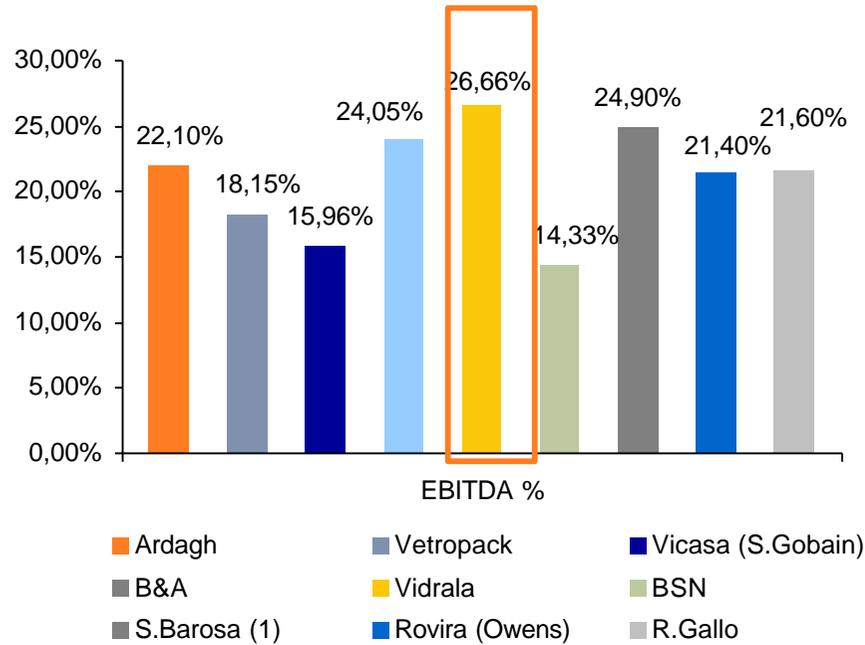


**Sector Ibérico: Productividad - ventas en EUR por empleado en 2002**

Fuente: Vidrala

(1) Rovira no tiene headquarters en España

# Márgenes: Mercado Ibérico y Europa



## Margen EBITDA 2002

Fuente: Memorias  
(1) Datos 2001

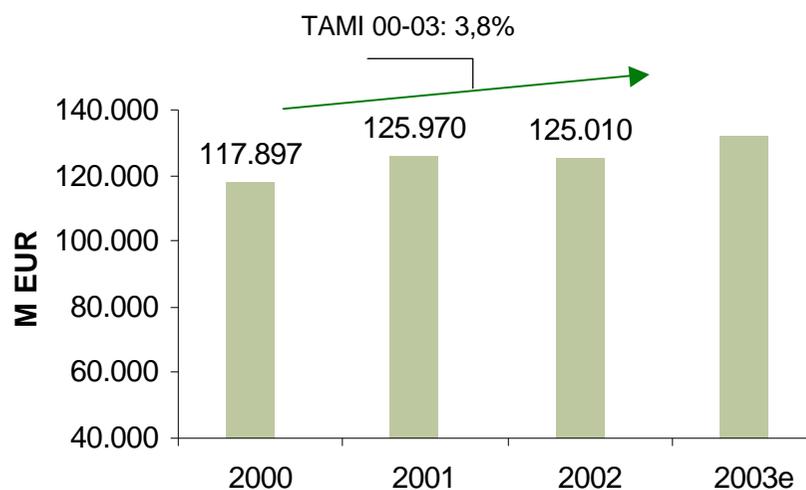
## Margen beneficio neto 2002

Fuente: Memorias  
(1) Datos 2001

# Magnitudes financieras: Cuenta de Resultados 02-03e

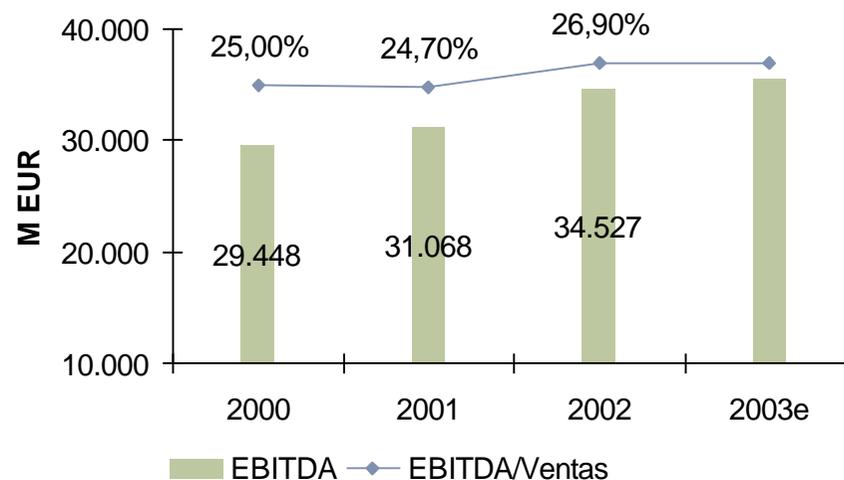
A pesar de las diversas fluctuaciones en precios y producción, las ventas han registrado una evolución positiva durante los últimos años

Vidrala es líder en productividad y eficiencia, lo que se reflejan en elevados márgenes a nivel operativo



**Evolución de ventas netas**

Fuente: Vidrala



**EBITDA vs. EBITDA/Ventas**

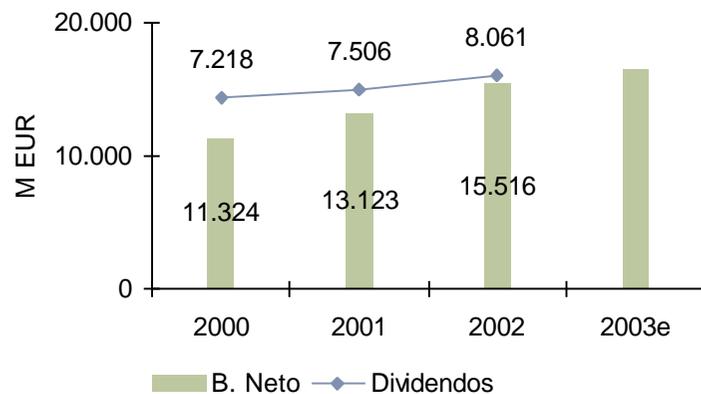
Fuente: Vidrala

# Magnitudes financieras: Balance 02-03e

Positiva evolución del beneficio neto y elevado nivel de tesorería que permiten a Vidrala

