



Resultados



Primer semestre 2005



Índice

- **Acontecimientos del primer semestre** página **3**
- **Reorganización** página **7**
- **Cigarrillos** página **8**
- **Cigarros** página **18**
- **Logística** página **26**
- **Magnitudes Financieras** página **31**
- **Conclusión** página **37**
- **Anexos** página **39**

Información sobre la acción y los bonos

Acción : Código Isin - ES0177040013 Reuters - ALT.MC (Madrid) ALDS.PA (París) Bloomberg - ALT.SM (Madrid) ALD.SM (París)

Bonos : Vencimiento 02/10/08 - ES017683730 (Reuters) ED147823 / Isin XS0176837309 (Bloomberg)
Vencimiento 02/10/13 - ES017683837 (Reuters) ED147819 / Isin XS0176838372 (Bloomberg)

Principales magnitudes del primer semestre de 2005

Elevado crecimiento del Ebitda: +8,4 %

<i>Millones de euros</i>	2004	2005	Var. 05-04
Ventas económicas	1.708	1.947	+13,9%
Ebitda	513	556	+8,4%
Beneficio Neto	248	255	+2,9%
BPA (céntimos de euro) ⁽¹⁾	87	92	+6,5%
Beneficio líquido por acción (céntimos de euro) ⁽²⁾	112	121	+8,2%
	Plantilla		29.474

(1) BPA básico y diluido coinciden.

(2) Beneficio líquido: Benéfico neto + Depreciación y amortización (netas de impuestos) + Beneficios fiscales, netos de minoritarios, registrados en el Balance de situación procedentes de la deducibilidad fiscal de la amortización de marcas y fondos de comercio.

Principales acontecimientos del primer semestre

Elevado crecimiento del Ebitda: +8,4 %

- Desde el 1 de enero de 2005, Altadis aplica las NIIF a su información financiera (tanto interna como externa)⁽¹⁾
- El Grupo ha obtenido crecimiento de las ventas económicas (+ 13,9%), Ebitda (+8,4%), beneficio neto (+2,9%) y BPA⁽²⁾ (+6,5%). La evolución tanto del beneficio neto como del BPA ha estado afectada por la baja tasa impositiva del primer semestre de 2004
- Excelentes resultados del negocio de Cigarros : a moneda y perímetro constantes, las ventas han aumentado un +6,7% y el Ebitda un +21,0%. Los resultados de las unidades de negocio de Cigarrillos y Logística han mejorado en el segundo trimestre de 2005
- Las recientes adquisiciones, y principalmente, Logista Italia (antes Etinera), Balkan Star, Logista Francia (antes Geopost) y RAF (compañía holding propietaria de Aldeasa), han aportado 189 y 35 millones de euros a las ventas económicas y al Ebitda, respectivamente
- Desde el 1 de mayo de 2005, Altadis consolida por el método de integración proporcional su participación del 50% de Retail Airport Finance (RAF) quien a su vez posee cerca del 99% de Aldeasa

(1) Los resultados proforma de 2004 de acuerdo con las NIIF, a efectos comparativos, se encuentran disponibles en la página web de Altadis.

(2) BPA básico y diluido coinciden.

Segundo trimestre de 2005 : Ventas y Ebitda mejoran respecto al primer trimestre

<i>Millones de euros</i>	2004	2005	Var. 05-04
Ventas económicas	902	1.061	+17,7%
Ebitda	284	314	+10,3%
Beneficio Neto	139	141	+1,9%
BPA (céntimos de euro) ⁽¹⁾	49	52	+5,9%
Beneficio líquido por acción (céntimos de euro) ⁽²⁾	62	66	+7,6%

(1) BPA básico y diluido coinciden.

(2) Beneficio líquido: Benéfico neto + Depreciación y amortización (netas de impuestos) + Beneficios fiscales, netos de minoritarios, registrados en el Balance de situación procedentes de la deducibilidad fiscal de la amortización de marcas y fondos de comercio.

Líder en las tres líneas de negocio del Grupo

bn = mil millones

Cigarrillos
Un líder en
Europa Occidental

Cigarros
Líder mundial

Logística
Un modelo
único de negocio

Nº 3 en Europa Occ.
Nº 1 en España
Nº 2 en Francia
Nº 4 en Alemania
Nº 1 en Marruecos

Nº 1 en EE.UU.
Nº 1 en cigarros premium
Nº 1 en España
Nº 1 en Francia

Alrededor de 300.000
puntos de venta en Europa
Occidental y Marruecos

65,8 bn de cigarrillos⁽¹⁾
(+20,6%)

1.713 mn cigarros
(-2,8%)

Ingresos de € 5.267 mn
(+37,7%)

**Ventas
Económicas⁽²⁾**

€998 mn (+ 6,9%)

€414 mn (+4,6%)

€562 mn (+ 36,9%)

⁽¹⁾ Incluye 3,3bn de cigarrillos de marcas concedidas bajo licencia a terceros

⁽²⁾ La diferencia para alcanzar las ventas totales del Grupo se descompone en:
Otros : € 51 mn (€ 24 mn en 2004) y Eliminaciones : € -78 mn (€ -56 mn en 2004).

