



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

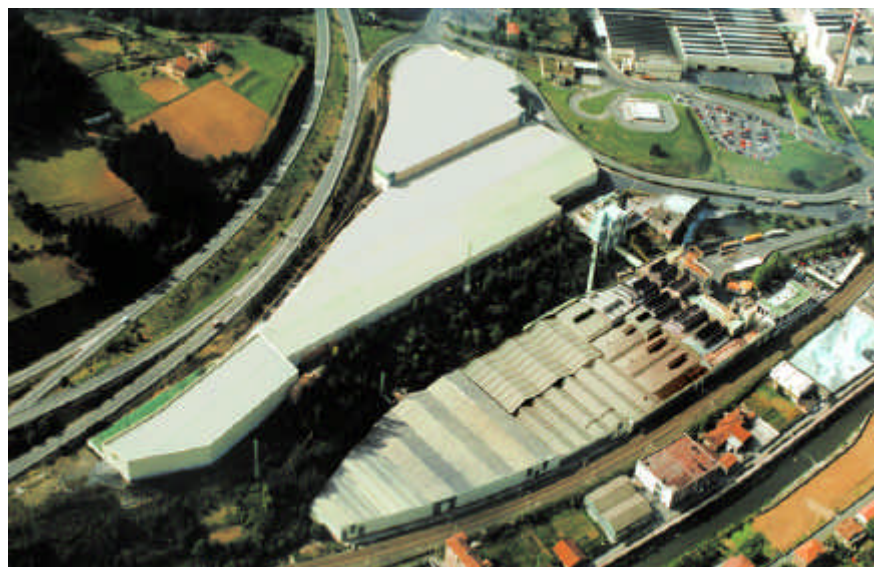
Sección VI. Conclusiones



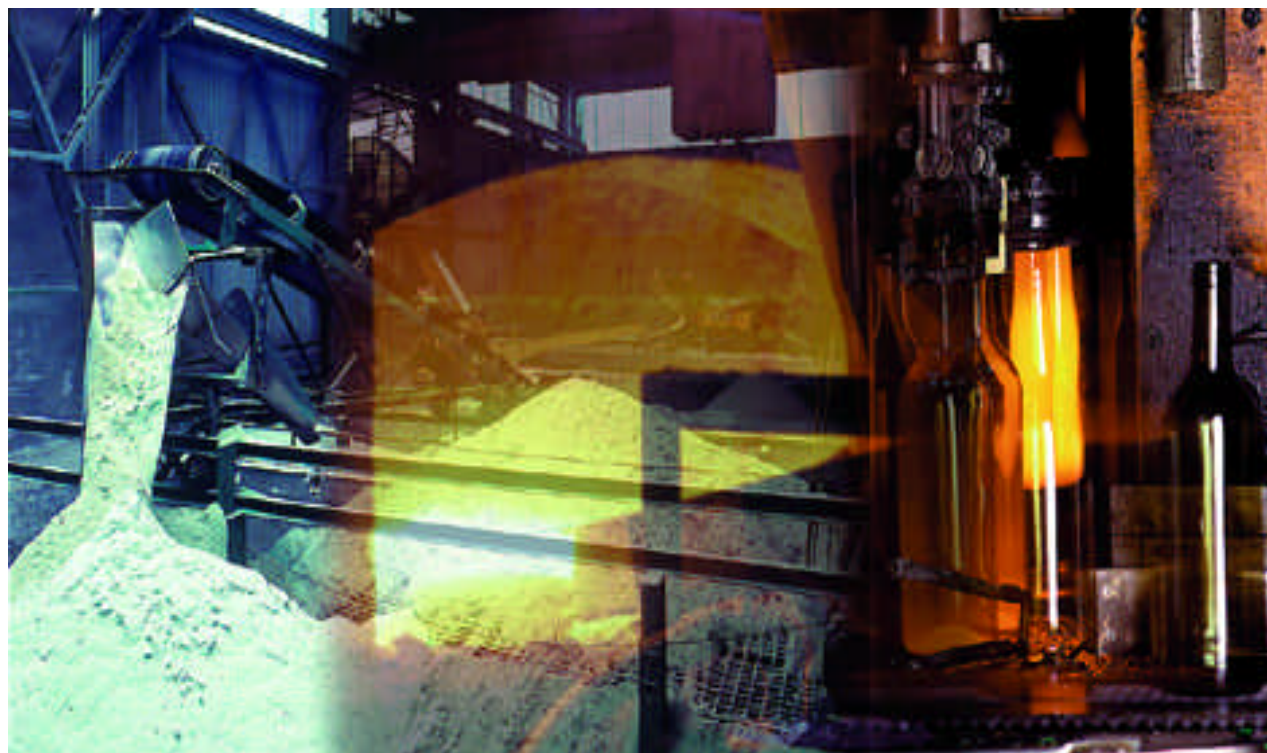
Introducción



Introducción



Introducción





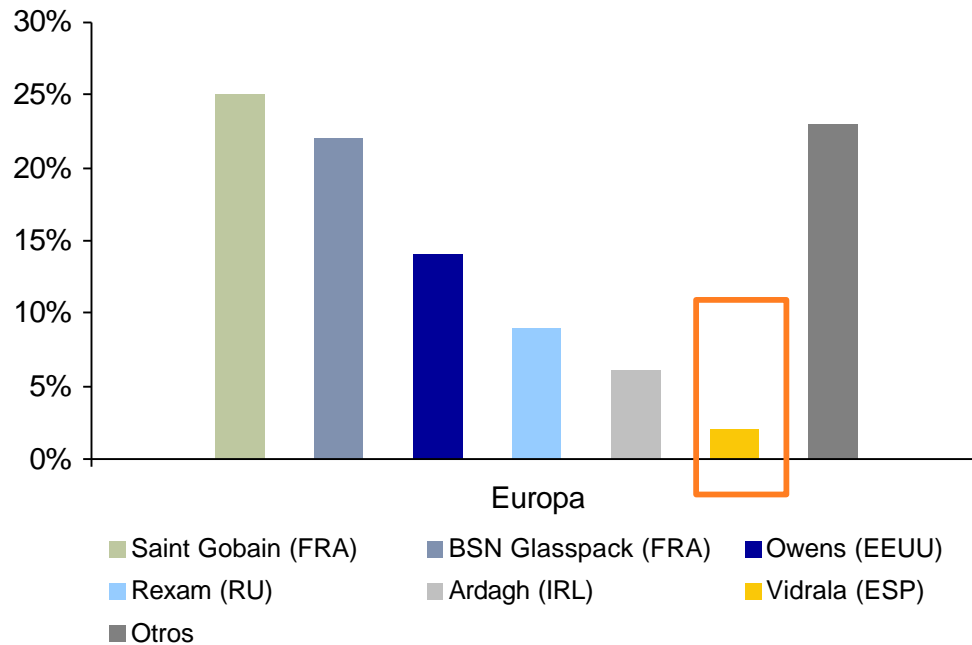
Sección I Sector envases de vidrio

- 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



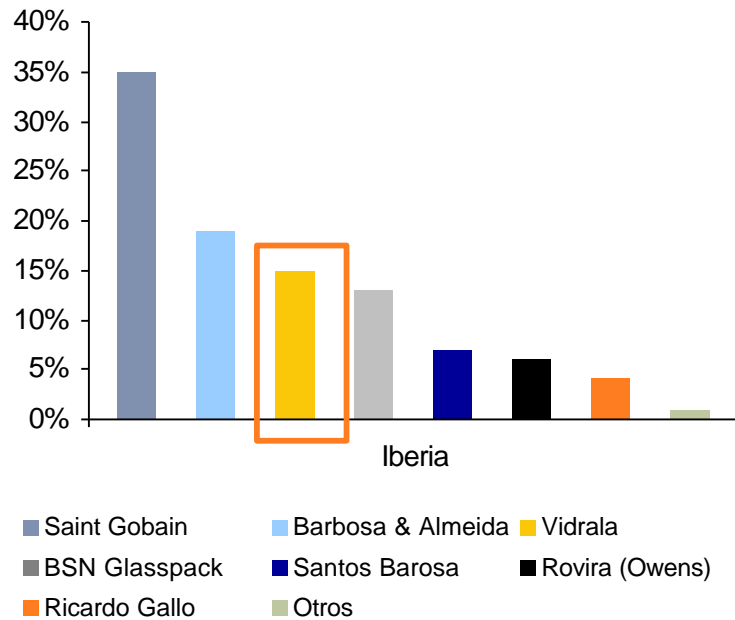
Alta concentración

- ✍ 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

