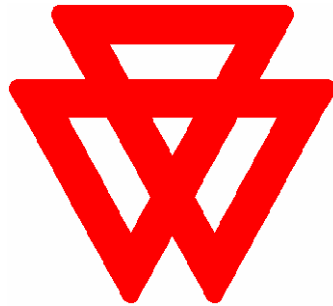


***Uniland:  
Una oportunidad única para el Grupo CPV***



**CEMENTOS  
PORTLAND  
VALDERRIVAS**

***Presentación a Medios Informativos***

***Madrid, 5 de junio de 2006***



*Salto cuantitativo y cualitativo del Grupo en el escenario internacional*

*Complementariedad geográfica única en España*

*Acceso al importante mercado cementero catalán de la mano del número uno*

*Relevante acceso a mercados en desarrollo con alto potencial de crecimiento*

*En una sola transacción se incrementa en torno a un 60% la capacidad del Grupo, manteniendo atractivos márgenes operativos*

*Optimización de la estructura de balance que permite una reducción del coste de capital*



- 1. Descripción de la transacción***
- 2. Grupo Cementos Portland Valderrivas***
- 3. Grupo Uniland***
- 4. Nuevo Grupo CPV***
- 5. Análisis financiero de la transacción***
- 6. Conclusiones***

# 1. Descripción de la transacción



## ***Términos***

- *Compra de al menos un 51% de Uniland por un importe de 1.092 M €*
  - *El Grupo CPV compra Portland, S.L., propietaria de 28.234 acciones representativas del 0,5% del capital de Uniland, por un importe de 12 M €*
  - *Una vez adquirida, Portland, S.L. compra como mínimo 2.651.640 acciones representativas de un 50,5% del capital de Uniland por un importe de 1.081 M €*
- *El Grupo CPV se compromete a adquirir el 73,5% a través de mecanismos de opciones*

## ***Condiciones***

- *La transacción está condicionada a la aprobación de las autoridades de competencia*
- *Se espera cerrar la transacción durante el tercer trimestre de 2006*

## ***Financiación***

- *La intención del Grupo CPV es financiar la transacción con deuda*
- *La transacción está garantizada por un aval de Deutsche Bank*

## ***Resultados esperados***

- *Garantizar un crecimiento rentable para el Grupo CPV*
- *Aumentar la internacionalización del Grupo CPV*
- *Ventas estimadas 2007 > 1.800 M€*
- *EBITDA estimado 2007 > 600 M€*
- *Se duplica el peso del negocio internacional del Grupo CPV en 2007*

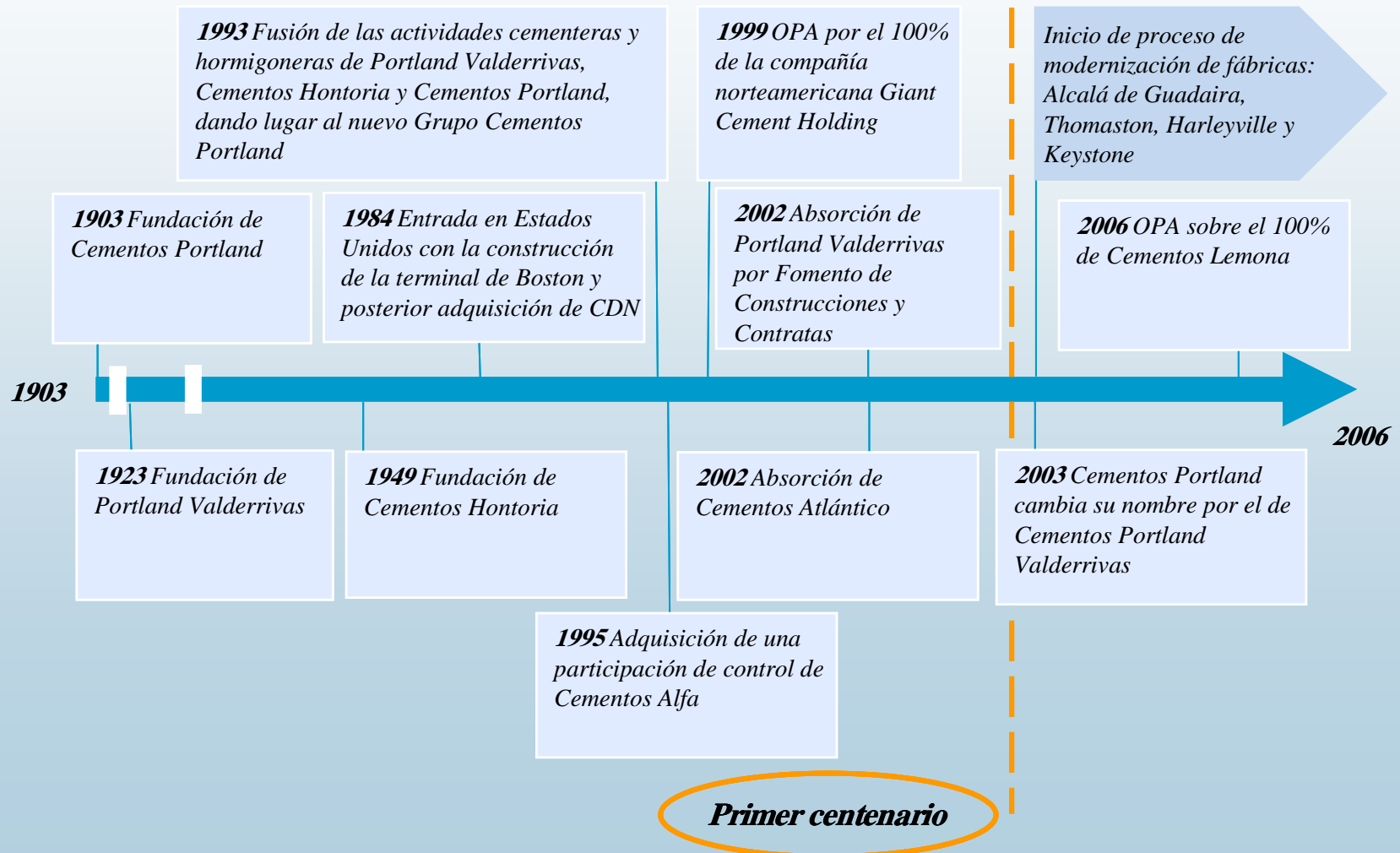


- 1. Descripción de la transacción*
- 2. Grupo Cementos Portland Valderrivas*
- 3. Grupo Uniland*
- 4. Nuevo Grupo CPV*
- 5. Análisis financiero de la transacción*
- 6. Conclusiones*



## 2. Grupo Cementos Portland Valderrivas

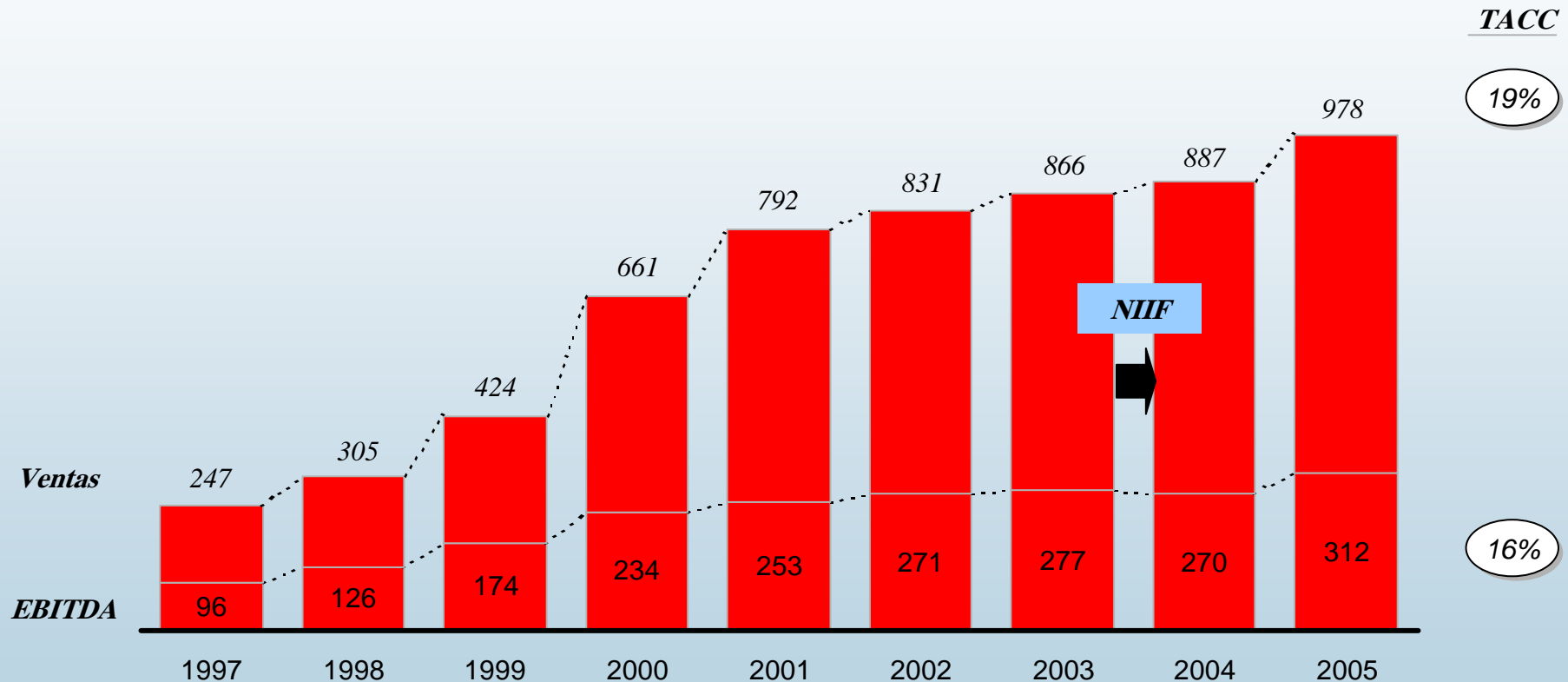
*El origen del Grupo CPV se remonta a principios del siglo XX y desde entonces ha demostrado una dilatada experiencia de compra y asimilación de nuevos negocios...*