Importantes avances en el proceso de reorganización

- **El estado actual de la reorganización es el siguiente:**
 - Completada en Marruecos desde diciembre de 2004
 - Completada en Francia en agosto de 2005 (6 centros han sido cerrados entre 2004 y 2005)
 - La aplicación en España se llevará a cabo entre 2005 y 2007
- **Los beneficios recurrentes estimados en más de 90 millones de euros, (más de 80⁽¹⁾ en Europa y 10 en Marruecos), serán obtenidos principalmente en 2005 y 2006**
- **En Europa, aproximadamente 1,500 personas abandonarán la compañía**
- **Del coste total, excluyendo Marruecos, de aproximadamente 265 millones de euros, 245 millones fueron contabilizados en años anteriores**

(1) Tras obtener ahorros por importe de € 7 millones en 2004, el calendario previsto para los ahorros adicionales es: € 25 millones en 2005, € 43 millones en 2006, € 3 millones en 2007 y € 12 millones en 2008.

CIGARRILLOS

Internacionalización



Cigarrillos: principales magnitudes del primer semestre de 2005

El Ebitda vuelve a crecer

<i>Millones de euros</i>	2004	2005	Var. 05-04
Volumen (bn unidades)	54,5 ⁽¹⁾	65,8 ⁽¹⁾	+20,6%
Ventas económicas	933	998	+6,9% ⁽²⁾
Costes	598	656	+9,5%
Ebitda	335	342	+2,2% ⁽²⁾
Margen de Ebitda	35,9%	34,3%	-1,6 puntos

(1) Incluyen 3,6bn y 3,3bn de cigarrillos en 2004 y 2005, respectivamente, de marcas concedidas bajo licencia a terceros.

(2) La evolución de las Ventas económicas y del Ebitda considerando constantes tanto el perímetro como el tipo de cambio, han sido: +3,0% y -1,0%, respectivamente.

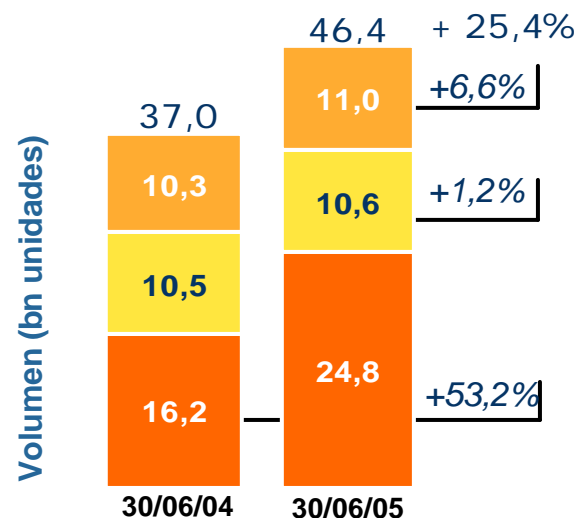
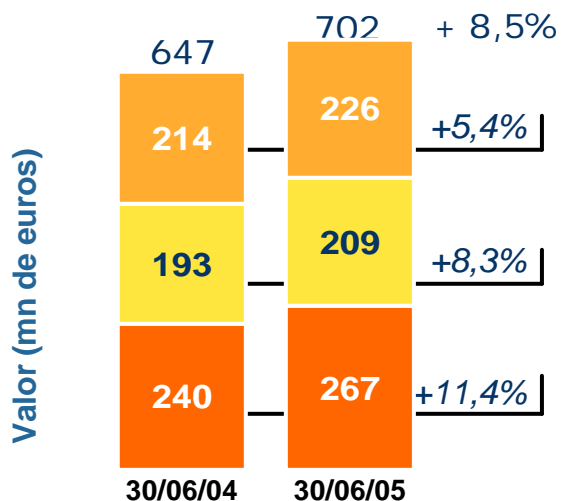
Cigarrillos: principales acontecimientos del primer semestre de 2005

- Consolidación por primera vez de Balkan Star
- Reducción del volumen total en algunos mercados europeos clave como España, Alemania e Italia
- Estabilización del mercado francés
- Las ventas internacionales de Gauloises Blondes continúan creciendo, + 10,5%
- Fuertes resultados en mercados internacionales: incremento de cuota de mercado en Alemania, Austria, Bélgica, Luxemburgo y Marruecos
- Las ventas del segundo trimestre superaron notablemente a las del primero

Estrategia de cigarrillos: incrementar la internacionalización

- Capitalización de las marcas principales del Grupo, Gauloises, Fortuna y Gitanes
- Globalización de Gauloises en el segmento sub-premium
- Desarrollo regional de Fortuna en el segmento medio-bajo, así como de Gitanes
- Uso táctico de otras marcas fuertes, bien localmente, bien en un segmento específico (Balkan Star, Marquise, News, Nobel, ...)
- Entrada en mercados estratégicos: Rusia, Marruecos
- Estrategia de rentabilización “cash cow” para los cigarrillos negros
- Política activa de reducción de costes