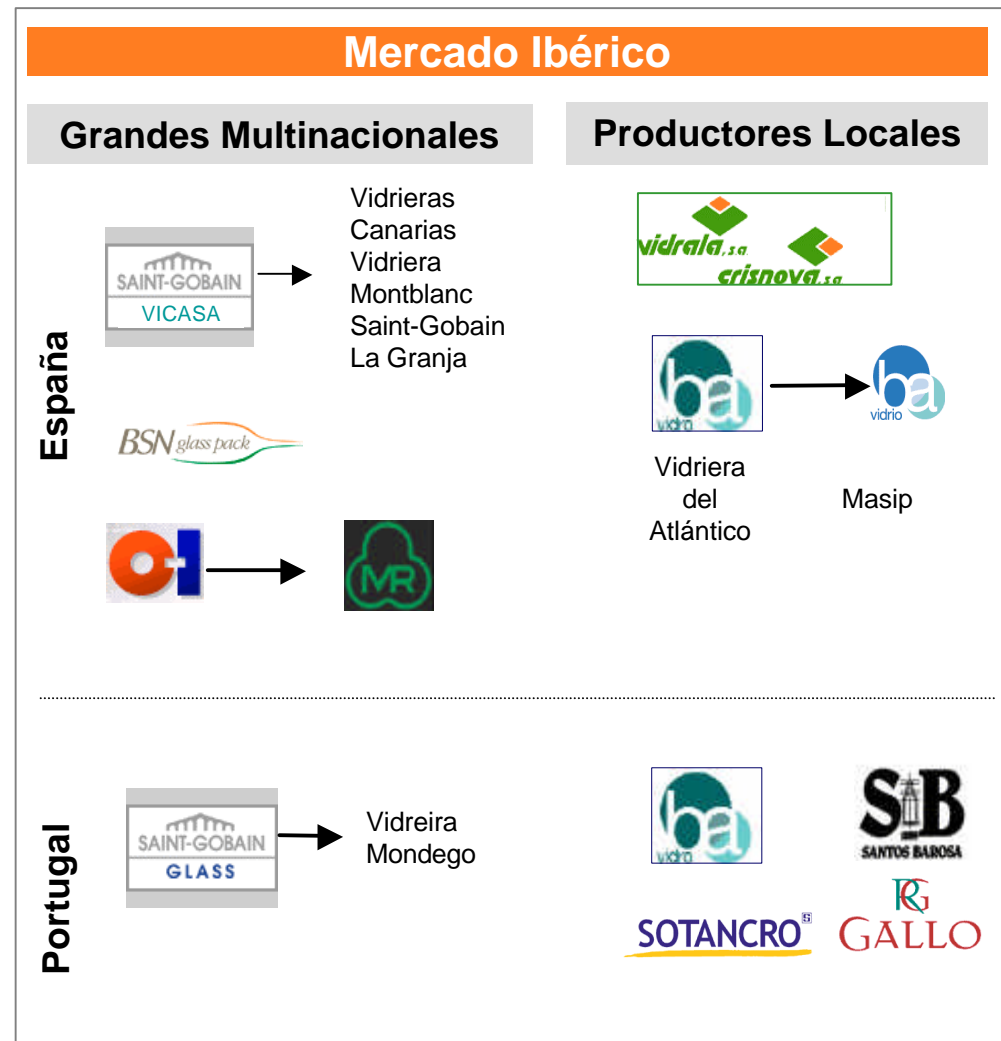


Cuota de los principales players en la península ibérica

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

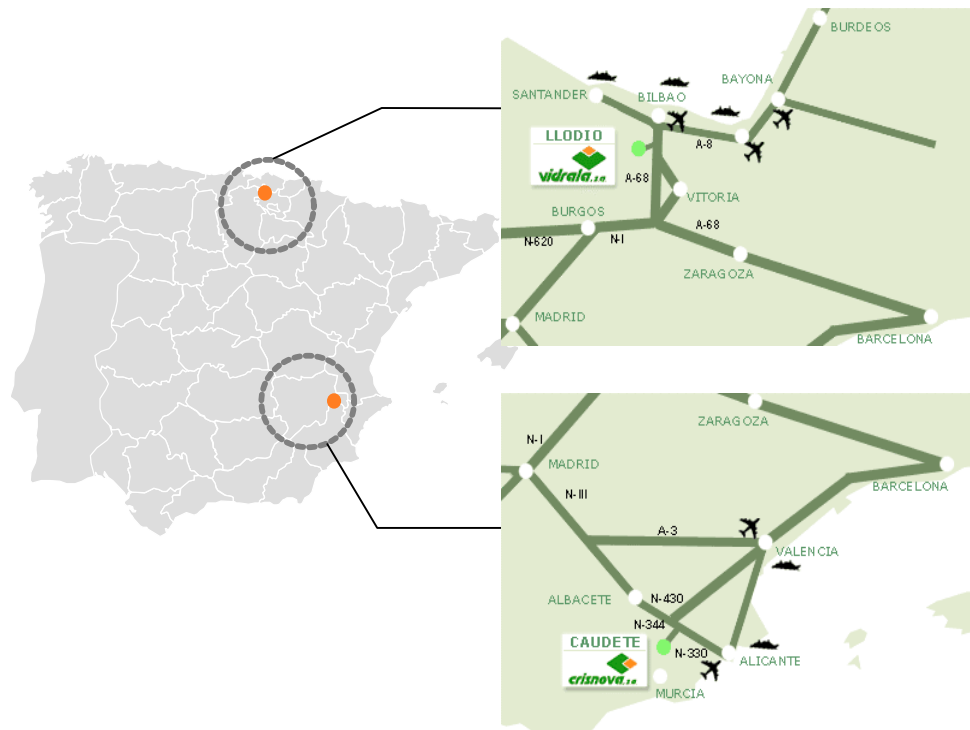
2001

Actual Plan Estratégico y Crecimiento

Localización geográfica

Excelente localización geográfica y logística

- Rápido servicio doméstico
- Fácil acceso a Mercados Europeos
- 145.000 m² almacenes cubiertos



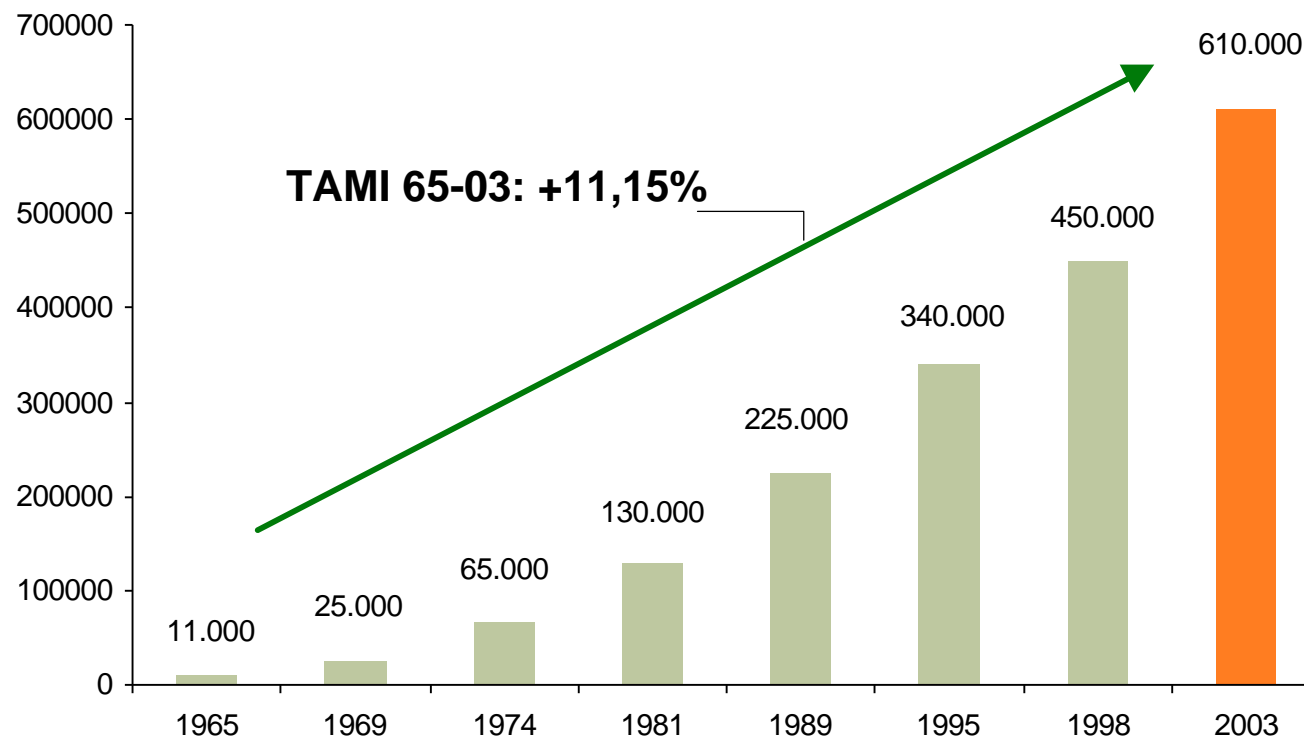
VIDRALA: Llodio (Álava)