- Acometer operaciones de adquisición
- Mantener la actual política de inversión y retribución al accionista

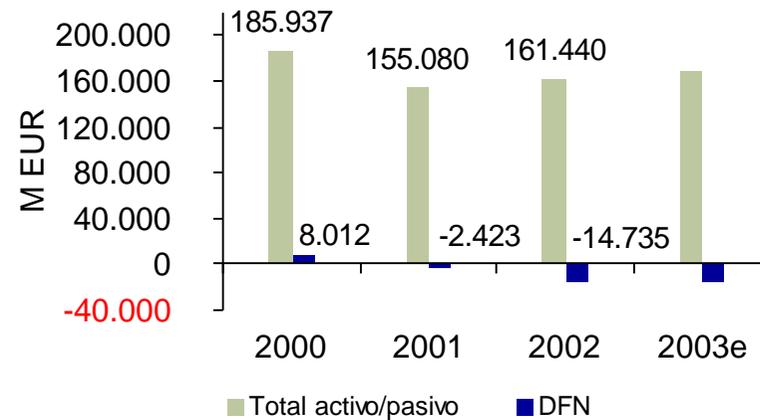
Única empresa del sector con beneficios en los últimos 20 años y que ha mantenido unos niveles de dividendos siempre crecientes



## Beneficio neto vs. Dividendos

Fuente: Vidrala

Nota: dividendos distribuidos en año siguiente



## Total activo - Deuda financiera neta

Fuente: Vidrala

# Últimos resultados publicados

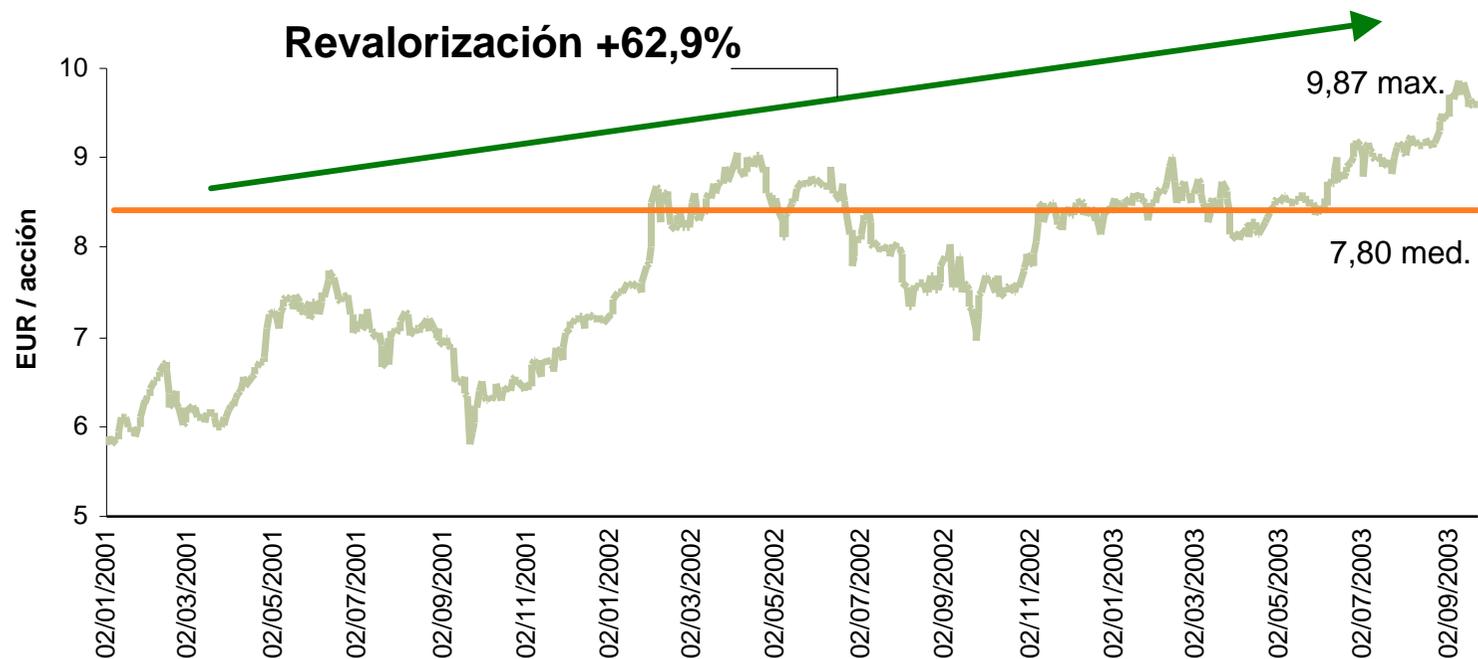
Los últimos resultados que ha publicado Vidrala, correspondientes al primer semestre del año 2003 muestran una evolución muy positiva del negocio y ratifican la tendencia ascendente que ha venido mostrando desde el año 2001

Últimos resultados publicados			
CONCEPTO	1º SEMESTRE 2003	1º SEMESTRE 2002	VARIACIÓN
Importe Neto de la Cifra de Negocios (MM €)	68.324,31	63.257,84	8,01%
Resultado antes de Impuestos (MM €)	11.429,59	9,601,87	19,03%
Resultado después de impuestos (MM €)	8.727,18	7.734,83	12,83%
Número medio de personas empleadas	635	631	0,63%

# Evolución en Bolsa

Evolución bursátil positiva que complementa la retribución al accionista.  
Desde enero de 2001:

- Revalorización del 62,9% (un 12,5% durante el último año)
- 22,8 MM EUR en dividendos repartidos (8,1 MM EUR durante el último año)