Fuerte crecimiento de las ventas de cigarrillos rubios: +8,5%



■ Gauloises Blondes:

Crecimiento de las ventas internacionales, mantenido durante largo tiempo

■ Fortuna:

- ➔ Caída de cuota de mercado en España;
- ➔ Cuota de mercado superior al 2% en Francia y superior al 6% en Marruecos

■ Gitanes, una marca totalmente internacional

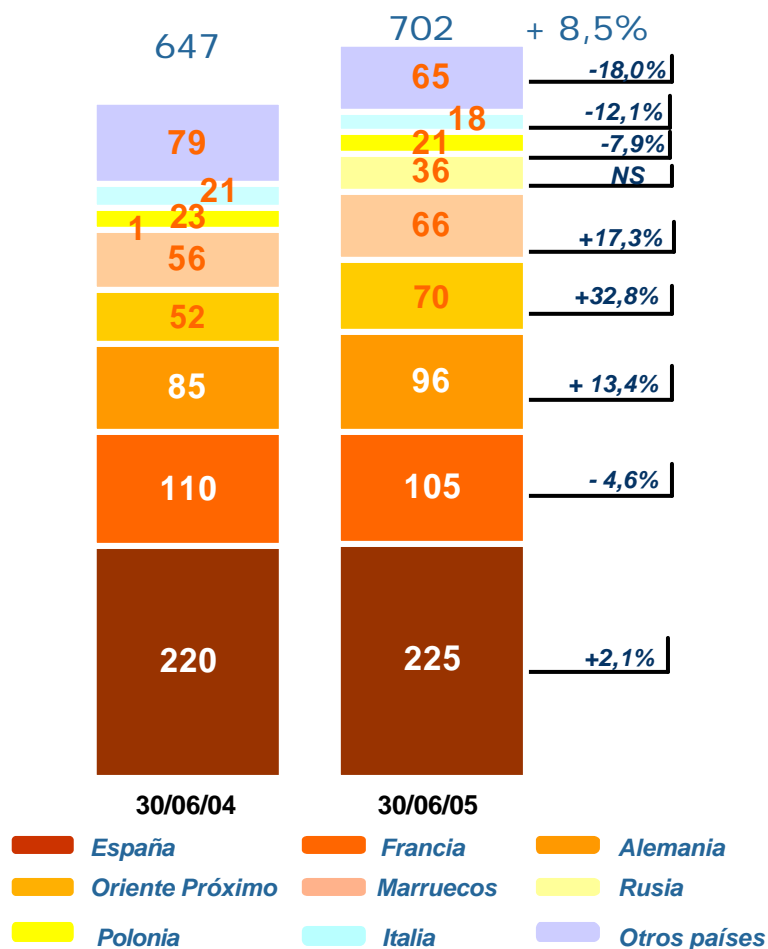
■ Marquise, en Marruecos, alcanza una cuota de mercado de rubios del 73% (desde el 71%)

■ Balkan Star en Rusia, la última incorporación al portafolio de las principales marcas tácticas

■ Gauloises Blondes
 ■ Fortuna
 ■ Otras marcas de cigarrillos rubios

Cigarrillos rubios: dificultades en los mercados domésticos, pero Alemania, Marruecos y Oriente Próximo generan fuertes resultados

Valor (Millones de euros)



- Excelente aumento del +32,8%, de las ventas a **Oriente Próximo**
- Notables resultados en **Marruecos**
- Muy buena evolución en **Alemania**, con un nuevo incremento de cuota de mercado
- **Francia**: reducción de los inventarios tanto a nivel de distribución como de estancieros. La tendencia subyacente es significativamente mejor
- **España**: el segmento de precios ultra bajos daña la cuota de mercado. Los incrementos de precios impulsan el aumento de las ventas
- **Rusia**: nuevo mercado clave

Evoluciones dispares de la cuota de rubio en Europa

(Volumen en billones de unidades)

	2004	2005	Var.
España			
<i>Volumen</i>	10,3	9,3	-9,7%
<i>Cuota de mercado</i>	27,5%	25,3%	-2,2
Francia			
<i>Volumen</i>	4,5	4,5	+0,2%
<i>Cuota de mercado</i>	18,8%	18,5%	-0,3
Alemania			
<i>Volumen</i>	3,1	3,1	-0,9%
<i>Cuota de mercado</i>	5,5%	6,2%	+0,7
Italia			
<i>Volumen</i>	1,2	0,9	-25,7%
<i>Cuota de mercado</i>	2,5%	1,9%	-0,6
Austria			
<i>Volumen</i>	0,5	0,6	+8,0%
<i>Cuota de mercado</i>	8,2%	8,6%	+0,4
Polonia			
<i>Volumen</i>	3,4	3,0	-12,6%
<i>Cuota de mercado</i>	10,0%	8,6%	-1,4
Bélgica y Luxemburgo			
<i>Volumen</i>	0,5	0,5	-4,0%
<i>Cuota de mercado</i>	5,2%	5,8%	+0,6

Nota: En España, Francia e Italia, las cuotas de mercado estimadas pueden diferir de las ventas facturadas al distribuidor.