- 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

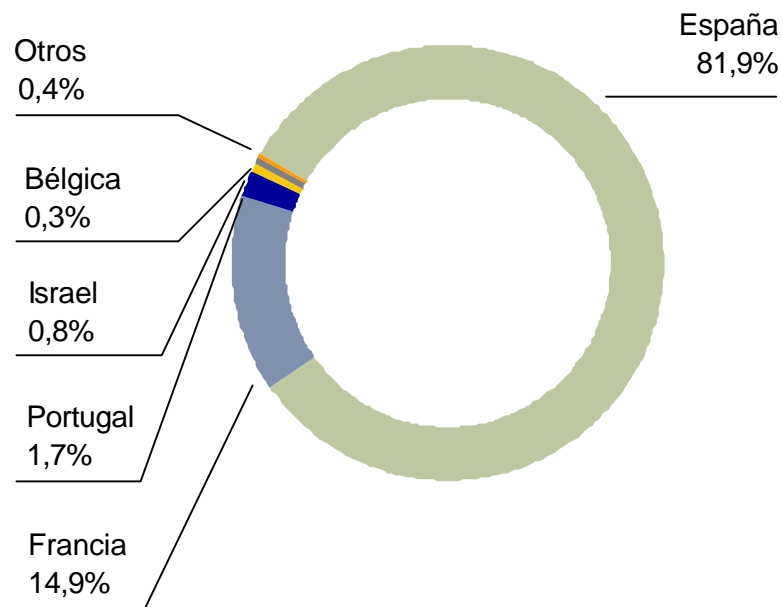
TAMI			
	1980-1990	1990-2002	1980-2002
Sector	2,3%	3,6%	3,0%
Sector sin Vidrala	1,4%	3,0%	2,3%
Vidrala	7,3%	4,8%	6,0%

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

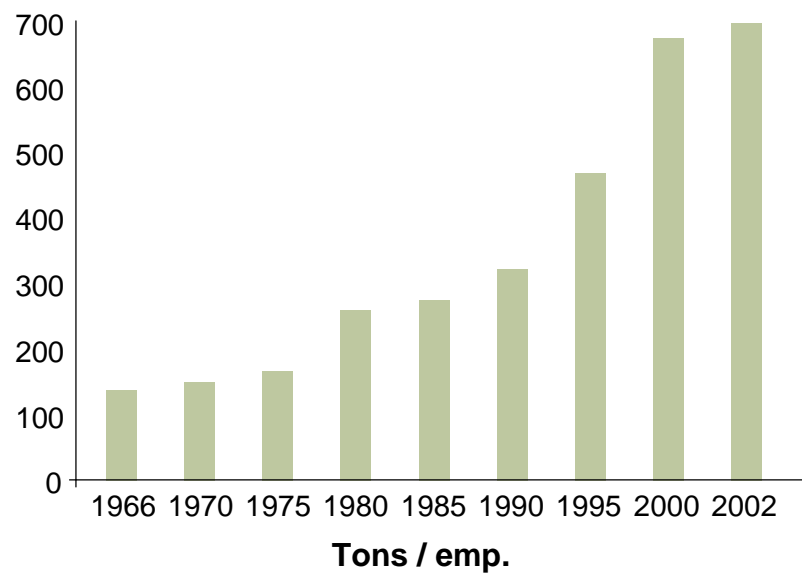
Fuente: Vidrala

	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%	??
Total	20%	?

Cuota de mercado de Vidrala por productos

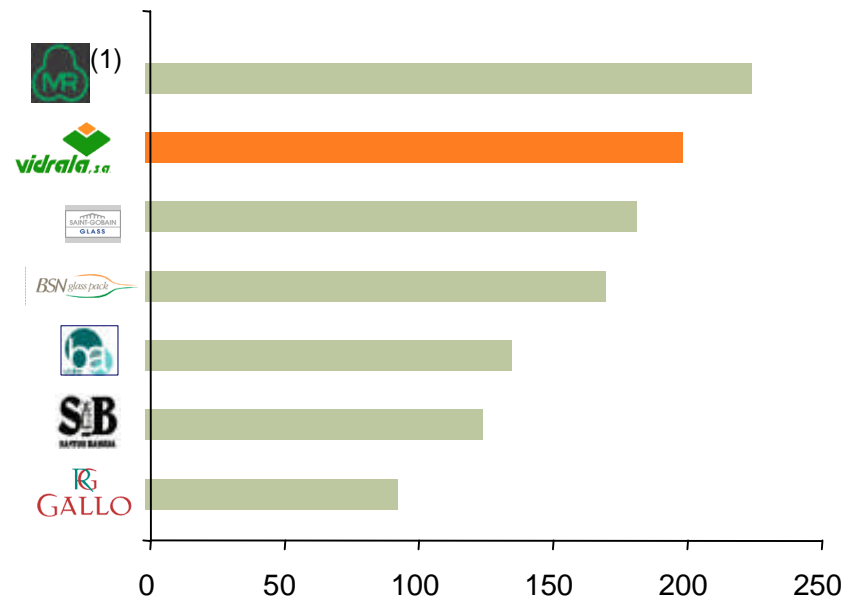
Fuente: Vidrala

Productividad: Vidrala y mercado ibérico



Grupo Vidrala: evolución productividad - toneladas fabricadas por empleado

Fuente: Vidrala

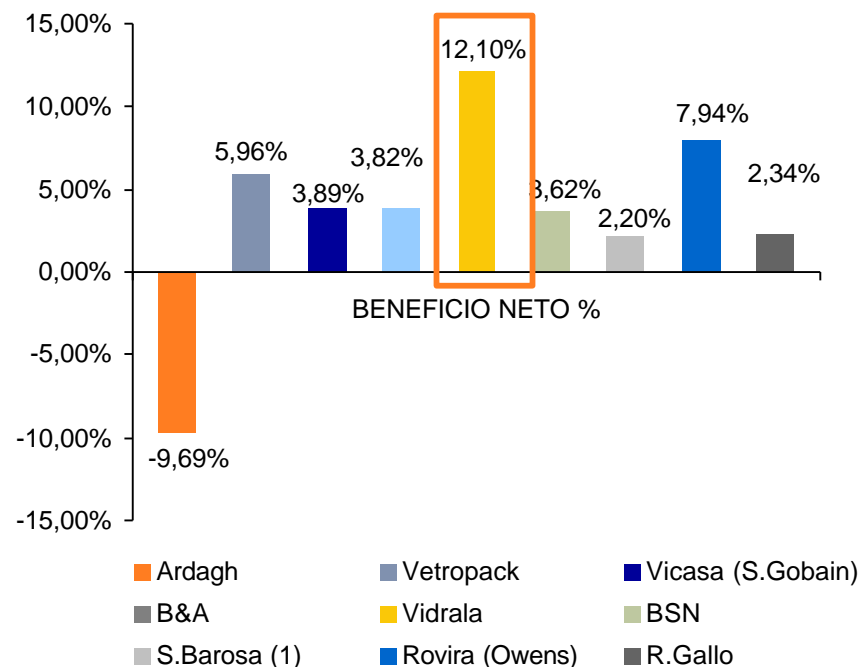
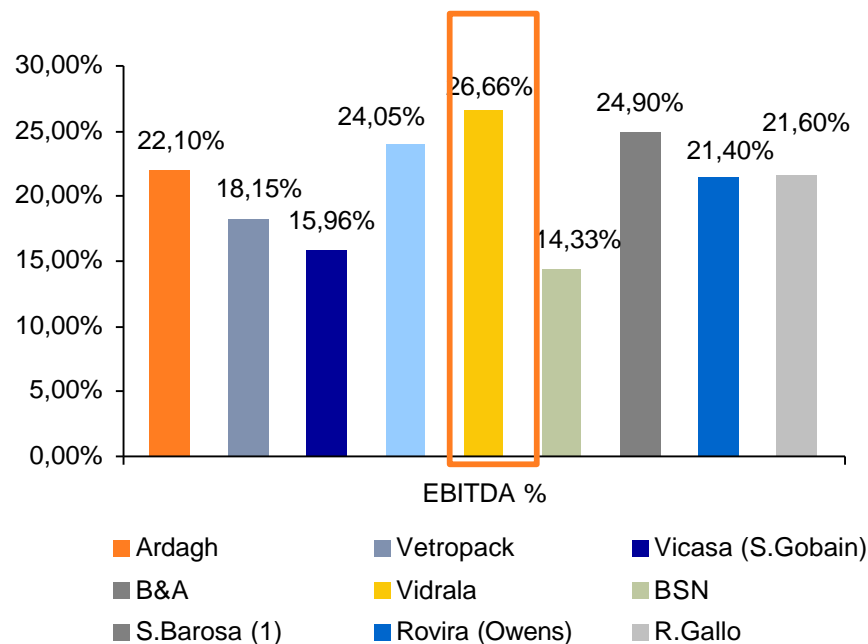