## 2. Grupo Cementos Portland Valderrivas

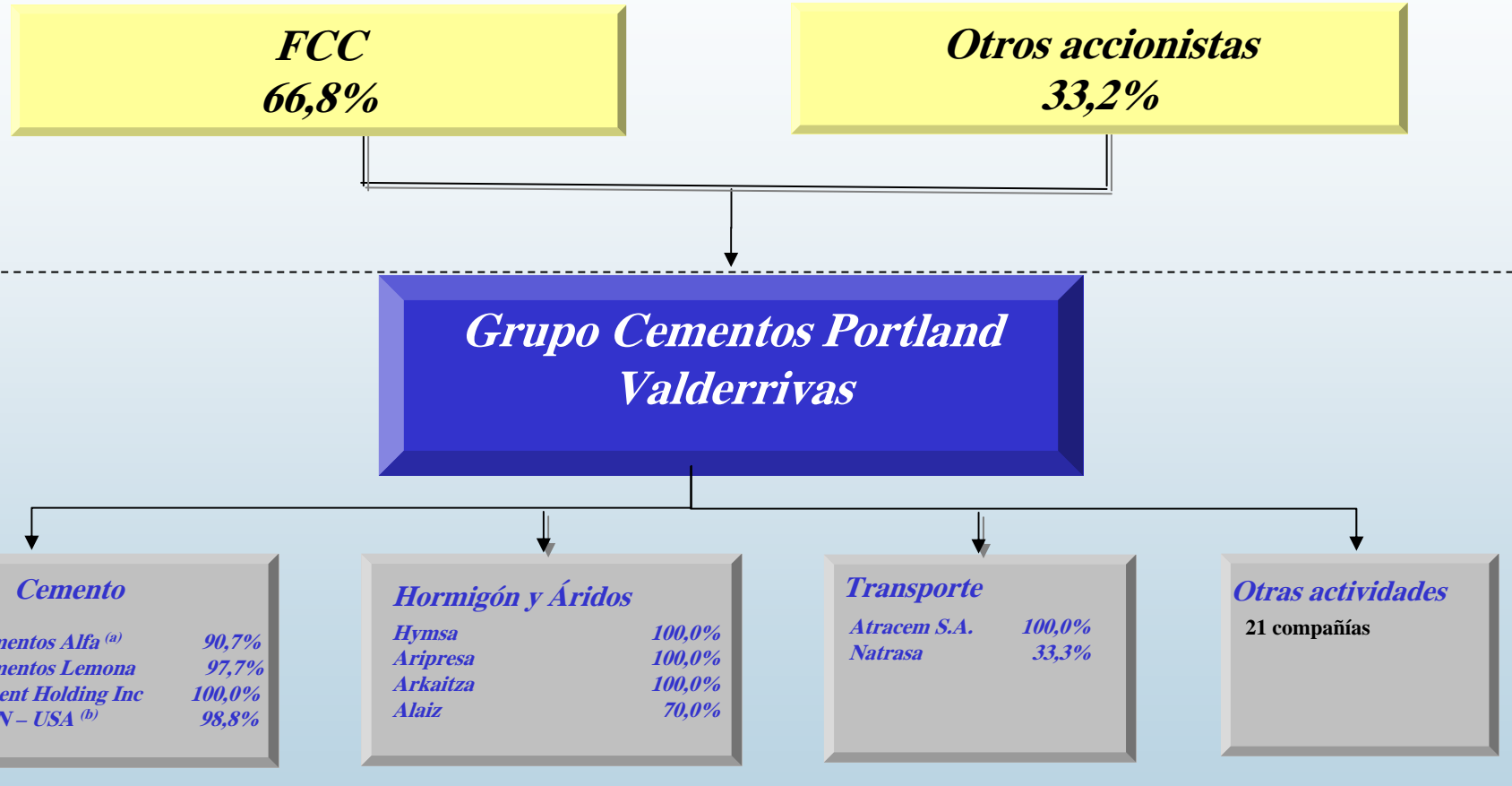
*... demostrando una sólida trayectoria de crecimiento rentable*





## 2. Grupo Cementos Portland Valderrivas

*El Grupo CPV está verticalmente integrado y forma una parte fundamental del negocio de FCC*



(a) 76,8% directamente y 14,2% a través de Cementos Lemona

(b) 50,0% directamente y 48,8% a través de Cementos Lemona





## 2. Grupo Cementos Portland Valderrivas

---

### *Descripción de los negocios del Grupo CPV*

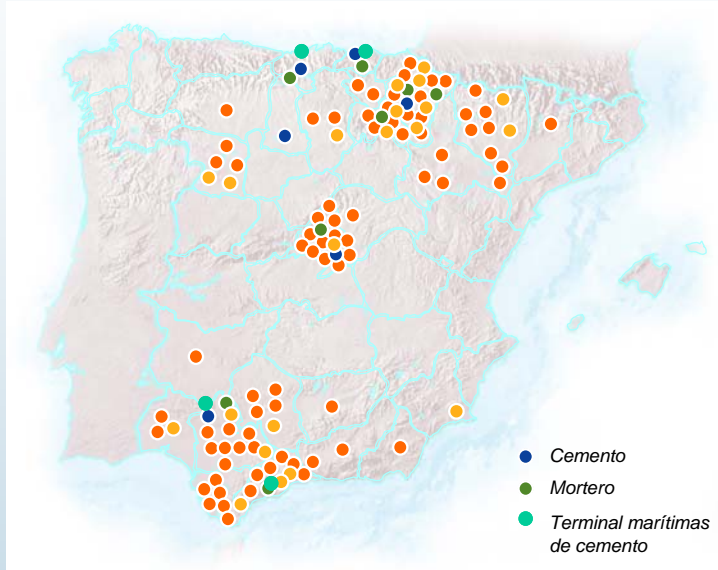
- *El Grupo CPV es el mayor grupo cementero de capital español con producción cementera, plantas de hormigón y mortero seco, plantas de áridos, medios de transporte y tratamiento de residuos industriales*
- *El Grupo CPV dispone de centros de producción en Andalucía, Aragón, Cantabria, Castilla La-Mancha, Castilla y León, Extremadura, La Rioja, Levante, Madrid, Murcia, Navarra y País Vasco, así como en los Estados de Pensilvania, Carolina del Sur y Maine en Estados Unidos*
- *Asimismo, el Grupo CPV tiene terminales marítimas tanto en España (Algeciras, Bilbao, Santander y Sevilla) como en Estados Unidos (Boston, Norfolk y Newington) y en el Reino Unido (Sharpness)*
- *A 31 de marzo de 2006, el Grupo CPV contaba con una plantilla de más de 3.000 empleados*
- *Las acciones del Grupo CPV cotizan en el Mercado Continuo de las Bolsas de Madrid y de Bilbao. El valor total compañía (incluyendo deuda) es de unos 3.000 M €*



## 2. Grupo Cementos Portland Valderrivas

*El Grupo CPV tiene una capacidad de producción de cemento de 11,8 M de Tm en España y Estados Unidos*