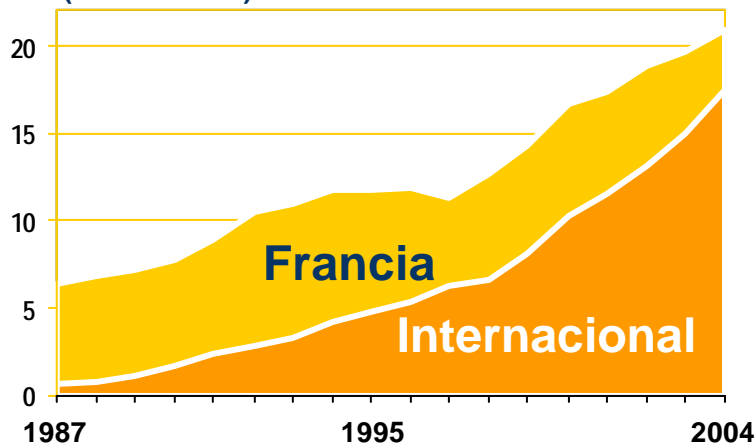
Gauloises Blondes: una marca internacional estratégica con fuerte crecimiento



- Reconocimiento inmediato y amplio, fuerza diferenciadora del nombre de la marca
- Logotipo que simboliza la libertad junto con el valor y la independencia
- « Liberté toujours » (libertad para siempre) como lema de la marca
- Precio nivel sub-premium
- Diseño que busca la estética y originalidad
- El objetivo prioritario son mercados maduros donde el *mix* de la marca tiene un mayor atractivo
- Estrategia de comunicación coherente

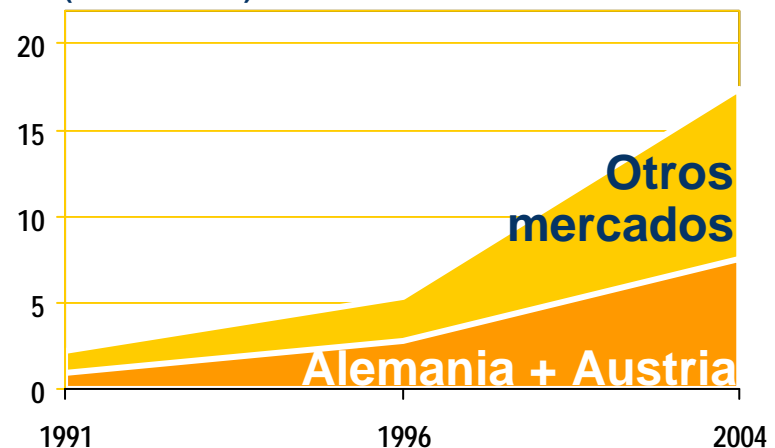
Gauloises Blondes en el mundo

(bn unidades)



Gauloises Blondes fuera de Francia

(bn unidades)