Sector Ibérico: Productividad - ventas en EUR por empleado en 2002

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

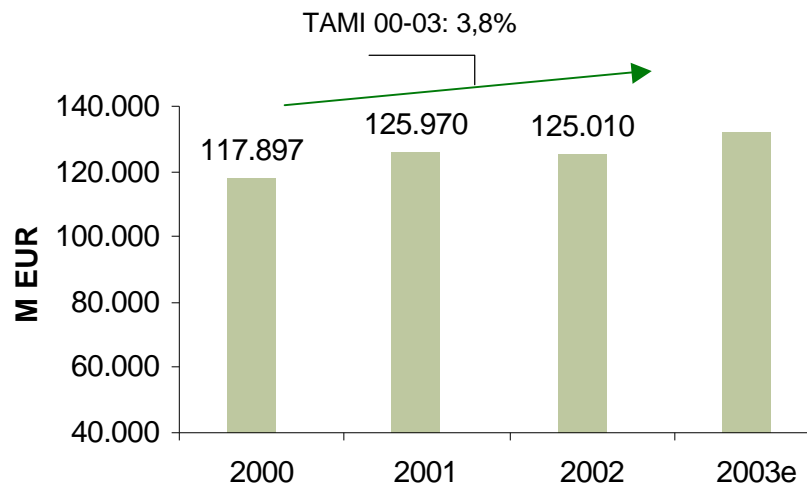
Fuente: Memorias
(1) Datos 2001



Magnitudes financieras: Cuenta de Resultados 02-03e

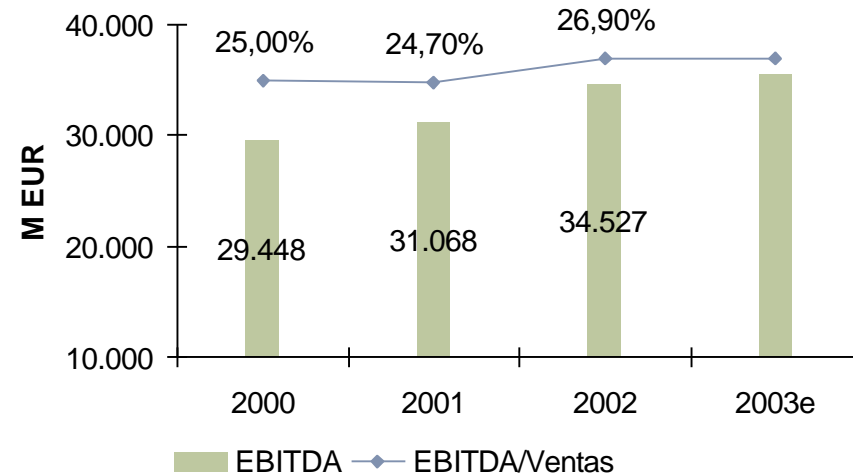
A pesar de las diversas fluctuaciones en precios y producción, las ventas han registrado una evolución positiva durante los últimos años

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

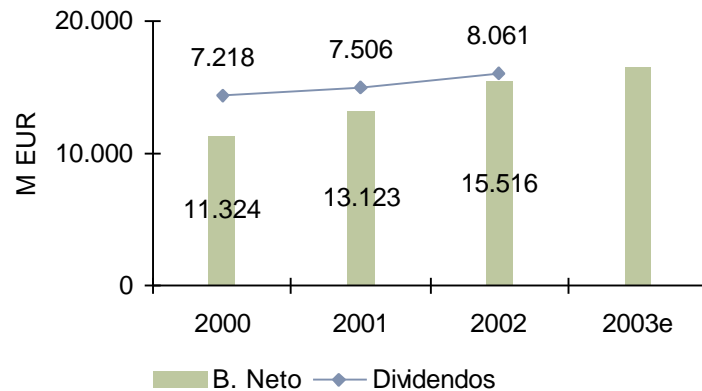
Fuente: Vidrala

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

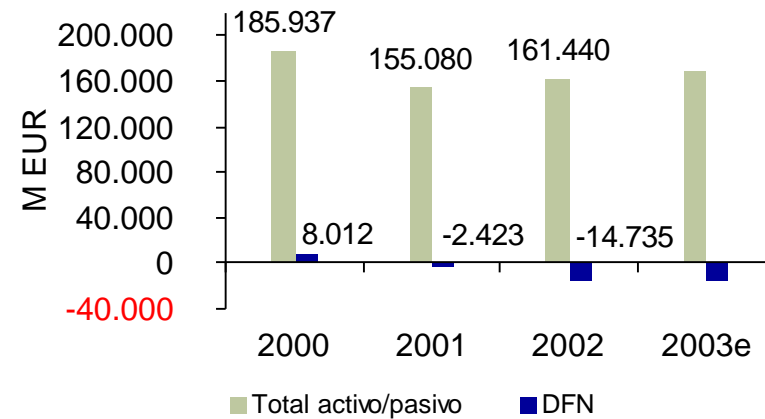
Única empresa del sector con beneficios en los últimos 20 años y que ha mantenido unos niveles de dividendos siempre crecientes