### España

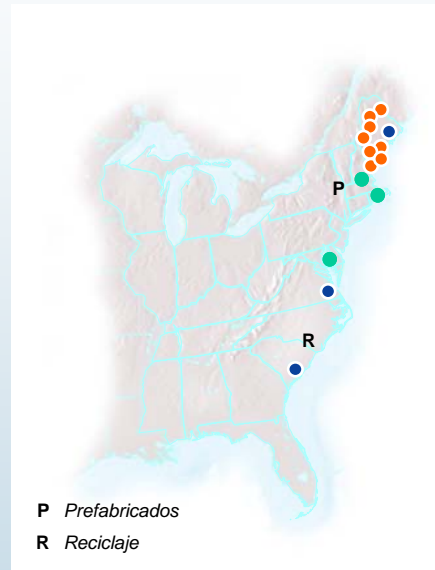


#### Fábricas de cemento

Fábrica	Capacidad (M Tm)
Alcalá de Guadaíra (Sevilla)	1,7
El Alto (Madrid)	3,1
Olazagutía (Navarra)	1,3
Lemona (Vizcaya)	1,3
Mataporquera (Santander)	1,0
Hontoria (Palencia)	1,0
<b>Total</b>	<b>9,4</b>

#### Terminales de cemento – 4

### Estados Unidos



#### Fábricas de cemento

Fábrica	Capacidad (M Tm)
Thomaston (Maine)	0,7
Keystone Bath (Pensilvania) <sup>(a)</sup>	0,7
Giant Harleyville (Carolina del Sur)	1,0
<b>Total</b>	<b>2,4</b>

#### Terminales de cemento – 3

### Reino Unido



#### Terminal de cemento

Sharpness (Gloucester)

(a) Expansión de la planta en curso hasta 1 M Tm en 2008

Nota: CPV dispone de los siguientes centros productivos: 9 fábricas de cemento, 118 plantas de hormigón, 50 plantas de áridos, 7 plantas de mortero seco, una planta de tratamiento de residuos industriales, una planta de recuperación de bidones y 8 terminales marítimas



## 2. Grupo Cementos Portland Valderrivas

*En los últimos tres años el Grupo CPV ha obtenido un sólido crecimiento con atractivos márgenes operativos*

### Datos Financieros <sup>(a)</sup>

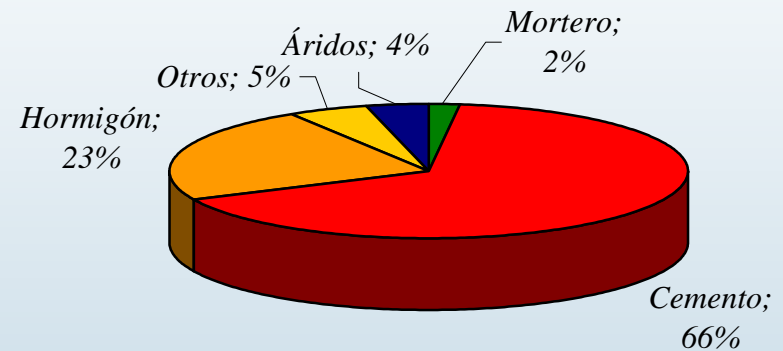
(M €)	2003	2004	2005	1T 05	1T 06
Ventas	866	887	978	200	278
Crec. (%)		2%	10%		39%
EBITDA	277	270	312	57	91
Margen (%)	32%	30%	32%	29%	33%
EBIT	189	191	215	36	65
Margen (%)	22%	22%	22%	18%	23%
Beneficio Neto	148	127	137	21	40
Margen (%)	17%	14%	14%	11%	14%

(a) Resultados 2003 bajo PGC, 2004 y 2005 bajo NIIF

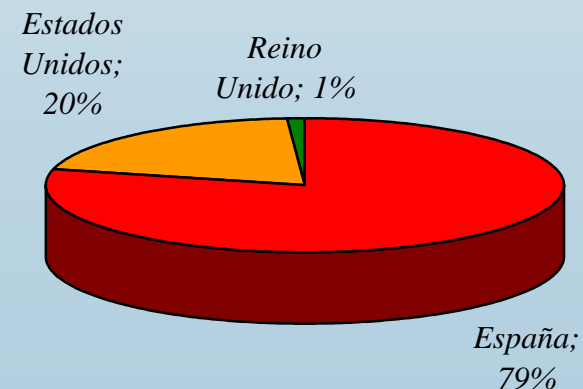
Nota: EBITDA: Resultado Bruto de Explotación

EBIT: Resultado Neto de Explotación

### Ventas por negocios (2005)



### Ventas por países (2005)



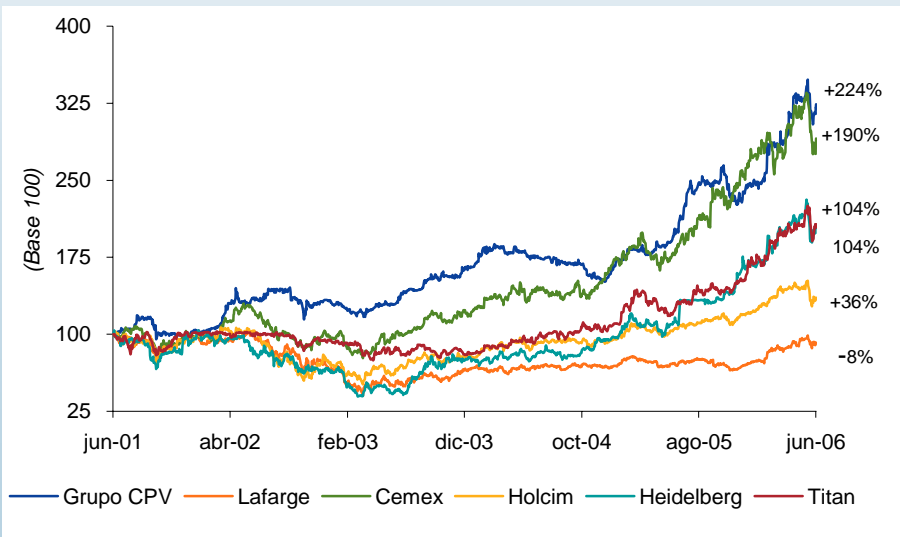


## 2. Grupo Cementos Portland Valderrivas

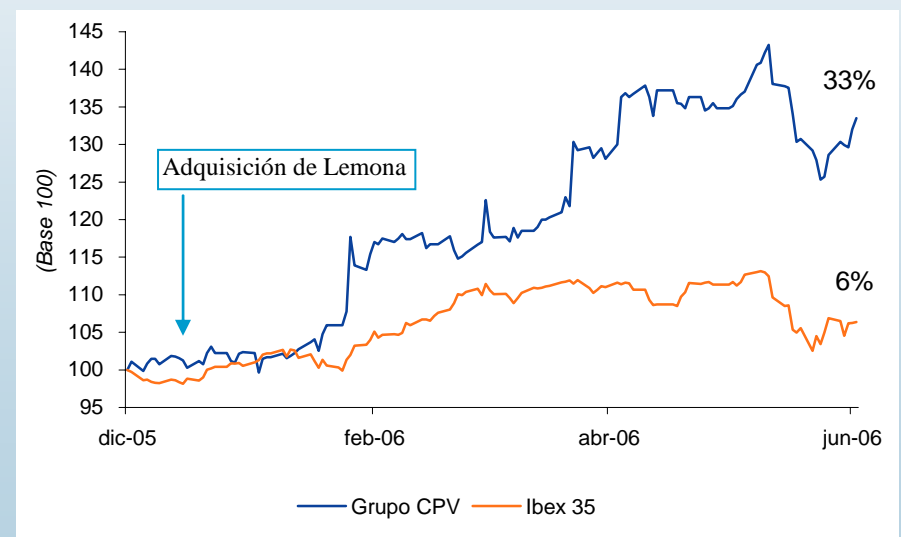
*La acción del Grupo CPV se ha revalorizado más de un 200% y ha evolucionado mejor que la de otras compañías cementeras*

*Durante los últimos seis meses, tras la adquisición de Lemona, el comportamiento de la acción ha sido superior al del mercado*

*Cotización cementeras - Últimos 5 años*



*Cotización del Grupo CPV- Últimos 6 meses*



Fuente: Bloomberg (2 de junio 2006)