# Fortalezas del Grupo Vidrala





## Sección III Adquisición Ricardo Gallo

---



# Adquisición Ricardo Gallo

En julio de 2003 el Grupo Vidrala llegó a un acuerdo para la compra del 71,45% de Ricardo Gallo, vidriera portuguesa ubicada en Marinha Grande

A continuación se analizan los siguientes aspectos clave de la transacción

## 1 RICARDO GALLO

Descripción  
Magnitudes  
financieras



## 2 TRANSACCIÓN

Accionariado  
Partes y objeto  
Precio y forma de  
pago



**NUEVO  
GRUPO VIDRALA**

## 3 NUEVO GRUPO VIDRALA

Posicionamiento  
Impactos operativos - financieros  
Sinergias

# Descripción



Fabricante de envases de vidrio portugués con sede en Marinha Grande

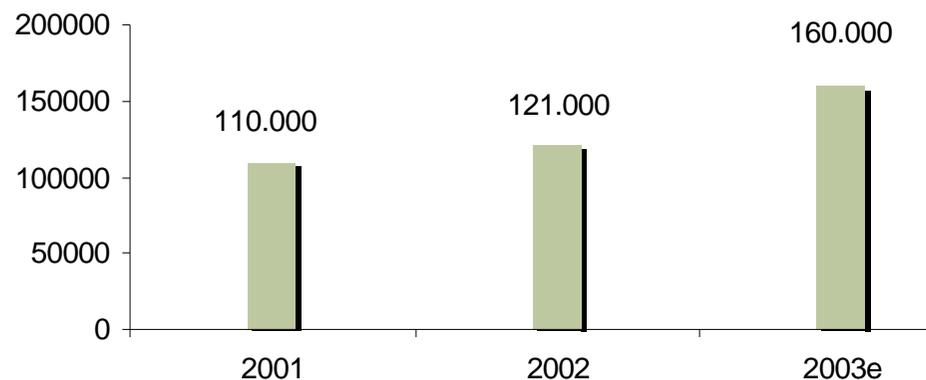
Instalaciones: una planta y dos hornos

Capacidad de producción: 160.000 tons./año

Empleados: 400

Cuota de mercado actual en Portugal: 9%.

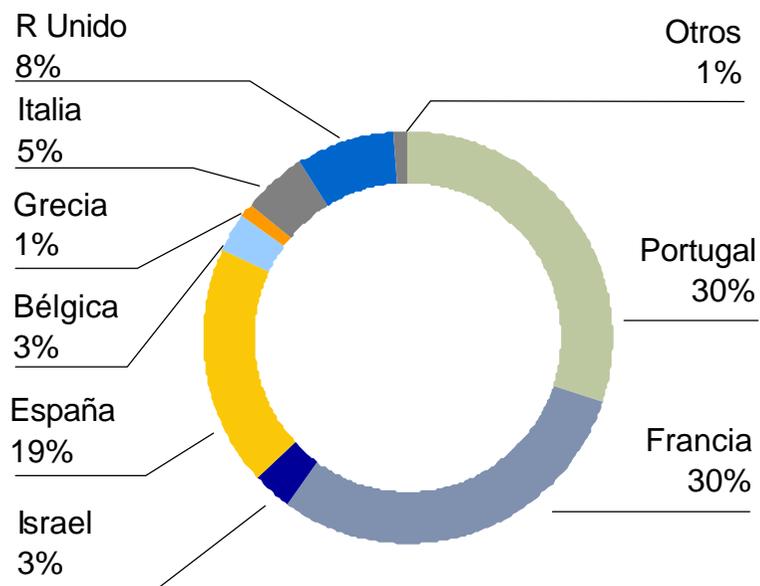
Exportaciones: 70% principalmente a España y Francia