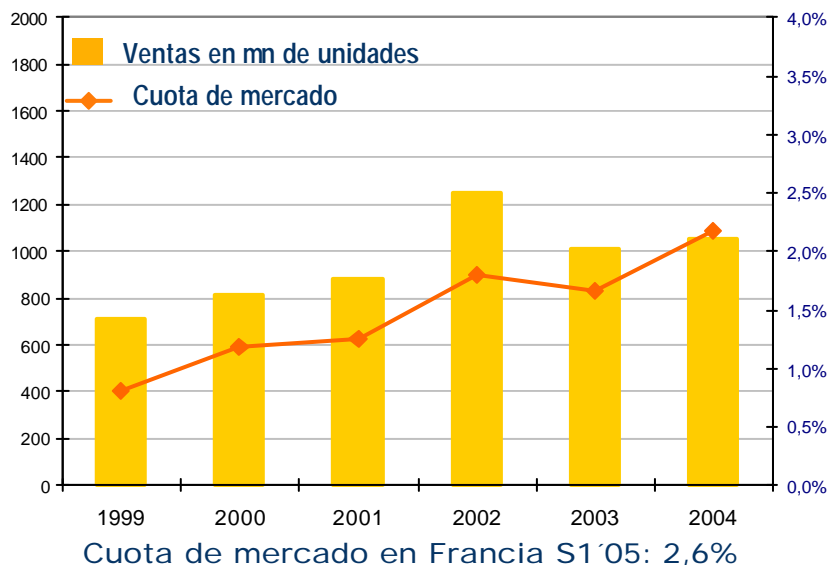


Fortuna amplía su presencia geográfica

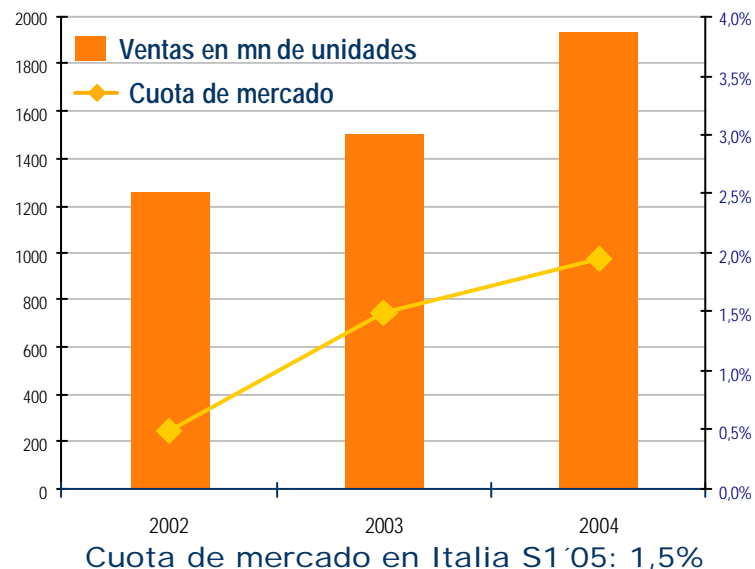
España: Sólida base inicial – Cuota de mercado del 19,0%

- Capitalización de las raíces españolas y latinas: universales y atractivas.
- Potencial frente a otras marcas internacionales con una imagen más débil.
- Potencial frente a marcas locales populares, a menudo mucho menos atractivas.
- Precio medio-bajo.
- Oferta atractiva de valor añadido para su principal grupo objetivo: 18/25 años, hombre/mujer urbanos.

Francia: Crecimiento en cuota desde 1997



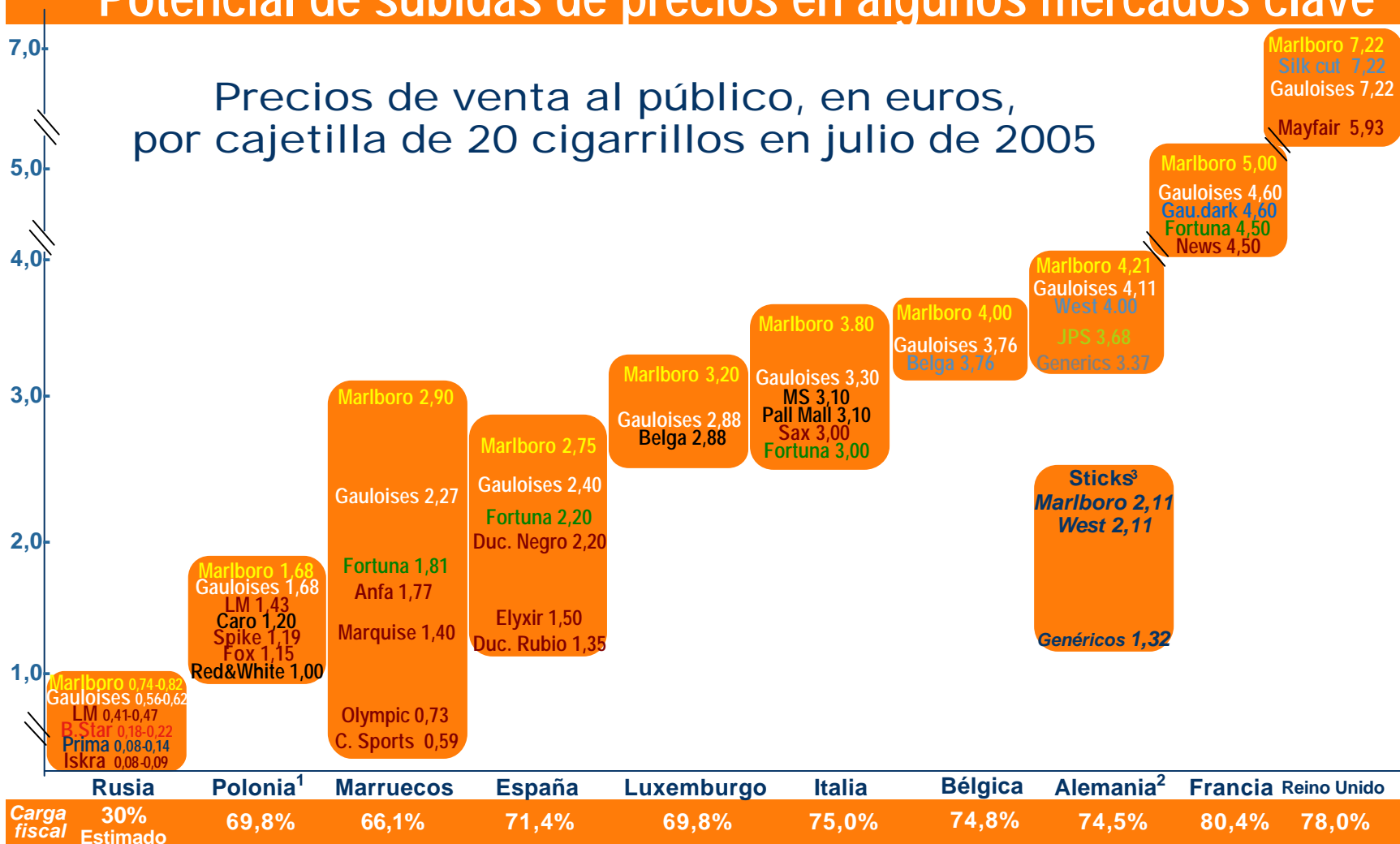
Italia: Fuerte crecimiento inicial



En Marruecos (lanzamiento en junio de 2004): cuota de mercado en S1'05: 6,0%

Potencial de subidas de precios en algunos mercados clave

Precios de venta al público, en euros, por cajetilla de 20 cigarrillos en julio de 2005