## 2. Grupo Cementos Portland Valderrivas

### *Consideraciones estratégicas del Grupo CPV*

- *El Grupo CPV ha venido desarrollando una política de expansión basada en mejorar su posición en mercados consolidados (España y Estados Unidos), así como en incrementar su presencia internacional*
- *La estrategia del Grupo CPV en los últimos años y de cara a futuro se puede resumir en tres frentes específicos:*
  - *Afianzar la posición de mercado en el territorio nacional a través de la consolidación en mercados regionales atractivos*
    - *Andalucía – Alcalá de Guadaira*
    - *País Vasco – Cementos Lemona*
    - *Cataluña – Uniland*
  - *Expandir y desarrollar el negocio de la costa Este de Estados Unidos*
    - *Adquisición de Giant*
    - *Adquisición de Lemona obteniendo el control en CDN-USA*
    - *Finalización del cambio en los procesos productivos de Maine y Carolina del Sur (húmedo a seco)*
    - *Iniciación de las modificaciones en el proceso productivo de Pensilvania*
  - *Desarrollar el negocio en mercados internacionales*
    - *Expandir la presencia en países en desarrollo*
    - *Incrementar la actividad internacional del Grupo CPV a través de los mercados de importación / exportación*

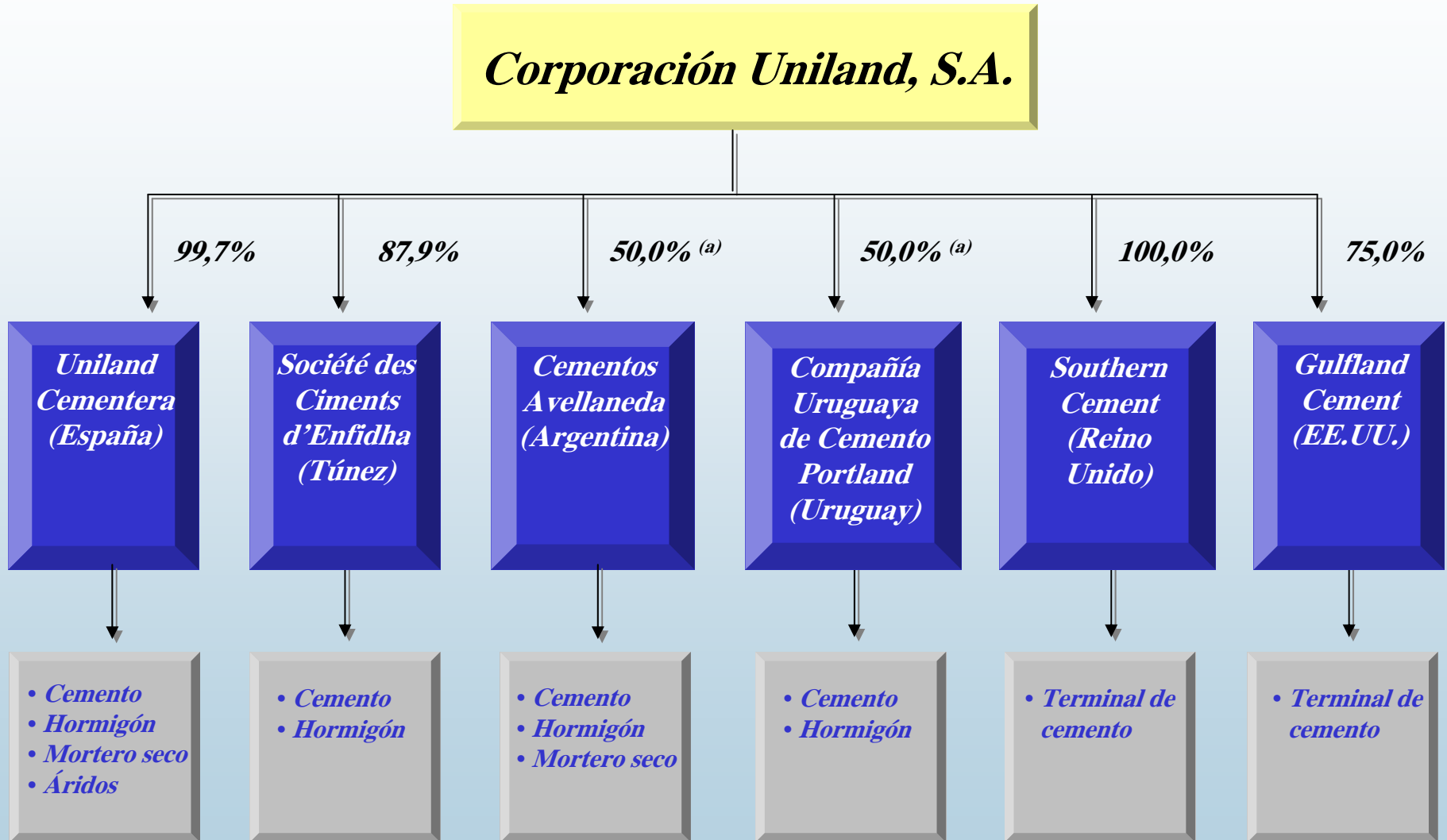


- 1. Descripción de la transacción*
- 2. Grupo Cementos Portland Valderrivas*
- 3. Grupo Uniland*
- 4. Nuevo Grupo CPV*
- 5. Análisis financiero de la transacción*
- 6. Conclusiones*



### 3. Grupo Uniland

#### *Estructura corporativa*



(a) *Joint Venture al 50% con Cementos Molins*



### 3. Grupo Uniland

#### *Descripción de los negocios de Uniland*

- *Uniland es la mayor compañía de cemento de Cataluña con una capacidad de producción de 7 M Tm y una cuota de mercado del 40% en Cataluña y de 6% a nivel nacional*
- *Además de España, Uniland tiene centros de producción en Túnez, Argentina y Uruguay*
- *Asimismo, tiene terminales marítimas de cemento en el Reino Unido y en Estados Unidos*
- *A 31 de diciembre de 2005, la compañía contaba con una plantilla de más de 1.600 empleados*
- *En 2005, Uniland consiguió unas ventas de 473 M € y un EBITDA de 152 M €<sup>(a)</sup>*

*(a) Contabilizado según NIIF a efectos de provisiones por emisión de CO<sub>2</sub>*

*Nota: EBITDA: Resultado Bruto de Explotación*



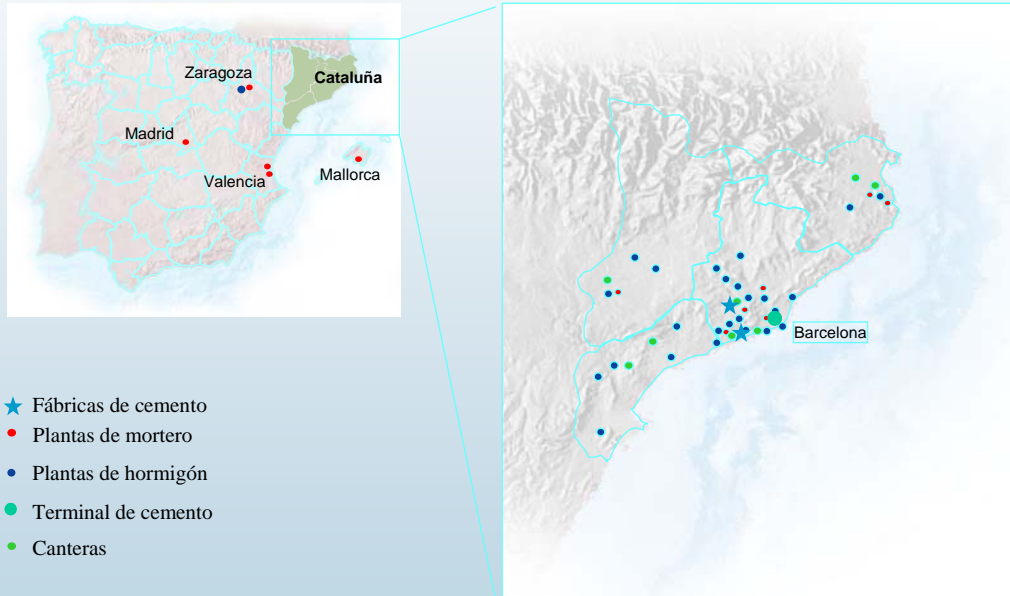


### 3. Grupo Uniland

*Uniland es la primera cementera catalana*

## Europa

### España



### Reino Unido



#### **Fábricas de cemento**

Vallcarca (Barcelona)

Els Monjos (Barcelona)

#### **Capacidad (M Tm)**

1,2

2,0

3,2

#### **Terminal marítima de cemento**

Ipswich

*Nota: En Cataluña tienen 2 fábricas de cemento, 28 plantas de hormigón, 7 plantas de áridos y 8 canteras. Asimismo Uniland tiene 11 plantas de mortero distribuidas por España*



### 3. Grupo Uniland

*Uniland tiene un importante nivel de actividad en mercados en desarrollo y recientemente ha invertido en Estados Unidos*