**Evolución de capacidad de producción (tons./año)**

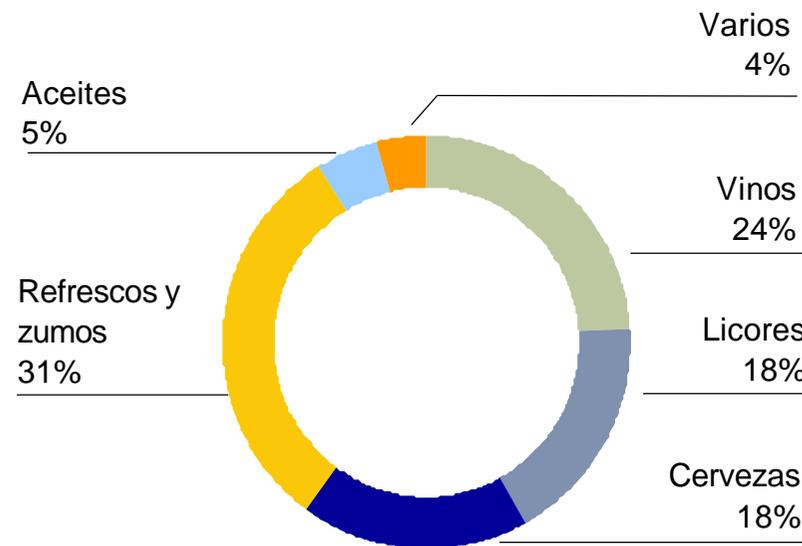
Fuente: RG

# Distribución de las ventas



**Distribución geográfica (Tons. Vendidas)**

Fuente: Vidrala



**Distribución por producto (Tons. Vendidas)**

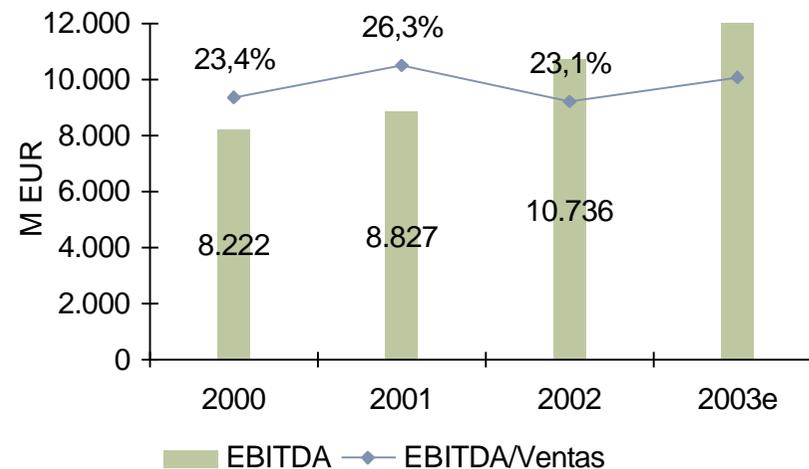
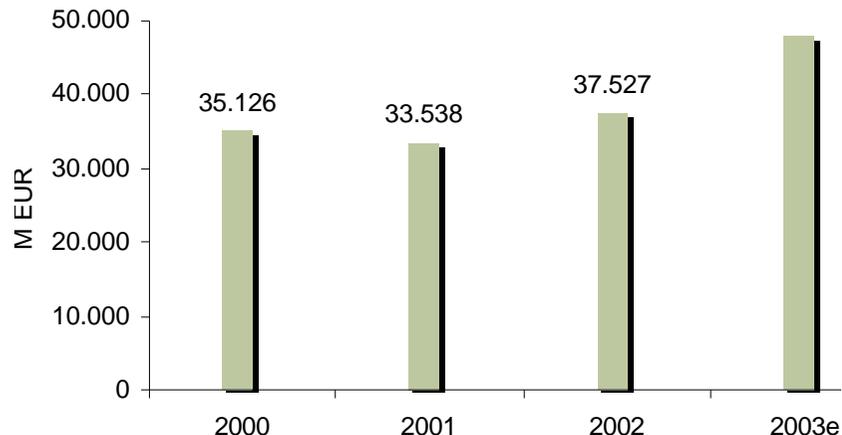
Fuente: Vidrala

# Magnitudes financieras: Cuenta de Resultados 02-03e

Incremento en ventas a partir de 2001, debido al progresivo aumento de capacidad en 1T, que en 2003 alcanza máxima operatividad

Mejoras en productividad.

Evolución de márgenes en función de la evolución de precios y modernizaciones en hornos



## Evolución de las ventas netas

Fuente: RG

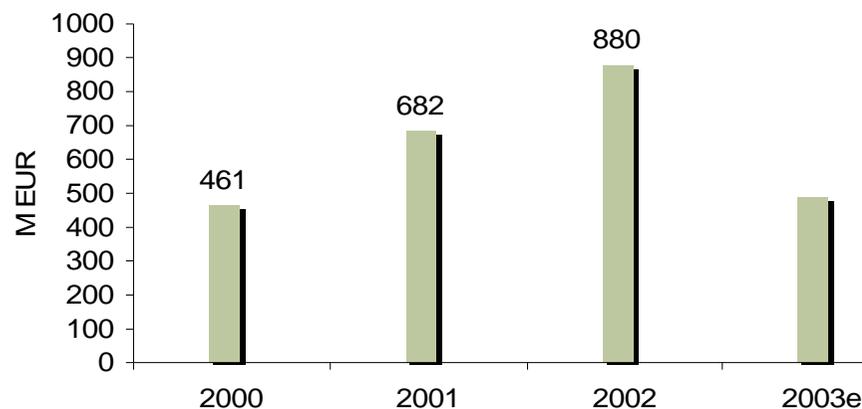
## EBITDA vs. EBITDA/Ventas

Fuente: RG

# Magnitudes financieras: Balance 02-03e

Disminución de la deuda financiera neta prevista a partir de 2003

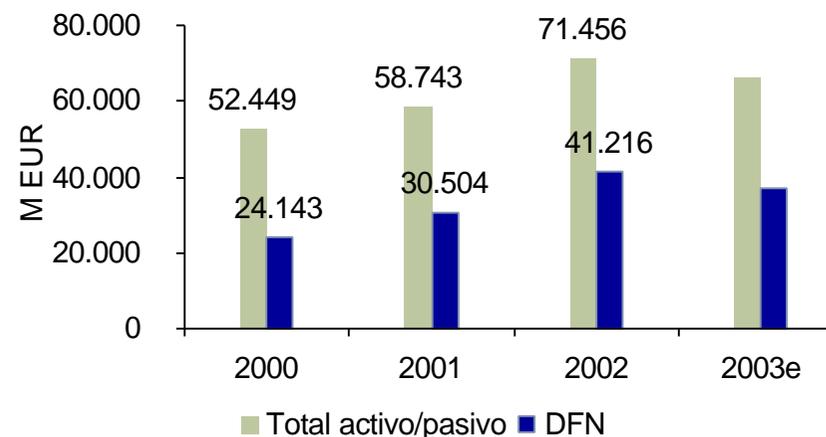
- Funcionamiento del 100% de la capacidad
- Hornos recientemente actualizados



## Beneficio neto

Fuente: RG

Nota: A 30 de septiembre de 2003 se producirán ajustes contables por adecuación a criterios de contabilidad del grupo en España