Beneficio neto vs. Dividendos

Fuente: Vidrala

Nota: dividendos distribuidos en año siguiente



Total activo - Deuda financiera neta

Fuente: Vidrala

Últimos resultados publicados

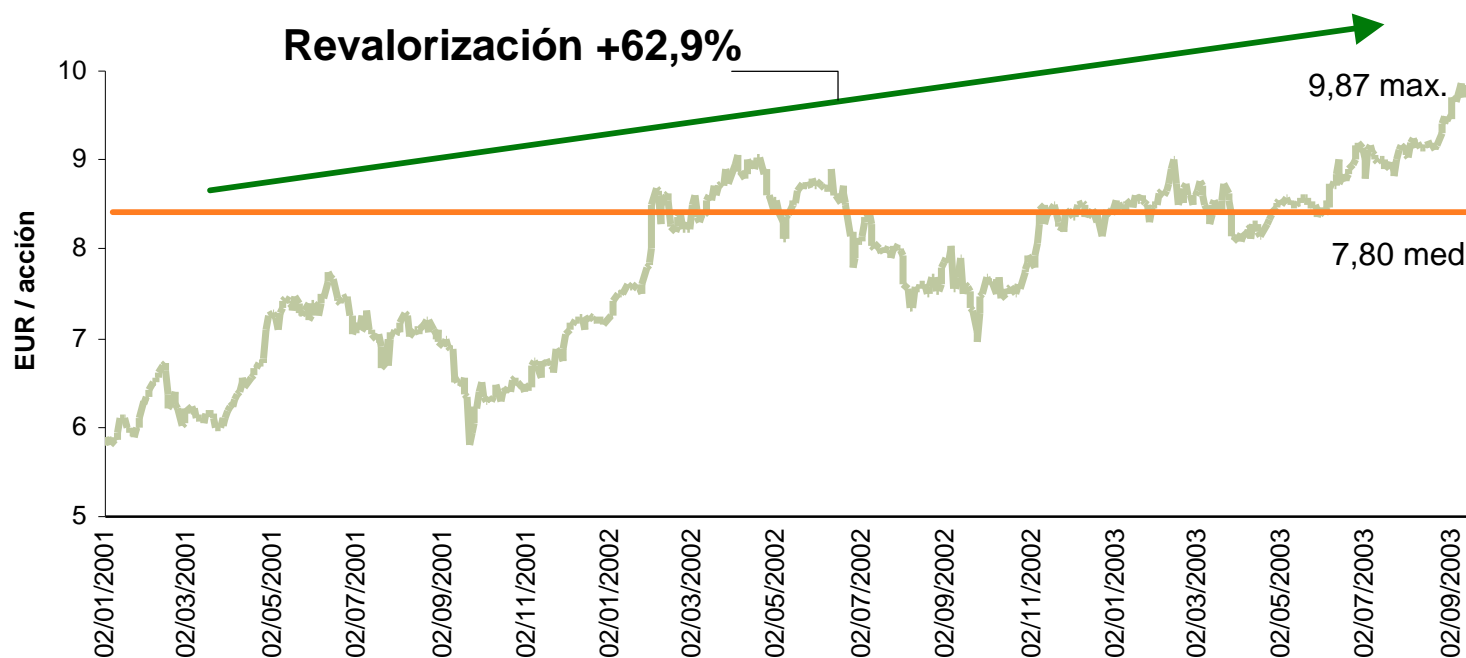
Los últimos resultados que ha publicado Vidrala, correspondientes al primer semestre del año 2003 muestran una evolución muy positiva del negocio y ratifican la tendencia ascendente que ha venido mostrando desde el año 2001

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

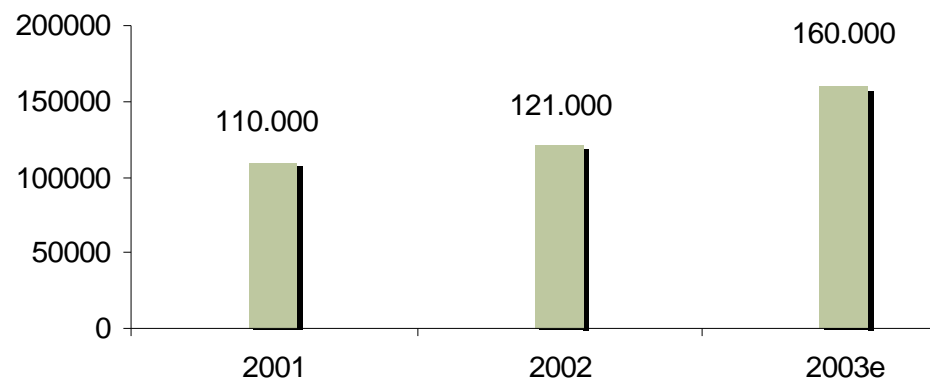
Instalaciones: una planta y dos hornos

Capacidad de producción: 160.000 tons./año

Empleados: 400

Cuota de mercado actual en Portugal: 9%.

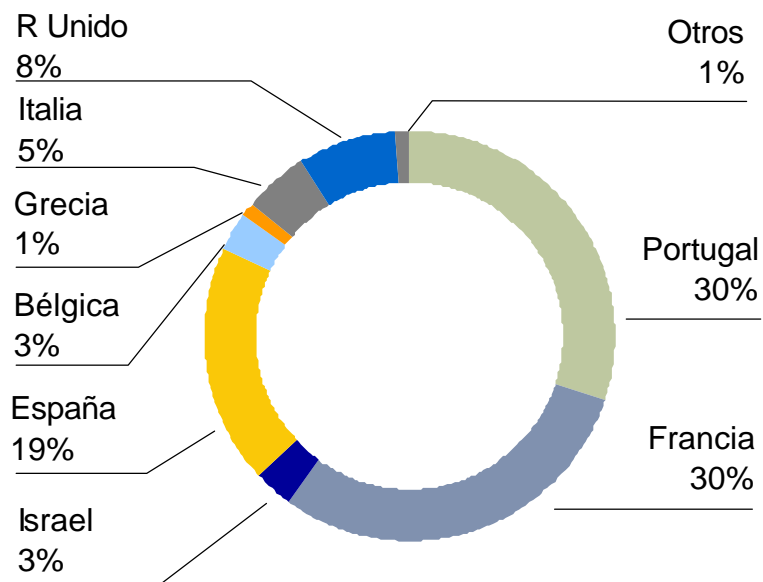
Exportaciones: 70% principalmente a España y Francia



Evolución de capacidad de producción (tons./año)

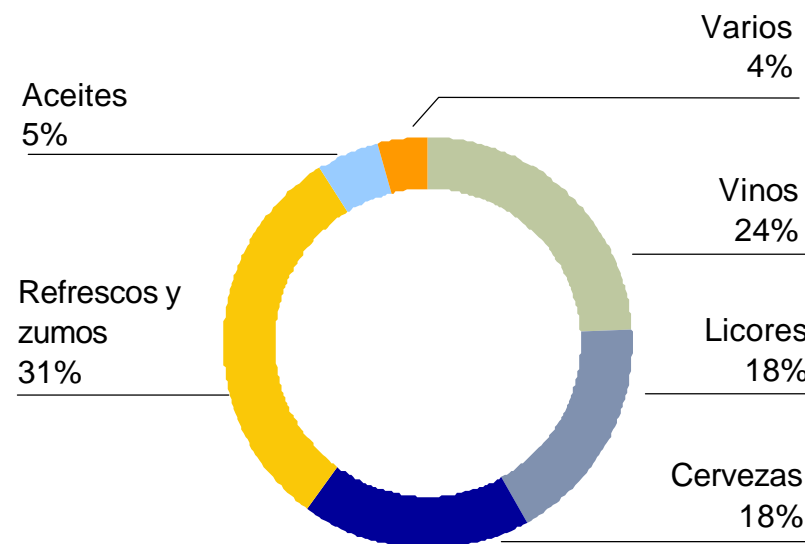
Fuente: RG

Distribución de las ventas



Distribución geográfica (Tons. Vendidas)

Fuente: Vidrala



Distribución por producto (Tons. Vendidas)

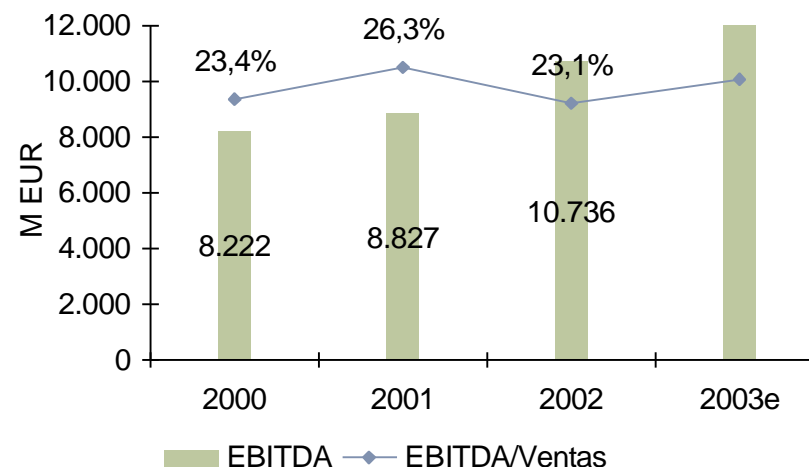
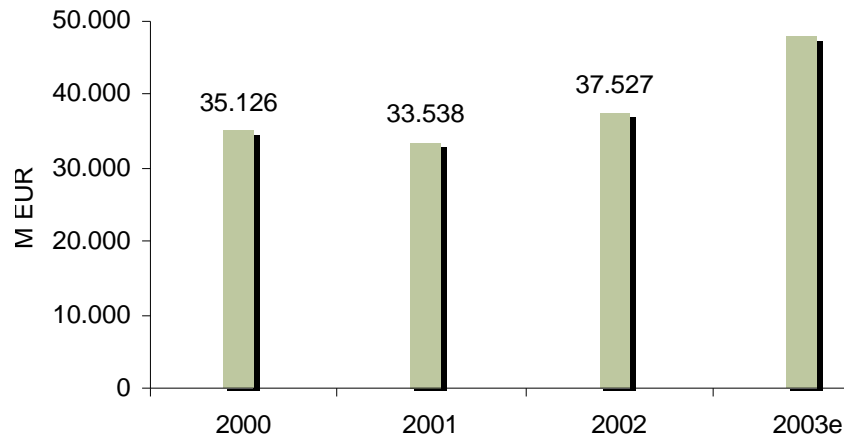
Fuente: Vidrala