#### *Resto del mundo*

##### *Latinoamérica*



*Nota: Uniland posee el 50% de 2 fábricas de cemento, 6 plantas de hormigón y 2 canteras en Argentina y de 1 planta de cemento, 4 plantas de hormigón y una cantera en Uruguay*

##### *Túnez*



- ★ Fábricas de cemento
- Canteras
- Plantas de hormigón
- Terminal marítima de cemento

*Nota: Uniland cuenta con 1 fábricas de cemento, 4 plantas de hormigón y 1 cantera*

##### *Estados Unidos*



<i>Fábricas de cemento</i>	<i>Capacidad (M Tm) <sup>(a)</sup></i>	<i>Planta de cemento</i>	<i>Capacidad (M Tm)</i>	<i>Terminal de cemento</i>
<i>Uruguay (Montevideo)</i>	<i>0,6</i>	<i>Enfidha (Túnez)</i>	<i>2,3</i>	<i>Louisiana</i>
<i>Argentina (Olavarría, San Luis)</i>	<i>2,4</i>			
	<i>3,0</i>			

*(a) Representa el 100% de capacidad*



### 3. Grupo Uniland

*Uniland ha mantenido un crecimiento elevado en los últimos años y ha demostrado su capacidad de crecimiento con elevados márgenes operativos*

**Datos Financieros <sup>(a)</sup>**

(M €)	2003	2004	2005	1T 05	1T 06
Ventas	373	423	473	98	127
Crec. (%)		13%	12%		30%
EBITDA	122	146	152	35	44
Margen (%)	34%	37%	32%	36%	34%
EBIT	91	111	114	26	35
Margen (%)	24%	26%	24%	27%	28%
Beneficio Neto	66	93	75	19	22
Margen (%)	18%	22%	16%	19%	17%

(a) Resultados 2003 – 2005 bajo PGC

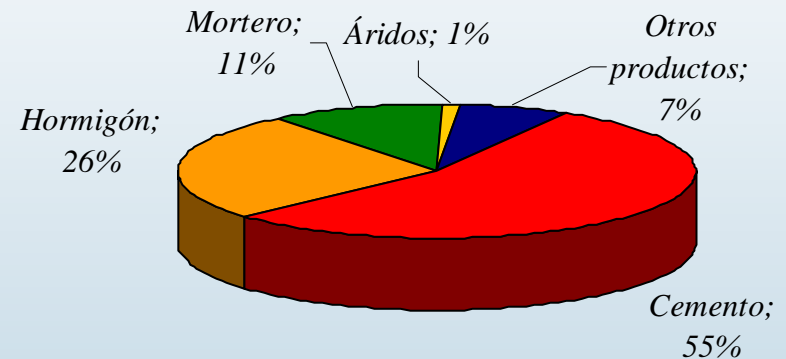
Contabilizado según NIIF a efectos de provisiones por emisión de CO<sub>2</sub>

Resultados 1T05 – 1T06 bajo cuentas de gestión no auditadas

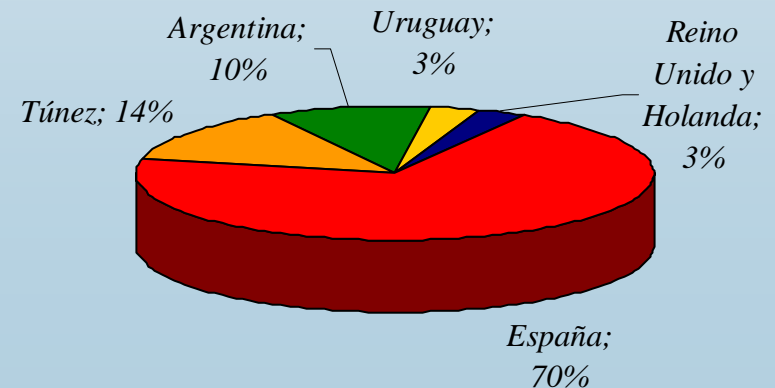
Nota: EBITDA: Resultado bruto de explotación

EBIT: Resultado Neto de explotación

**Desglose de ventas por negocios (2005)**



**Desglose de ventas por países (2005)**





### 3. Grupo Uniland

---

*En resumen, Uniland representa una oportunidad de inversión única para el Grupo CPV*

- *Uniland es la primera compañía de cemento en Cataluña*
- *Uniland proporciona acceso a importantes mercados en desarrollo con atractivas expectativas de crecimiento*
- *Uniland proporciona un acceso al Mediterráneo de alto valor estratégico*
- *Uniland ofrece una cartera de negocios equilibrada con elevados márgenes operativos*
- *Uniland aporta masa crítica y una gran capacidad de generación de caja*
- *Uniland es una compañía con gran reputación en el mercado cementero y que cuenta con un equipo directivo de reconocido prestigio y probada capacidad de gestión*



- 1. Descripción de la transacción*
- 2. Grupo Cementos Portland Valderrivas*
- 3. Grupo Uniland*
- 4. Nuevo Grupo CPV*
- 5. Análisis financiero de la transacción*
- 6. Conclusiones*



### *El Nuevo Grupo CPV nace fortalecido desde el principio*

#### *Consecución de la posición de liderazgo en España*

- *La creación del Nuevo Grupo CPV crea la mayor cementera española*
- *El encaje geográfico en España permitirá la generación de importantes eficiencias logísticas que redundará en un mejor y más eficiente servicio a nuestros clientes*
- *En el entorno actual de desarrollo de infraestructuras, la combinación de Cataluña con nuestros mercados representa una garantía de estabilidad y crecimiento*

#### *Creación de una plataforma sólida para incrementar la internacionalización del Nuevo Grupo CPV*

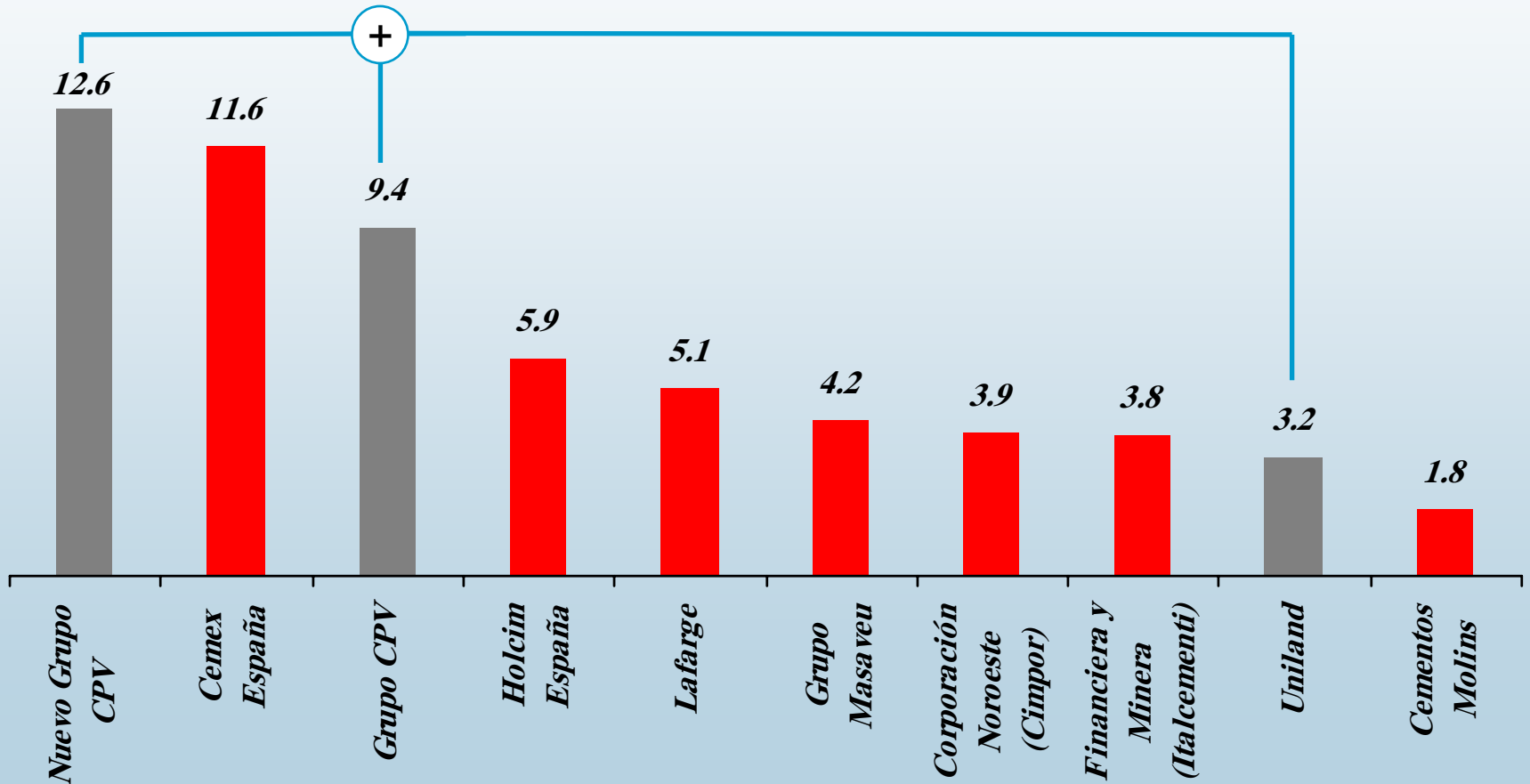
- *El Nuevo Grupo CPV nace con una posición sólida en el mercado en un entorno de concentración global del sector cementero*
- *La masa crítica y estabilidad que proporciona el negocio de España permitirá al Nuevo Grupo CPV continuar expandiendo su posición internacional*
- *La entrada en mercados de desarrollo proporciona flexibilidad frente a los retos del Protocolo de Kyoto que redundan en una mejor sostenibilidad de la producción*
- *La complementariedad de los negocios internacionales del Nuevo Grupo CPV fortalece su capacidad de “trading” y de optimización en un entorno globalizado*
- ***Compromiso de FCC con el Grupo CPV***
- *El Grupo FCC refuerza su compromiso decidido con el sector cementero*
- *La transacción se enmarca dentro de los objetivos de FCC potenciando una de sus tres áreas fundamentales de negocio*