## Total activo - Deuda financiera neta

Fuente: RG



## Sección IV

# Claves de la Transacción

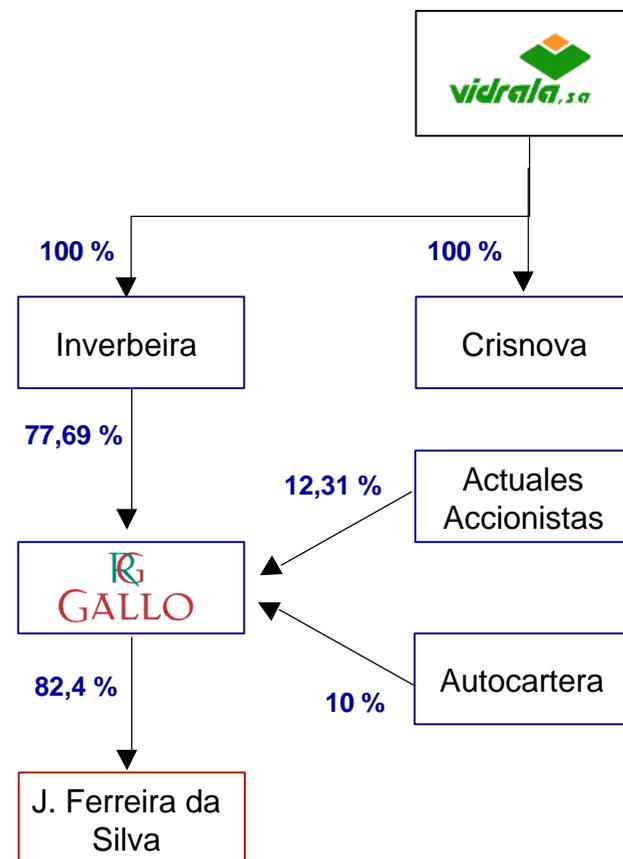
---



# Partes y objeto

Vidrala S.A. ha llegado a un acuerdo de compra con los actuales accionistas sobre la empresa portuguesa Ricardo Gallo – Vidro de Embalagem y su filial “J.Ferreira da Silva, S.A.”

- **Fecha Valor de la transacción:** 1 de octubre de 2003
- **Enterprise Value:** 72.155.000 €
- **EV/EBITDA 2003:** 6,0x,  
**EV/EBITDA 2004:** 5,3x
- **Adquisición:** 1.553.806 acc. = 77,69% Total C.S. = 86,32% Neto de Autocartera
- **Autocartera =** 200.000 acc.



# Precio y forma de pago

Se acuerda el mantenimiento del actual cargo de presidente del Consejo de Administración de Ricardo Gallo, así como del Equipo Directivo

Precio y forma de pago			
	Acciones	Precio/Acc. (€)	TOTAL (€)
Contado	1.220.211	12,31	15.020.116
Titulos Vidrala	333.595	13,49 <sup>(1)</sup>	4.500.000
<b>TOTAL</b>	<b>1.553.806</b>	<b>12,56</b>	<b>19.520.116</b>

<sup>(1)</sup> La ecuación de canje es de un 1,48 títulos de Vidrala a un precio de 9€, por cada acción de Ricardo Gallo

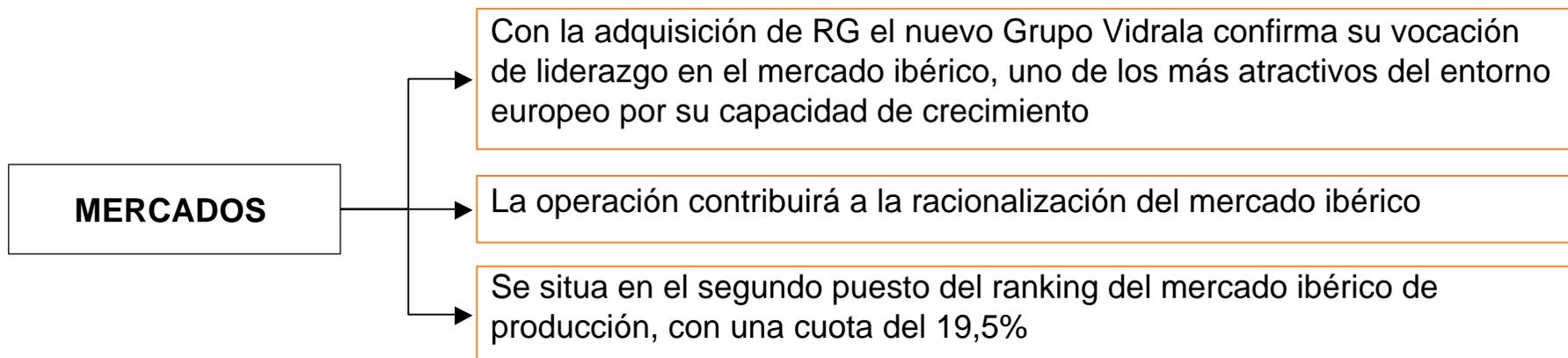


## Sección V Nuevo Grupo Vidrala

---



# Impactos de Mercado



Nueva Estructura de Producción en IBERIA			
VICASA	7 PLANTAS	930.000 TNS1	Saint Gobain
VIDRALA	3 PLANTAS	610.000 TNS	Independiente
B&A	4 PLANTAS	1555.000 TNS	Grupo Sonae
BSN	2 PLANTAS	350.000 TNS	CVC
SANTOS BAROSA	1 PLANTA	240.000 TNS	Independiente
ROVIRA	1 PLANTA	200.000 TNS	Owens Illinois

# Impactos Operativos y Financieros

## RAZONABILIDAD DE LA TRANSACCIÓN

### IMPACTOS OPERATIVOS

#### Capacidad productiva

Ampliación y flexibilidad  
Mejor programación de modelos  
Utilización óptima de instalaciones  
Equilibrio serie/personalización

#### Productos

Ampliación de gama y adecuación a las instalaciones  
Mejora mix de productos

#### Logística y Aprovisionamientos

Disminución de radios medios de venta  
Aprovechamiento de la experiencia de R. Gallo  
Sinergias en compras

#### Clientes

Ampliación base de clientes  
Ausencia de solapamientos  
Acceso a mercados exteriores



### IMPACTOS FINANCIEROS

Incremento Ingresos, EBITDA y Cash Flow

Impactos positivos en BPA

Mejora de la estructura financiera

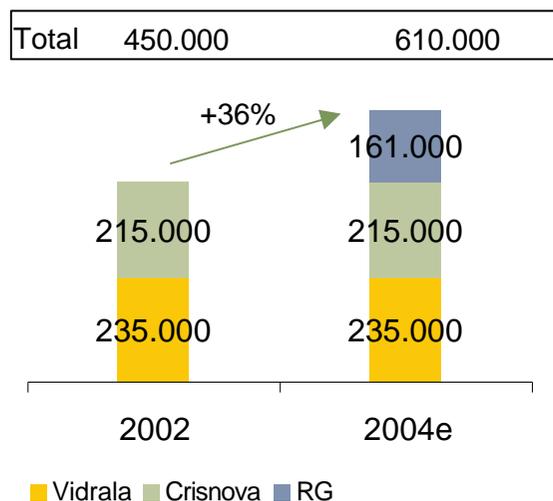
Manteniendo capacidad de desarrollo y retribución por dividendos