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

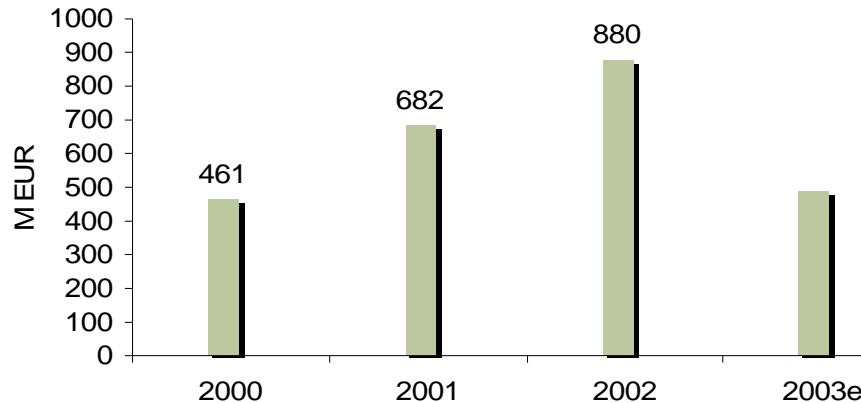
EBITDA vs. EBITDA/Ventas

Fuente: RG

Magnitudes financieras: Balance 02-03e

Disminución de la deuda financiera neta prevista a partir de 2003

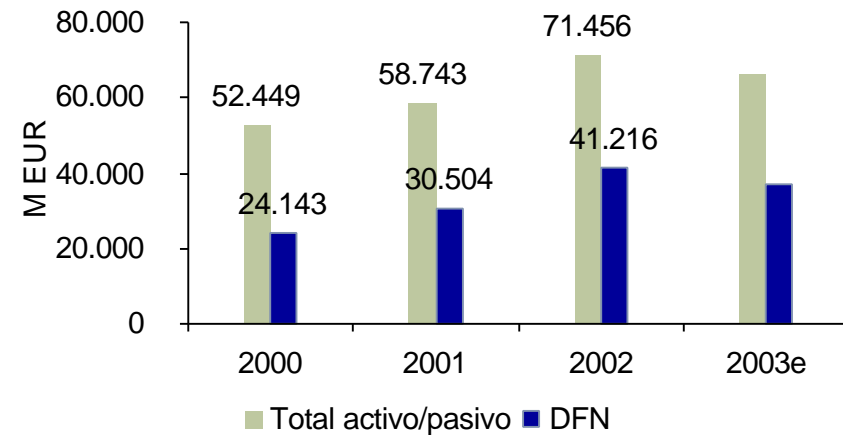
- Funcionamiento del 100% de la capacidad
- Hornos recientemente actualizados



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

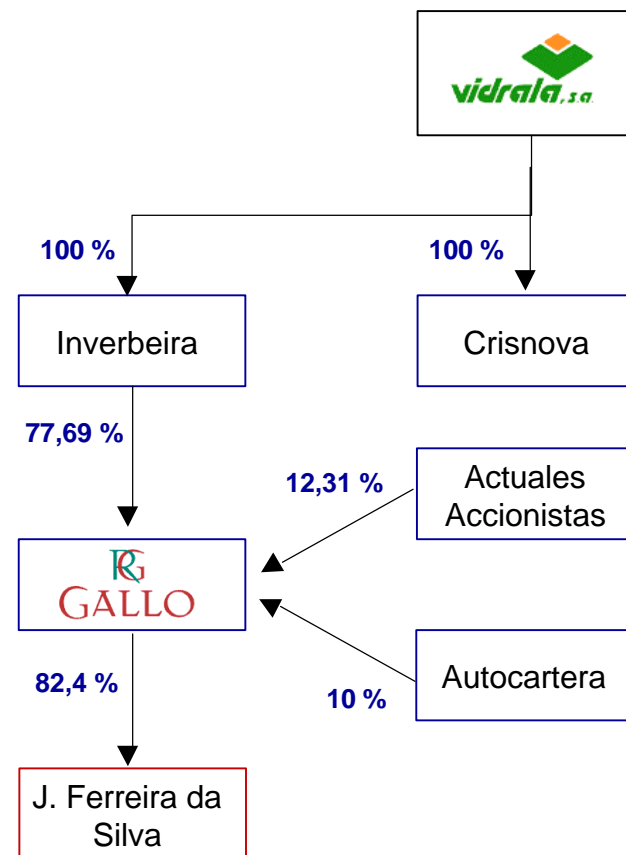
Claves de la Transacción



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 ⁽¹⁾	4.500.000
TOTAL	1.553.806	12,56	19.520.116

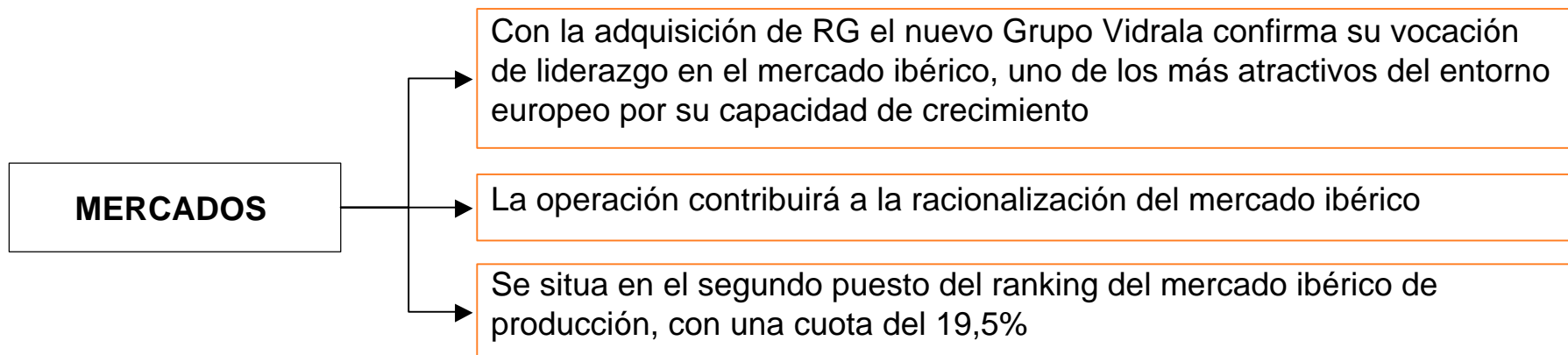
⁽¹⁾ La ecuación de canje es de un 1,48 títulos de Vidrala a un precio de 9€, por cada acción de Ricardo Gallo



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

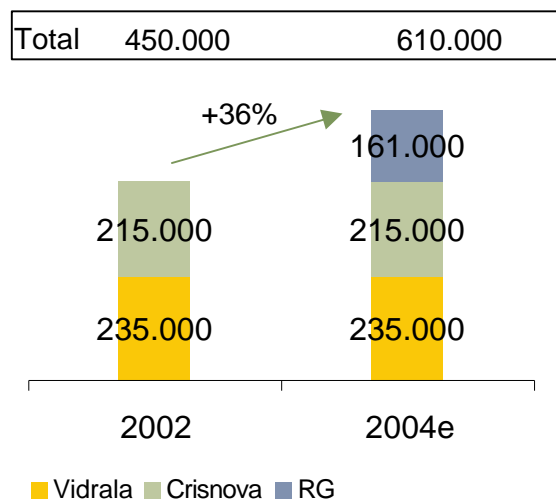
Manteniendo capacidad de desarrollo y retribución por dividendos