Carga fiscal (impuestos especiales + IVA) de la MPPC (Categoría de precios más vendida)

¹ PVP para la cajetilla de 20 cigarrillos. Para 25 cigarrillos los precios son Caro: € 1,50 y Fox: € 1,44 y para 30 cigarrillos, Spike: € 1,78

² PVP para la cajetilla de 20 cigarrillos. Para 19 cigarrillos (cajetilla estándar), los precios son respectivamente € 4,00, € 3,90, € 3,80, € 3,50 y € 3,20

³ PVP equivalente a 20 cigarrillos. El formato de 30 cigarrillos es el estándar

CIGARROS

Nº 1 mundial destacado



Altadis



Cigarros: Principales magnitudes del primer semestre de 2005

Magnífica evolución del Ebitda: +16,2% en euros

<i>Millones de euros</i>	2004	2005	Var. 05-04
Volumen (millones de cigarros)	1.764	1.713	-2,8%
Ventas económicas	396	414	+4,6% ⁽¹⁾
Costes	303	306	+1,0%
Ebitda	93	108	+16,2% ⁽¹⁾
Margen de Ebitda	23,3%	25,9%	+2,6 puntos

(1) La evolución de las Ventas económicas y del Ebitda considerando constantes tanto el perímetro como el tipo de cambio, ha sido: +6,7% y +21,0%, respectivamente.

Cigarros: Principales acontecimientos del primer semestre de 2005

Las ventas de EE.UU. y de cigarros cubanos lideran el crecimiento

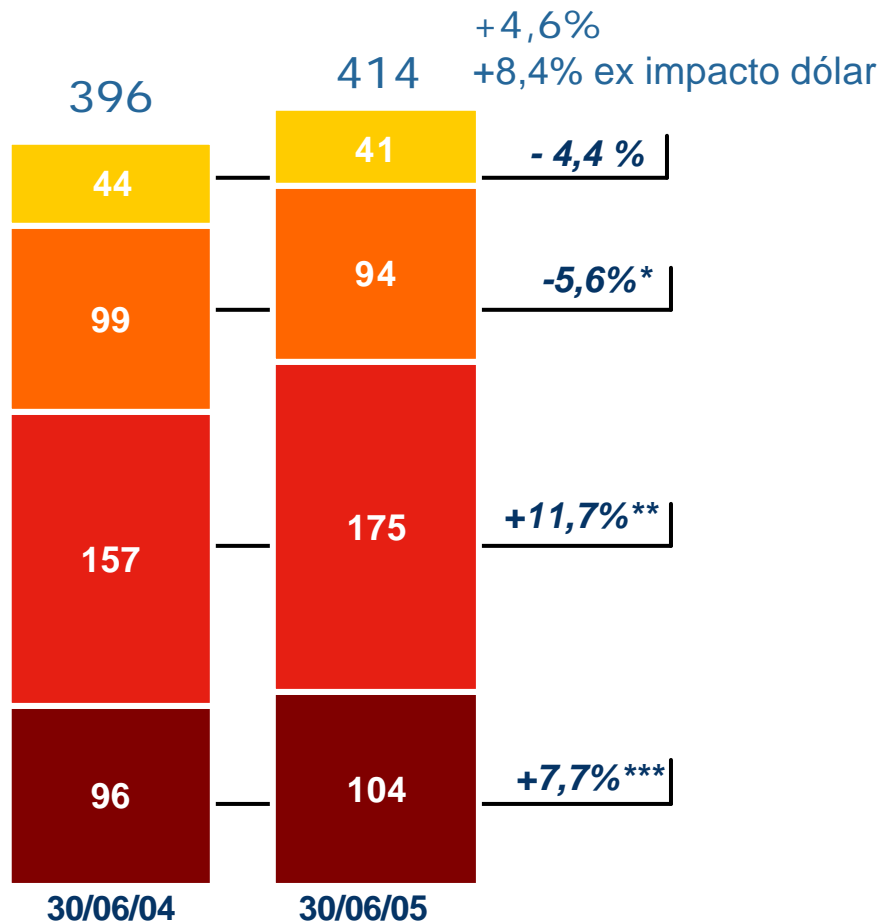
- A pesar de la caída del dólar, los factores clave de la actividad han sido positivos
- Las ventas han aumentado un + 11,3% en dólares en el importante mercado de EE.UU.
- Las ventas de cigarros cubanos han crecido notablemente en todos los mercados
- Importante mejora del margen: + 2,6 puntos