# 4. Nuevo Grupo CPV



*La combinación crea la mayor cementera de España ...*

Capacidad instalada (M Tn)



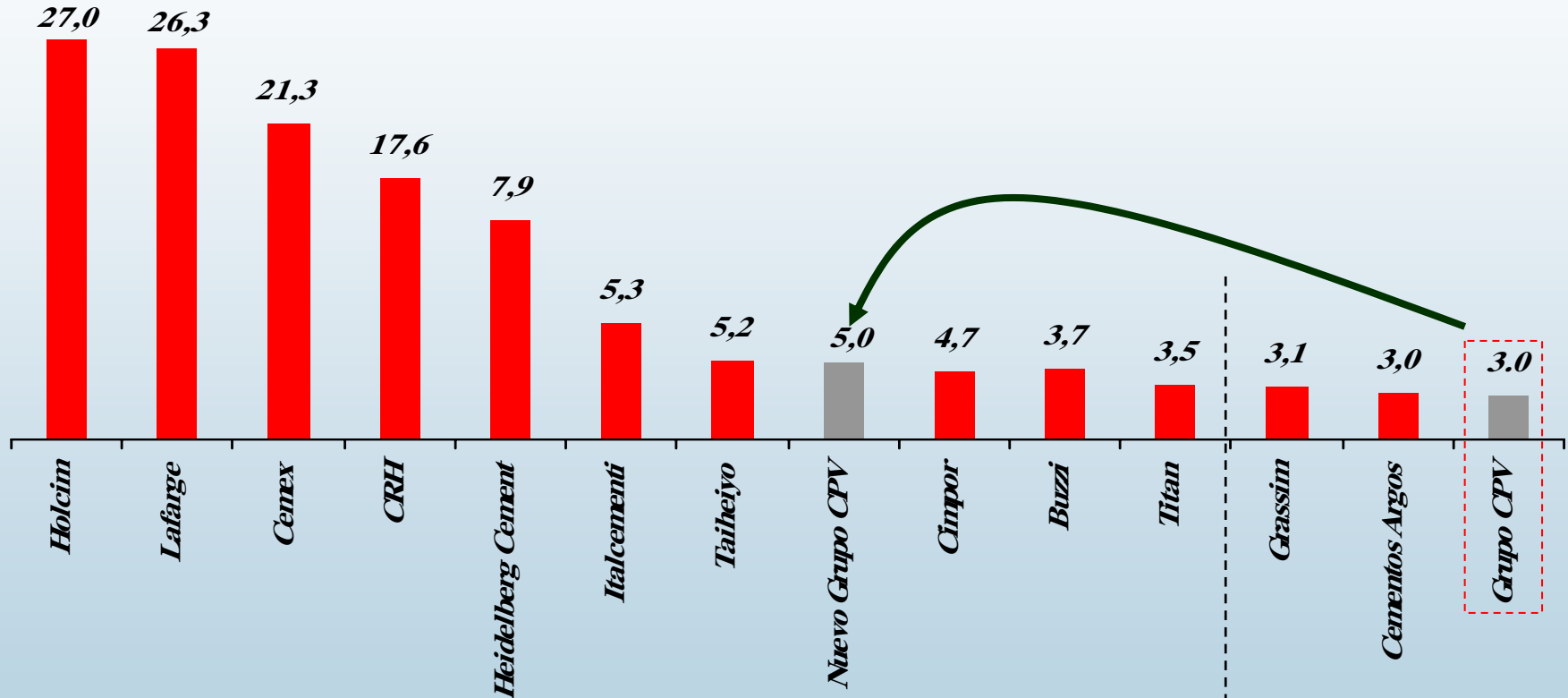
Fuente: Oficemen

# 4. Nuevo Grupo CPV



*... y una de las mayores compañías cementeras del mundo*

*Valor Compañía (EV) (M €)*



*Mayores compañías cotizadas del mundo*

Fuente: Bloomberg (2 de junio 2006)



# 4. Nuevo Grupo CPV



*El encaje geográfico en España del Nuevo Grupo CPV es muy complementario...*



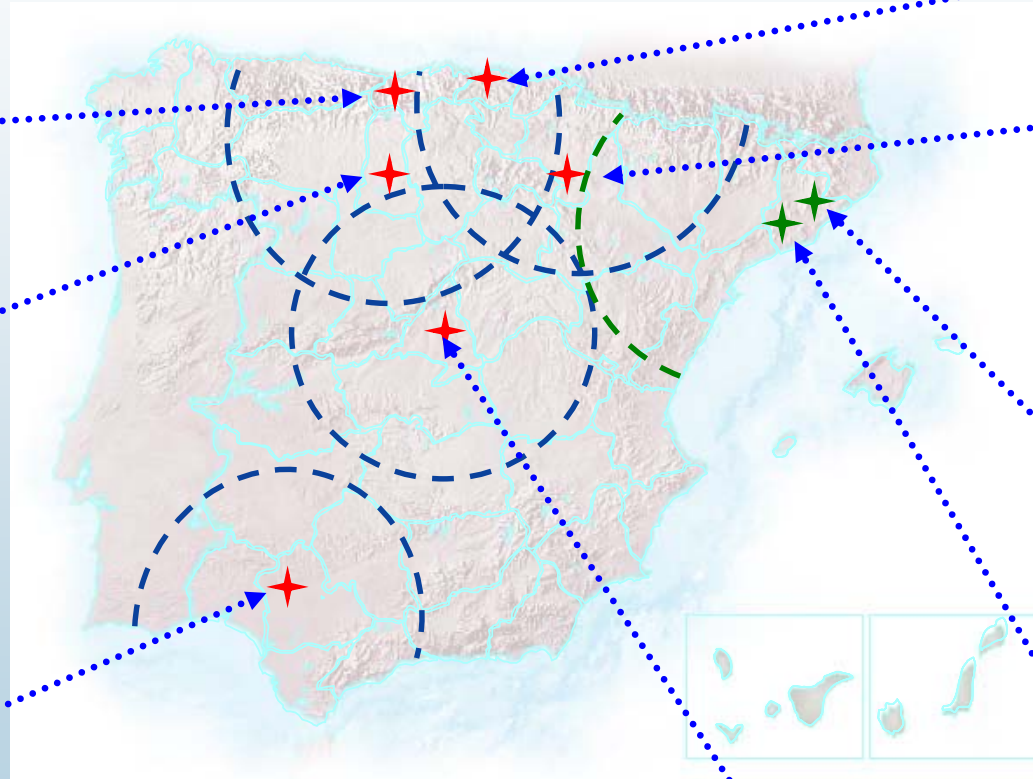
Alfa



Hontoria



Alcalá de Guadaira



- Area de influencia de las fábricas de cemento de Uniland
- Area de influencia de las plantas de cemento del Grupo CPV
- ★ Grupo CPV
- ★ Uniland