Creación de valor

# Impactos operativos

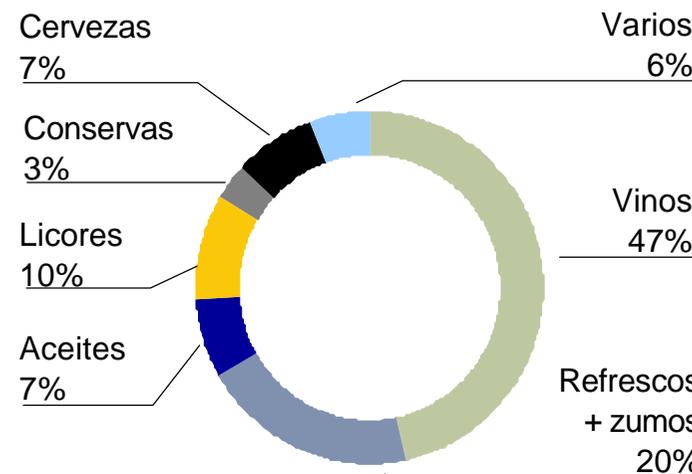
La incorporación de RG supone para Vidrala:

- **Aumento de en capacidad de producción** del 36% y producción anual del nuevo grupo Vidrala en niveles en torno a 610.000 tons./año
- **Mejora en el mix de productos:** el vino continúa siendo el producto principal, potenciándose cuota a favor de zumos, refrescos, cervezas y licores y manteniendo la progresión en aceites vegetales



## Evolución de las toneladas producidas

Fuente: Vidrala

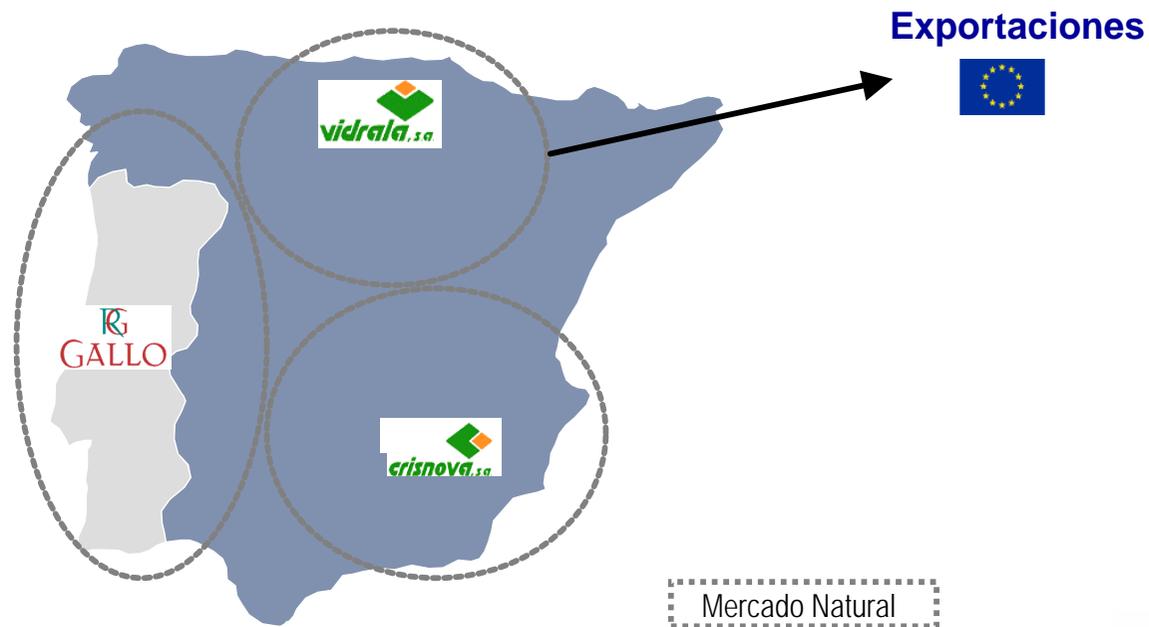


## Mix productos (Junio 2003)

Fuente: Vidrala

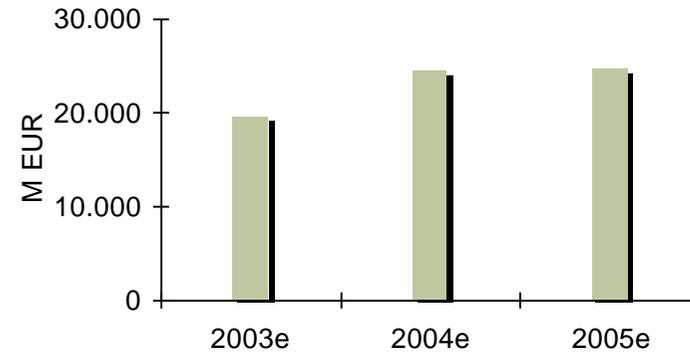
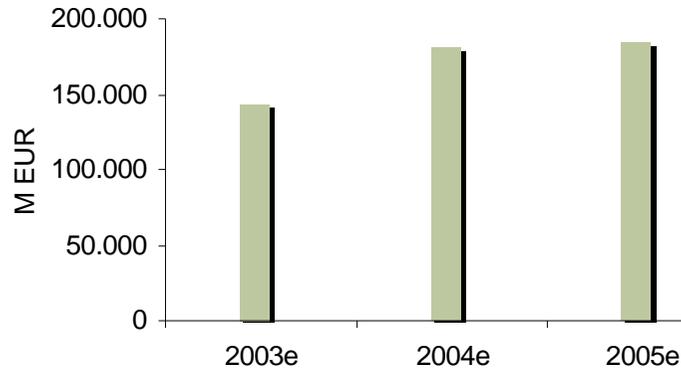
# Impactos operativos