Estrategia de Cigarros: liderazgo

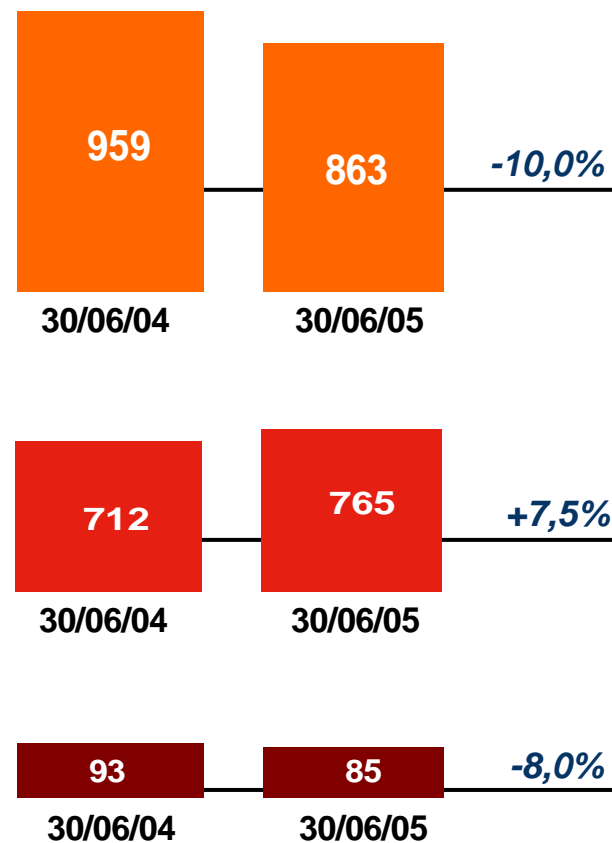
- Reforzar el liderazgo en EE.UU., a través de la innovación, el mix de productos y la reducción de costes
- Aumentar las ventas y los márgenes en Habanos mediante una mejora continua de la cartera de productos y una más amplia distribución internacional
- Asegurar las cuotas de mercado y mejorar la rentabilidad tanto en España como en Francia
- Abrir nuevos mercados como nuevo factor de crecimiento

Excelente crecimiento de las ventas de cigarrros a pesar de la debilidad del dólar y de la mayor competencia