Creación de valor

Impactos operativos

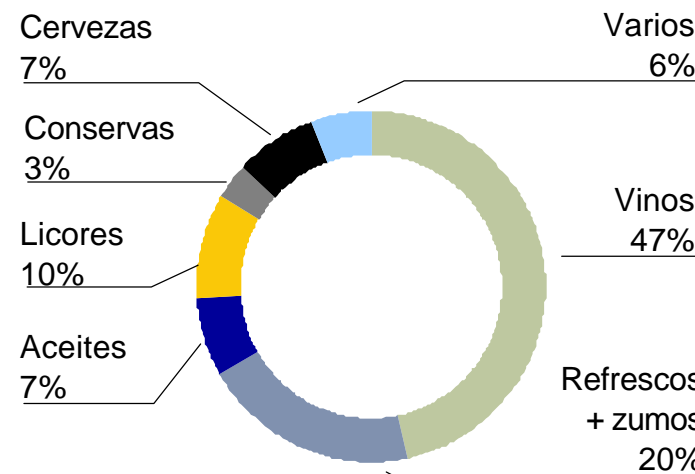
La incorporación de RG supone para Vidrala:

- **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

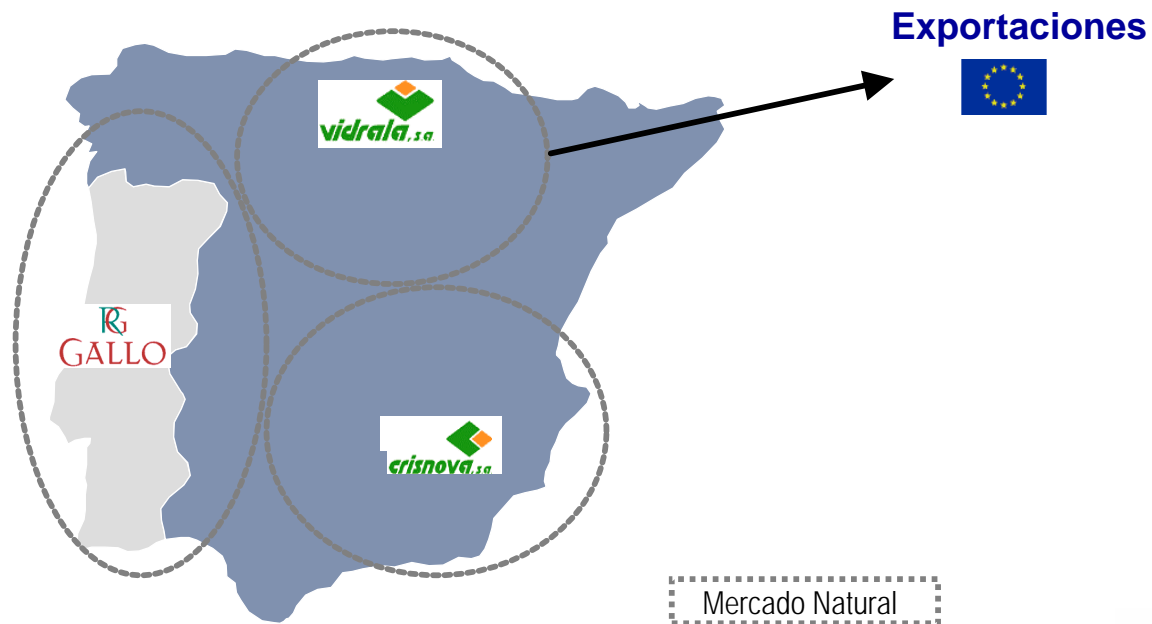


Mix productos (Junio 2003)

Fuente: Vidrala

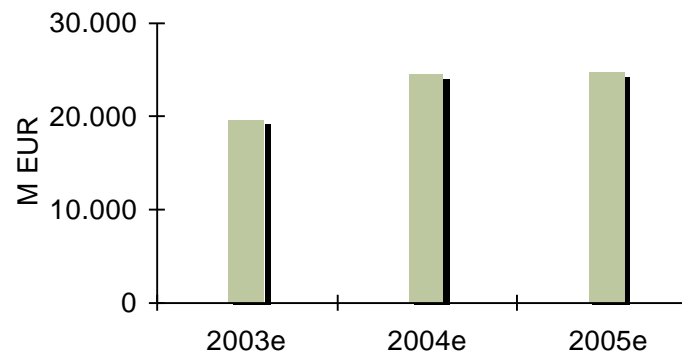
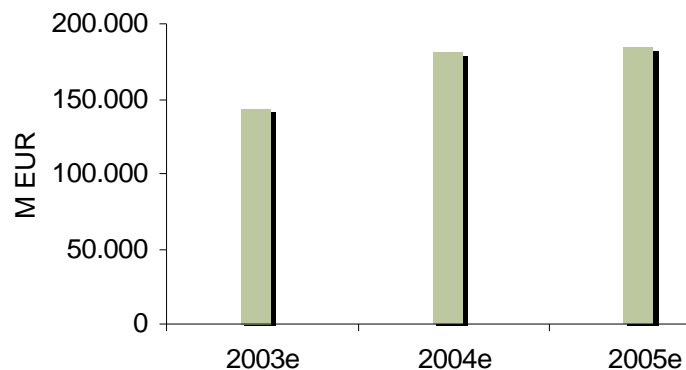
Impactos operativos

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



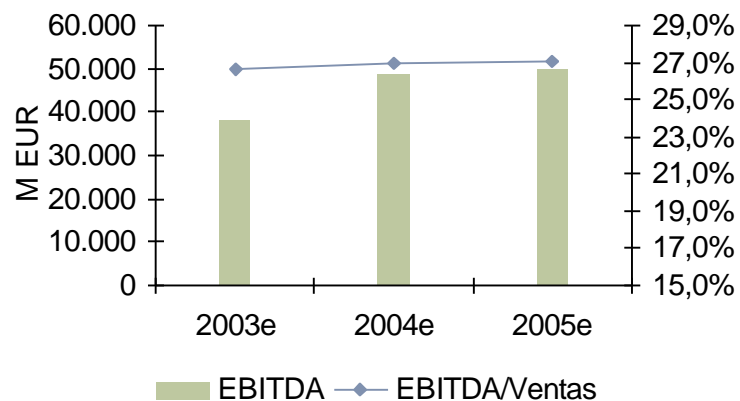
Impactos financieros – Ventas, EBITDA, EBIT y BN

Cuenta de resultados sin considerar sinergias 2003e-2005e



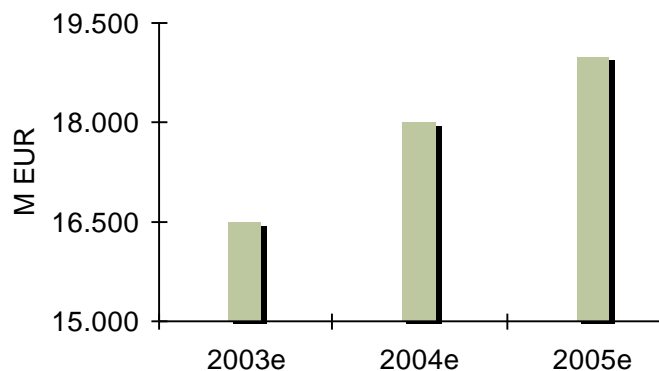
Ventas netas

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

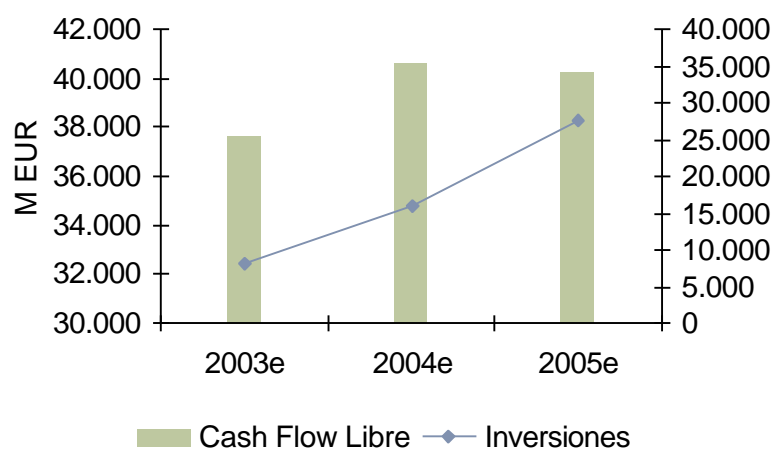
Impactos Financieros – Cash Flow y Deuda