Nueva Estructura de Producción en IBERIA		
	Actual	Nueva
Producción (Tm's)	450.000	610.000
Plantilla (pax's)	650	1.050
Plantas	2	3
Hornos	5	7



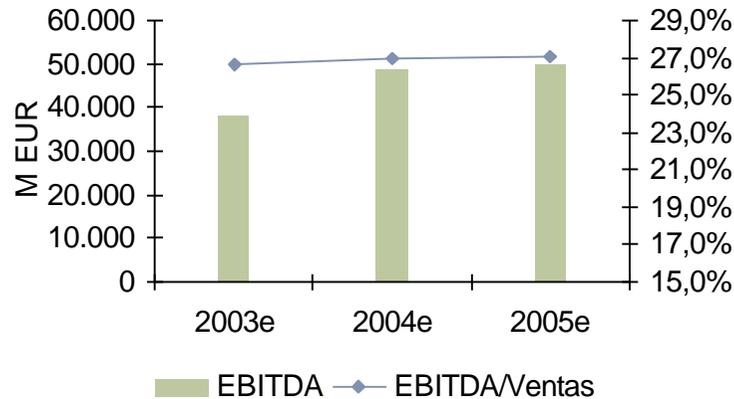
# Impactos financieros – Ventas, EBITDA, EBIT y BN

Cuenta de resultados sin considerar sinergias 2003e-2005e



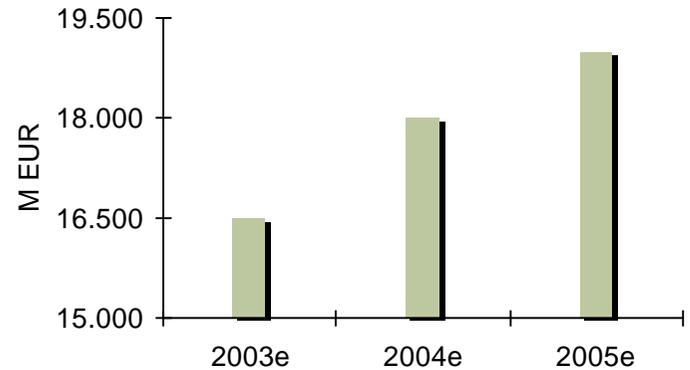
## Ventas netas

Fuente: Vidrala



## EBIT

Fuente: Vidrala



## EBITDA vs. EBITDA/Ventas

Fuente: Vidrala

## Beneficio neto

Fuente: Vidrala

Nota: Se consolida el 80% de las cifras de RG, excepto 2003 en el que solo se incluye el cuarto trimestre

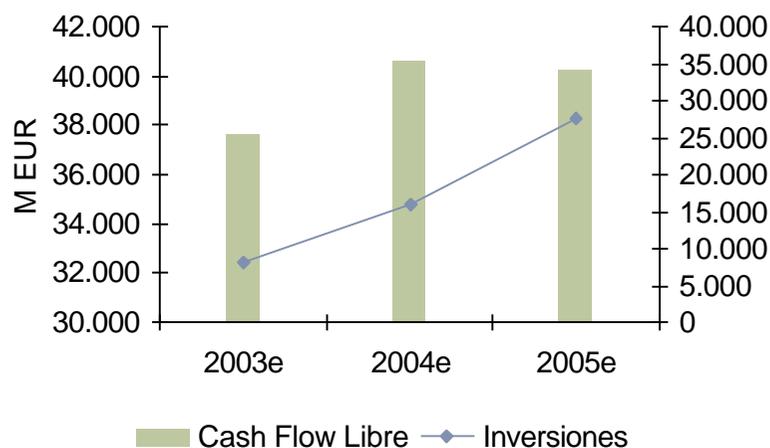
# Impactos Financieros – Cash Flow y Deuda

Estados Financieros sin considerar sinergias 2003-2005

Incremento en la capacidad de generación de cash flows

Optimización estructura financiera:

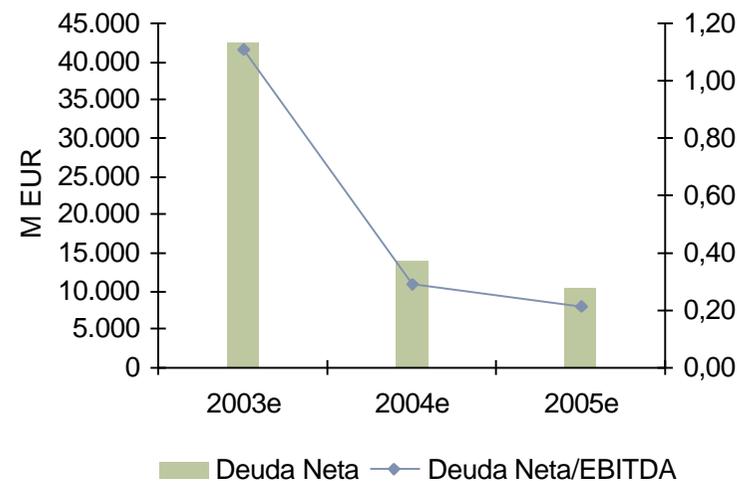
- Utilización más eficiente de los recursos financieros
- Capacidad para realizar nuevas adquisiciones e inversiones



## Cash Flow Libre vs. Inversión

Nota: Se consolida el 100% de las cifras de RG, excepto 2003 en el que solo se incluye el cuarto trimestre