Lemona



Olazagutía



Els Monjos



Vallcarca

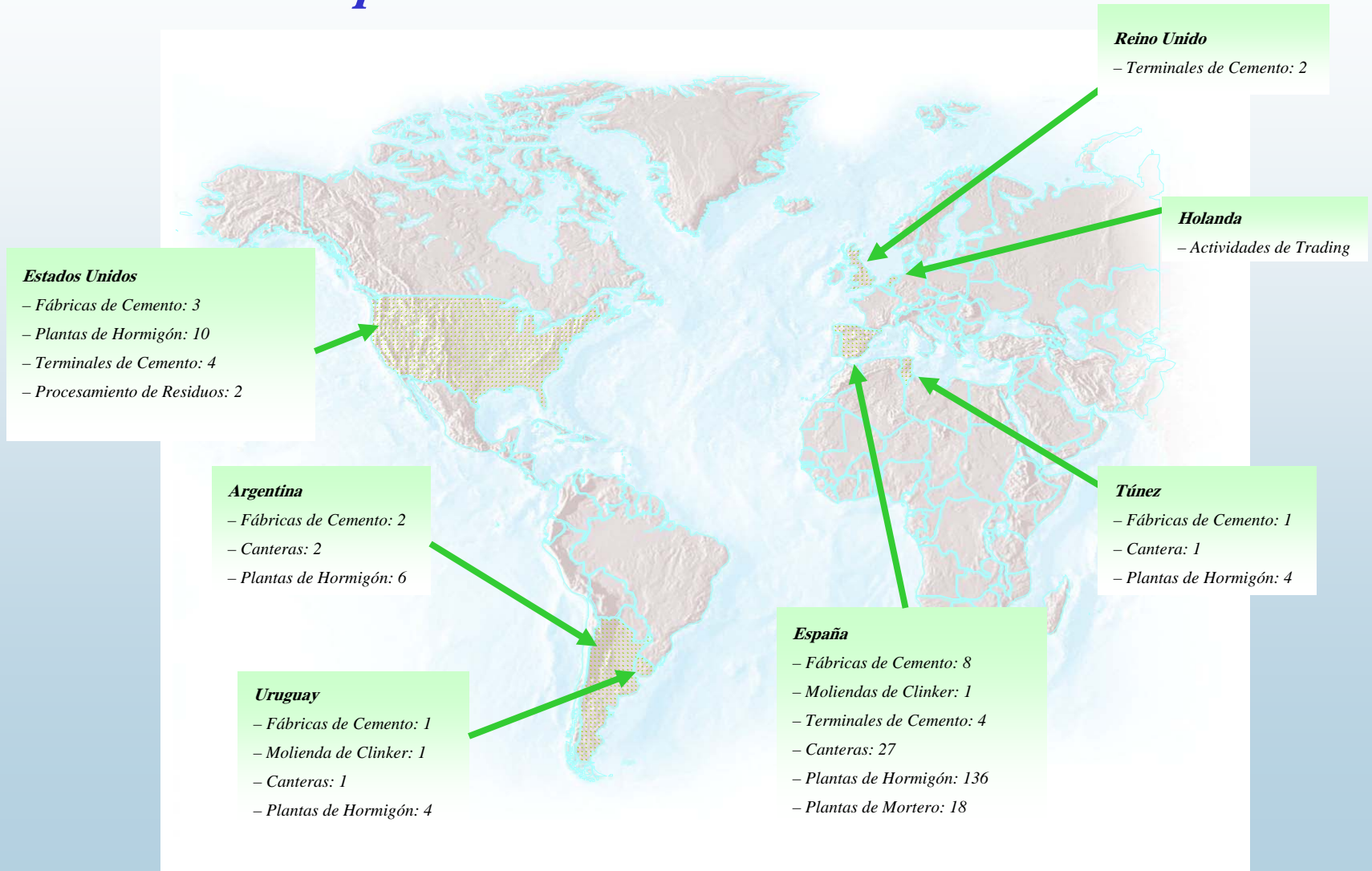


El Alto

# 4. Nuevo Grupo CPV



*... y tendrá una elevada diversificación geográfica con acceso a mercados de alto potencial de crecimiento*



## 4. Nuevo Grupo CPV



### *Uniland fortalece la posición global del Grupo CPV en toda la cadena de valor*

	<i>Grupo CPV</i>		<i>Uniland</i>				<i>Nuevo Grupo CPV</i>
	<i>España</i>	<i>EE UU</i>	<i>España</i>	<i>Túnez</i>	<i>Argentina <sup>(a)</sup></i>	<i>Uruguay <sup>(a)</sup></i>	
<b><u>Cemento</u></b>							
<i>Fábricas</i>	6	3	2	1	2	1	15
<i>Capacidad</i>	9,3 M Tm	2,4 M Tm	3,2 M Tm	2,3 M Tm	1,2 M Tm	0,3 M Tm	18,8 M Tm
<b><u>Hormigón</u></b>							
<i>Plantas</i>	108	10	28	4	6	4	170
<i>Capacidad<sup>(b)</sup></i>	5,4 M m3	0,2 M m3	2,0 M m3	0,3 M m3	0,4 M m3	0,3 M m3	8,6 M m3
<b><u>Áridos</u></b>							
<i>Plantas</i>	48	2	9	1	2	1	63
<b><u>Mortero</u></b>							
<i>Plantas</i>	7		11				18
<i>Capacidad</i>	1,0 M Tm		2,0 M Tm				3,0 M Tm

(a) Joint Venture al 50% con Cementos Molins. La capacidad de producción representa el 50% de Uniland

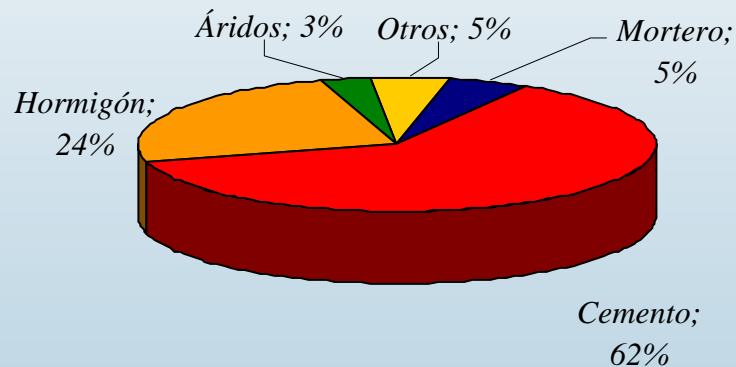
(b) Capacidad total de hormigón de Uniland distribuida prorrata al número de plantas

## 4. Nuevo Grupo CPV

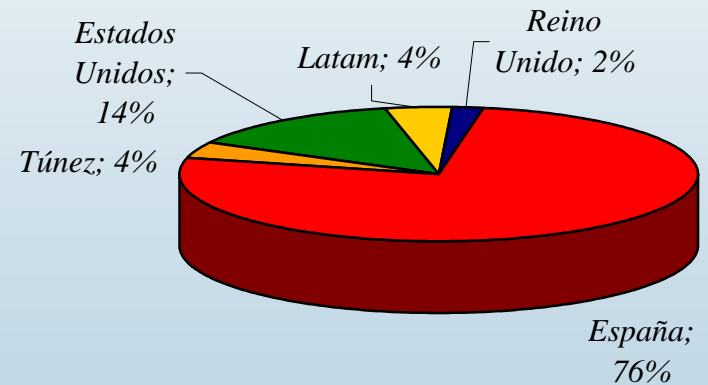


*El grupo Nuevo Grupo CPV nace con un buen mix de negocio en mercados y productos*

*Ventas pro-forma por negocios (2005)*



*Ventas pro-forma por geografía (2005)*



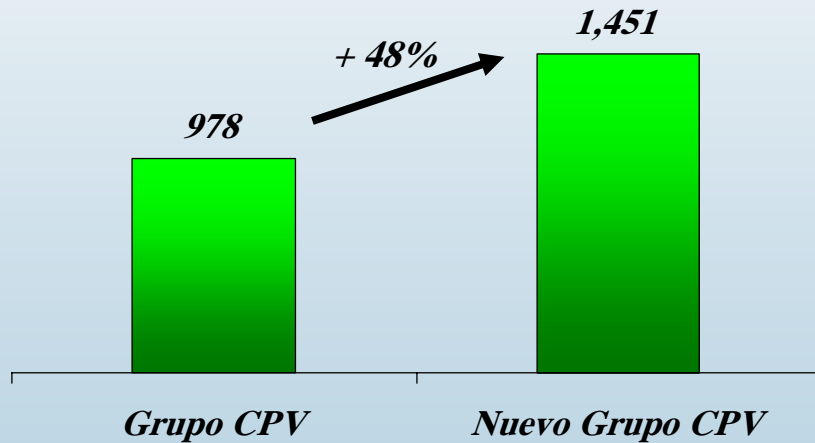
**Total ventas 2005: 1.451 M €**



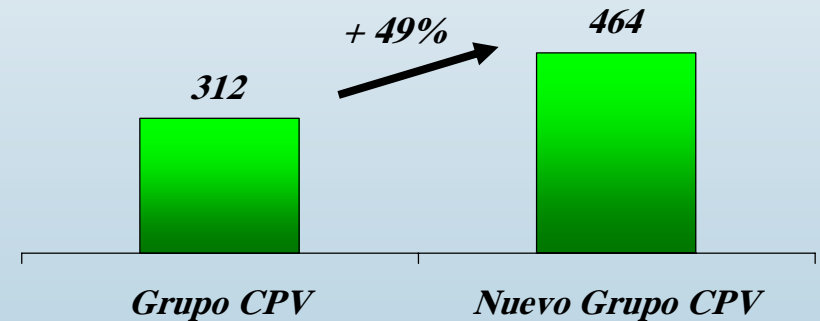
## 4. Nuevo Grupo CPV

*La compra de Uniland representa para el Grupo CPV un salto cuantitativo en la consecución de su plan estratégico de crecimiento*