Estados Financieros sin considerar sinergias 2003-2005

Incremento en la capacidad de generación de cash flows

Optimización estructura financiera:

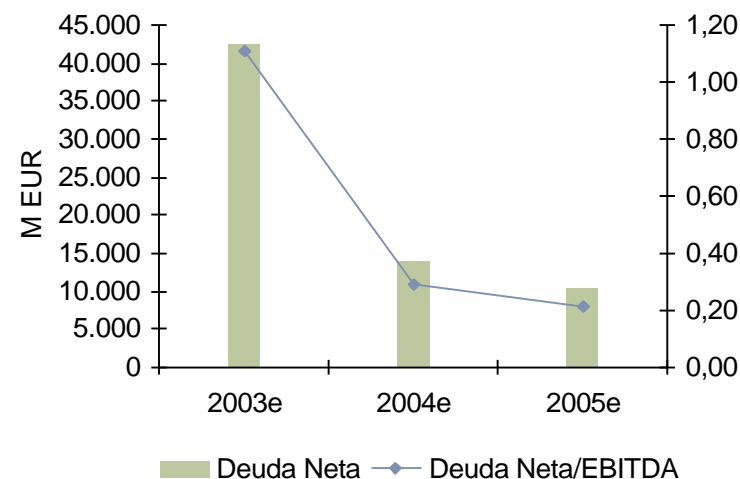
- Utilización más eficiente de los recursos financieros
- Capacidad para realizar nuevas adquisiciones e inversiones



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

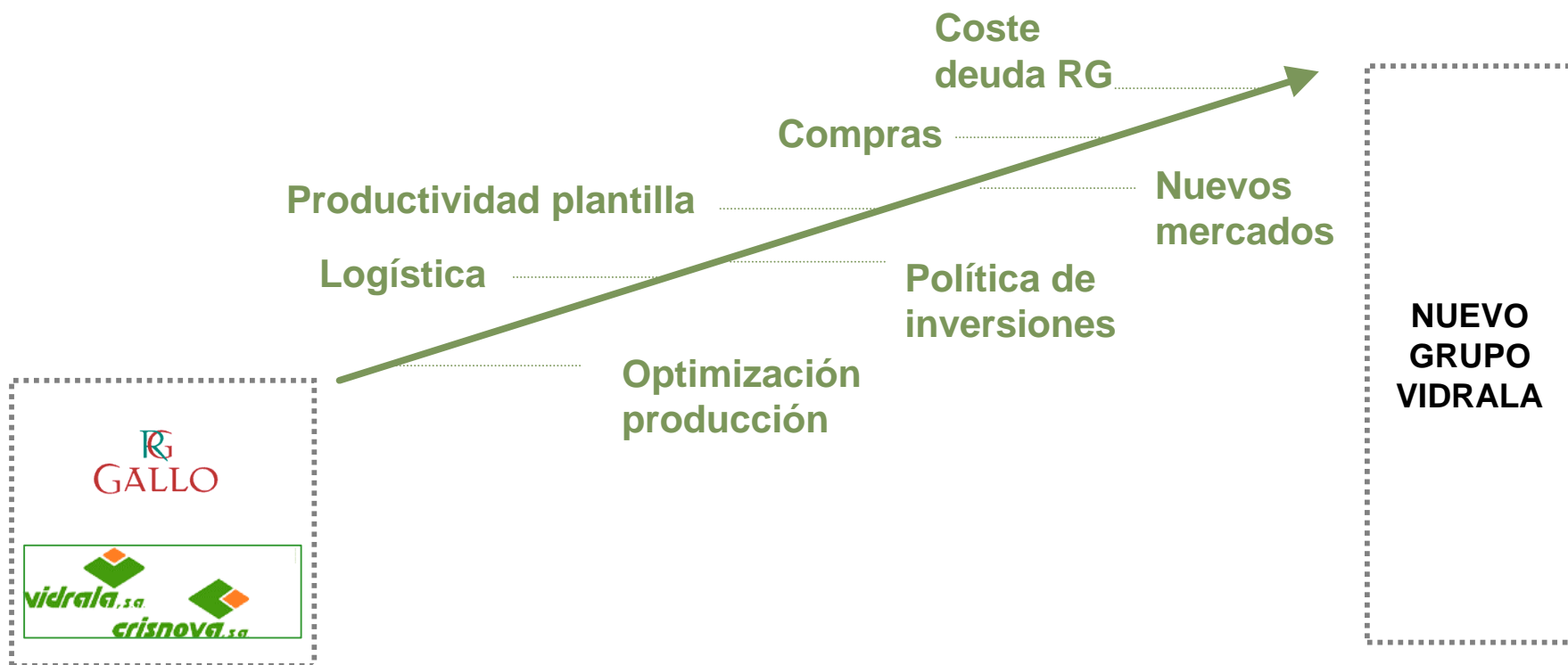


Deuda Neta y Deuda Neta/EBITDA

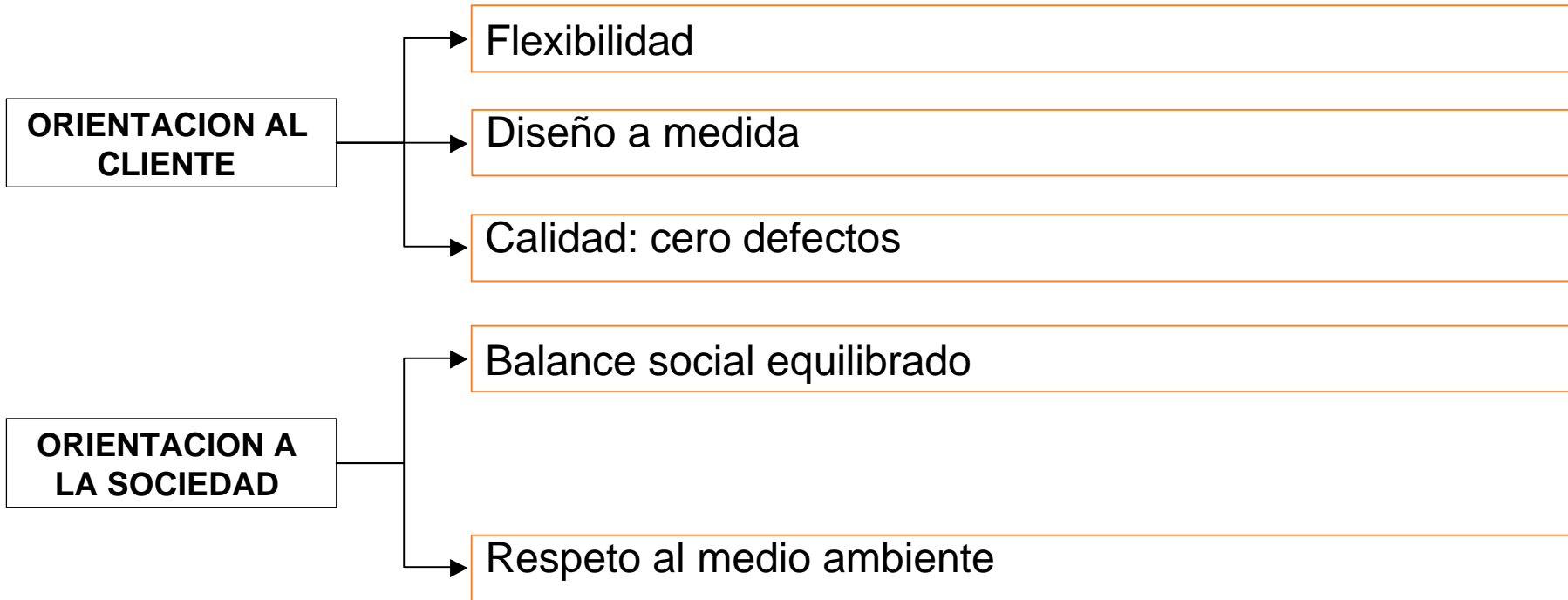
Nota: Se consolida el 100% de las cifras de RG, excepto 2003

Fuente: Vidrala

Sinergias



Otras Consideraciones



Mas Crecimiento



Sección VI Conclusiones



Conclusiones