Fuente: Vidrala

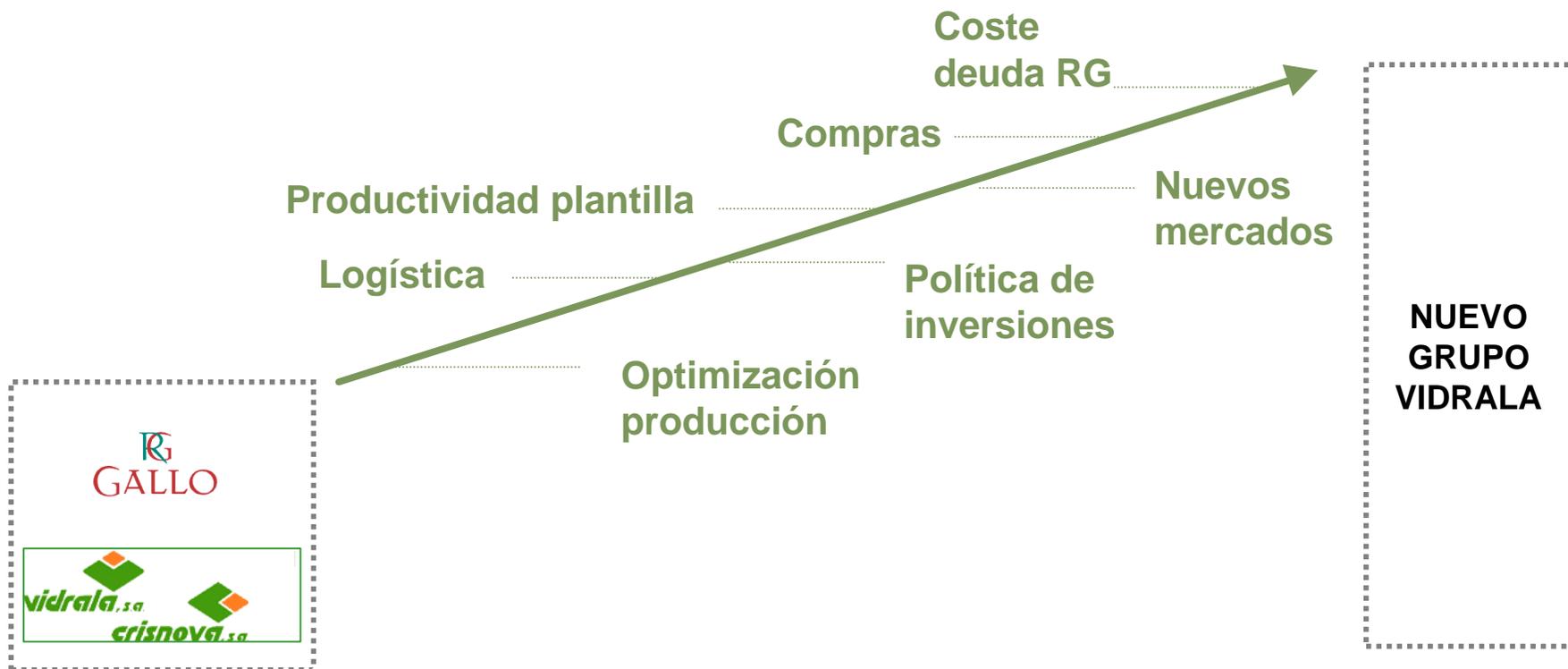


## Deuda Neta y Deuda Neta/EBITDA

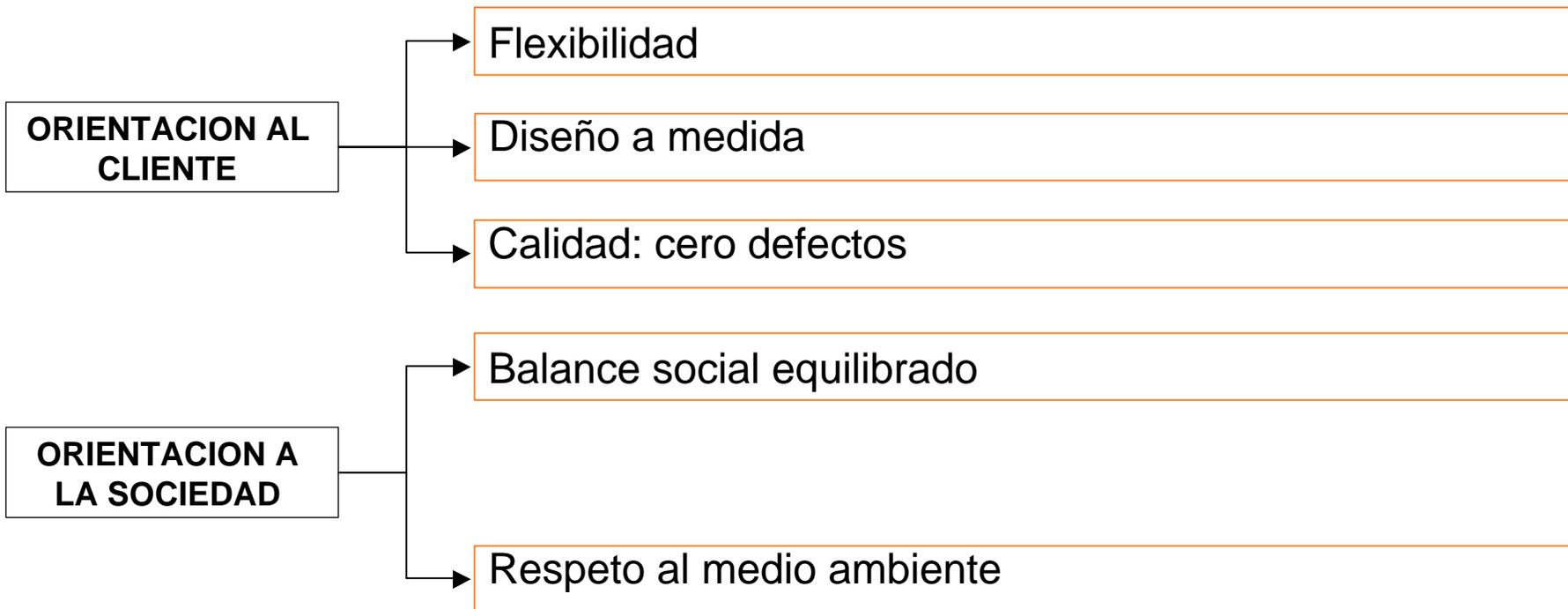
Nota: Se consolida el 100% de las cifras de RG, excepto 2003

Fuente: Vidrala

# Sinergias



# Otras Consideraciones



**Mas Crecimiento**



## Sección VI Conclusiones

---



# Conclusiones