*Ventas 2005 (M€)*



*EBITDA 2005 (M€)*





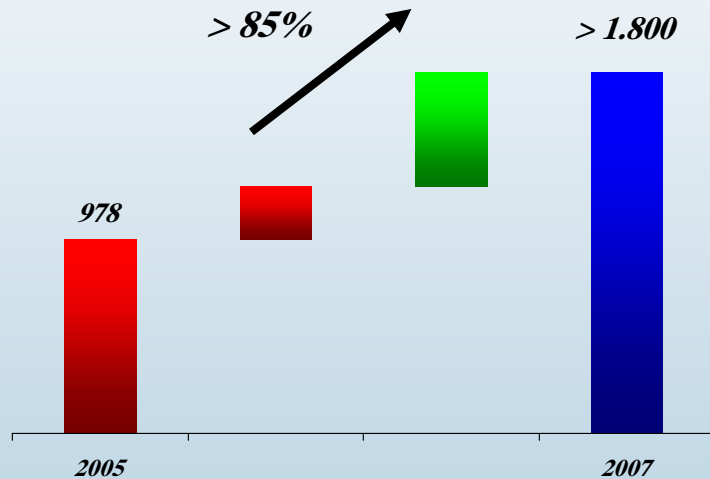
- 1. Descripción de la transacción*
- 2. Grupo Cementos Portland Valderrivas*
- 3. Grupo Uniland*
- 4. Nuevo Grupo CPV*
- 5. Análisis financiero de la transacción*
- 6. Conclusiones*

## 5. Análisis financiero de la transacción

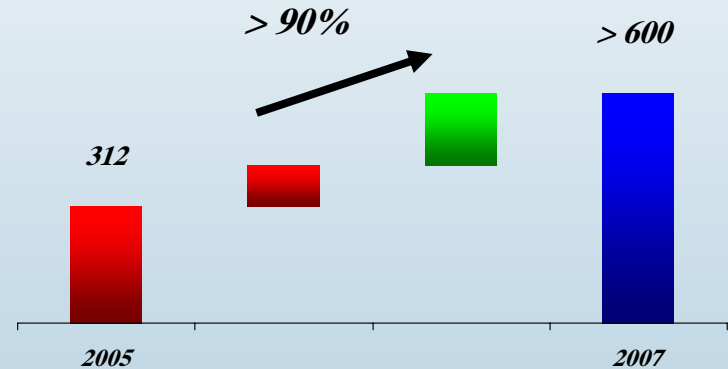


*La compra de Uniland proporcionará un incremento en el negocio del Grupo CPV en torno al 90% en 2007*

*Ventas*



*EBITDA*



 *Grupo CPV*    *Uniland*    *Nuevo Grupo CPV*



## 5. Análisis financiero de la transacción



*Los ahorros por sinergias se estiman en más de 20 M € anuales a partir del segundo año de la transacción*

### ***Sinergias estratégicas***

- *Flexibilidad para ajustar los desequilibrios de los mercados*
  - *Comercio exterior*
  - *Redistribución logística conjunta*

### ***Sinergias operativas***

- *Optimización conjunta de las actividades en España*
  - *Reducción de costes por optimización de procesos del Nuevo Grupo*
  - *Ahorros derivados de la mayor masa crítica del Nuevo Grupo*
- *Capacidad mejorada para hacer frente a los retos del Protocolo de Kyoto que redundan en la sostenibilidad de la producción*
- *Transferencia de mejores prácticas tanto en España como en centros productivos internacionales*
- *Optimización comercial de todos los negocios verticalmente integrados en el nuevo Grupo*

### ***Sinergias financieras y fiscales***

- *Optimización de la estructura de balance y reducción del coste de capital*
- *Posibilidad de eficiencias fiscales derivadas de la creación del Nuevo Grupo CPV*



## 5. Análisis financiero de la transacción



### *La transacción se financia íntegramente con deuda (a)*

- *El total de las sinergias estimadas proporcionará unos ahorros superiores a los 20 M € anuales en 2009*
- *La transacción se financiará al 100% con deuda. Se aprovecha así la capacidad de endeudamiento y de generación de recursos del Nuevo Grupo CPV*
- *Tras la adquisición, la deuda neta del Nuevo Grupo CPV asciende a 1.470 M €*
- *Se genera un fondo de comercio cercano a los 900 M €, que se aplicará en su mayoría a los activos*

<i>Deuda neta Grupo CPV (b)</i>	<i>420</i>
<i>Deuda neta Uniland (c)</i>	<i>(42)</i>
<i>Deuda por adquisición</i>	<i>1.092</i>
<i>Deuda neta resultante</i>	<i>1.470</i>

<i>Deuda neta Grupo CPV/EV (pre adq.)</i>	<i>13%</i>
<i>Deuda neta Grupo CPV/EV (post adq.) (d)</i>	<i>29%</i>
<i>Deuda neta Grupo CPV/EBITDA (pre adq.) (b)</i>	<i>1,1x</i>
<i>Deuda neta Grupo CPV/EBITDA (post adq.) (e)</i>	<i>2,6x</i>

*(a) El análisis presentado asume que sólo se adquiere el 51% de Uniland*

*(b) A 31 marzo 2006*

*(c) Estimada a 31 de mayo 2006*

*(d) Excluye valor de minoritarios*

*(e) Excluye sinergias*

## 5. Análisis financiero de la transacción



### *Múltiplos implícitos de la transacción*

<i>Múltiplos implícitos de la transacción</i>	<i>2006E – sin sinergias</i>	<i>2006E – con sinergias <sup>(a)</sup></i>
<i>EV/Ventas</i>	3,9x	3,9x
<i>EV/EBITDA</i>	12,2x	10,9x
<i>PER</i>	25,8x	22,3x
<i>EV/capacidad instalada <sup>(b)</sup></i>	275	
<i>EV/capacidad instalada ajustado <sup>(c)</sup></i>	231	

*Nota: Las cifras a 2006 representan una estimación actualizada considerando el resultado del primer trimestre del año*

*(a) Cálculo asume sinergias de 20 M€ en el año a un tipo impositivo del 35%*

*(b) Valoración del negocio de producción de cemento sobre capacidad de producción de cemento*

*(c) Valoración pre-sinergias del negocio de producción de cemento sobre capacidad de producción de cemento*

- Tras un período transitorio la compra de Uniland será aditiva en términos de BPA a partir del segundo año de la transacción*



- 1. Descripción de la transacción***
- 2. Grupo Cementos Portland Valderrivas***
- 3. Grupo Uniland***
- 4. Nuevo Grupo CPV***
- 5. Análisis financiero de la transacción***
- 6. Conclusiones***



*Salto cuantitativo y cualitativo del Grupo en el escenario internacional*

*Complementariedad geográfica única en España*

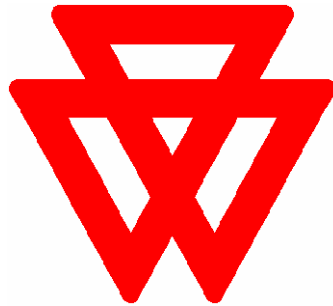
*Acceso al importante mercado cementero catalán de la mano del número uno*

*Relevante acceso a mercados en desarrollo con alto potencial de crecimiento*

*En una sola transacción se incrementa en torno a un 60% la capacidad del Grupo, manteniendo atractivos márgenes operativos*

*Optimización de la estructura de balance que permite una reducción del coste de capital*

***Uniland:  
Una oportunidad única para el Grupo CPV***



**CEMENTOS  
PORTLAND  
VALDERRIVAS**

***Presentación a Medios Informativos***

***Madrid, 5 de junio de 2006***