Valor (€mn) y Variación



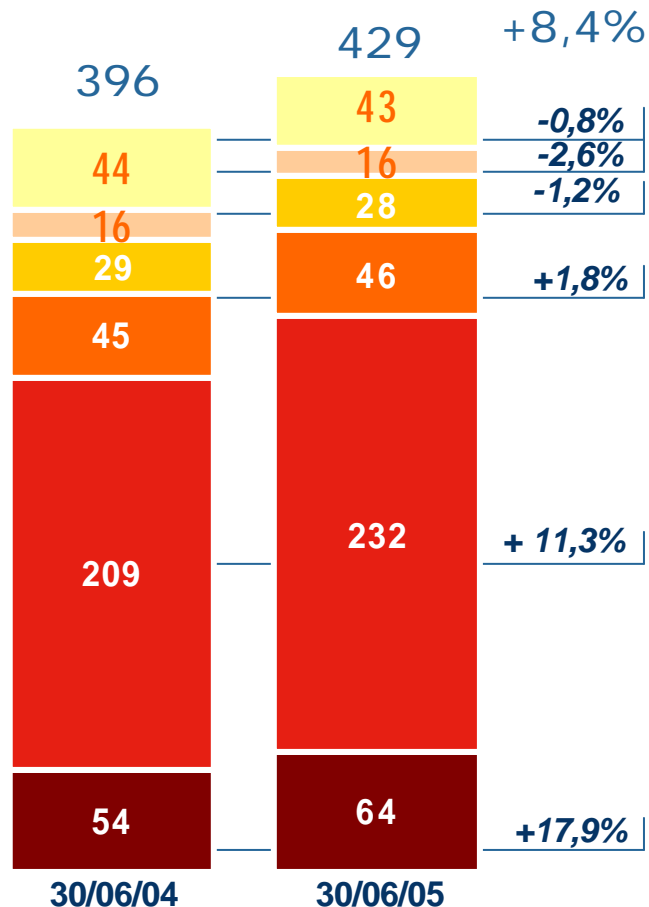
Volumen (mn unidades) y Variación



■ Premium y Habanos (50%)
 ■ Natural
 ■ Mass (Popular y Little)
 ■ Otras ventas

Magnífico crecimiento de las ventas en EE.UU. y de cigarros cubanos

Valor (Millones de euros constantes*) y Crecimiento

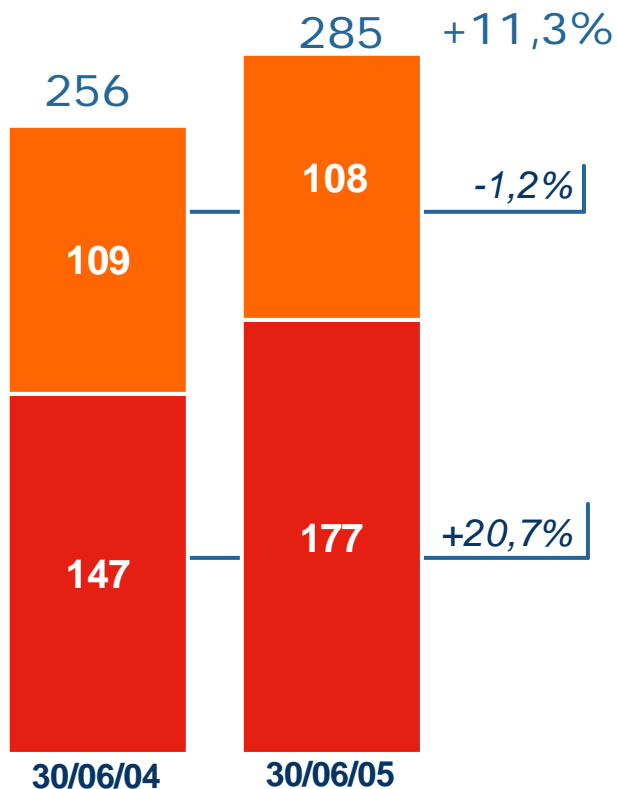


- **JR Cigar:** ventas de 24 millones de euros
- **Mercados francés y español:** volúmenes ligeramente decrecientes, ligero incremento de la cuota de mercado en España
- **EE.UU.:** el segmento premium y natural ha propiciado unos brillantes resultados
- **Cigarros cubanos:** la recuperación está consolidada

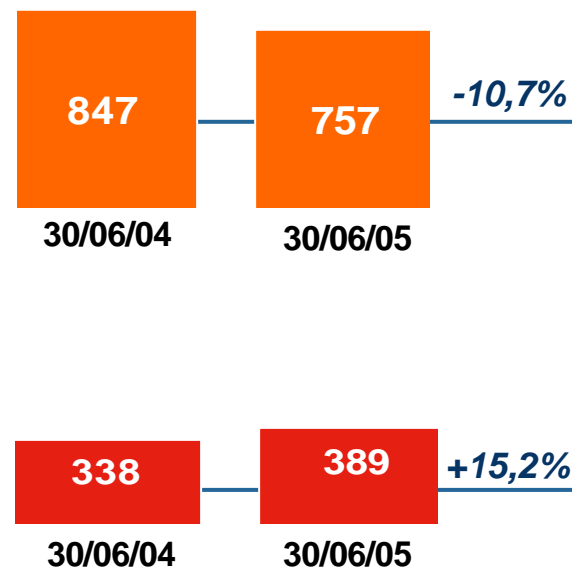
■ Habanos (50%)
 ■ EE.UU.
 ■ España
 ■ Francia
 ■ Exportaciones
 ■ Otras ventas

EE.UU.: crecimiento del 11,3 % en dólares impulsado por el segmento Premium y Natural

Valor (USD mn) y Variación



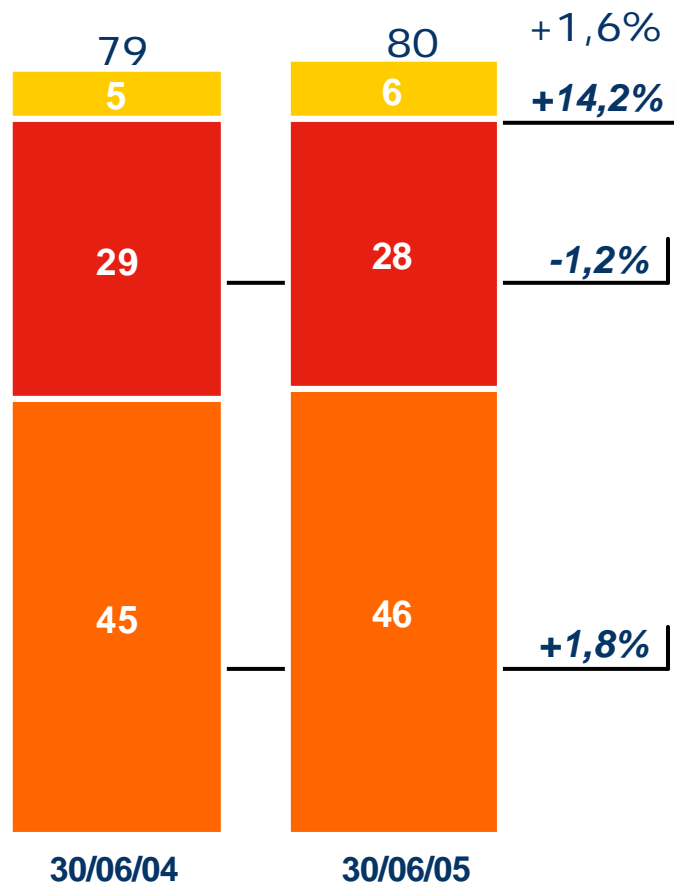
Volumen (mn unidades) y Variación



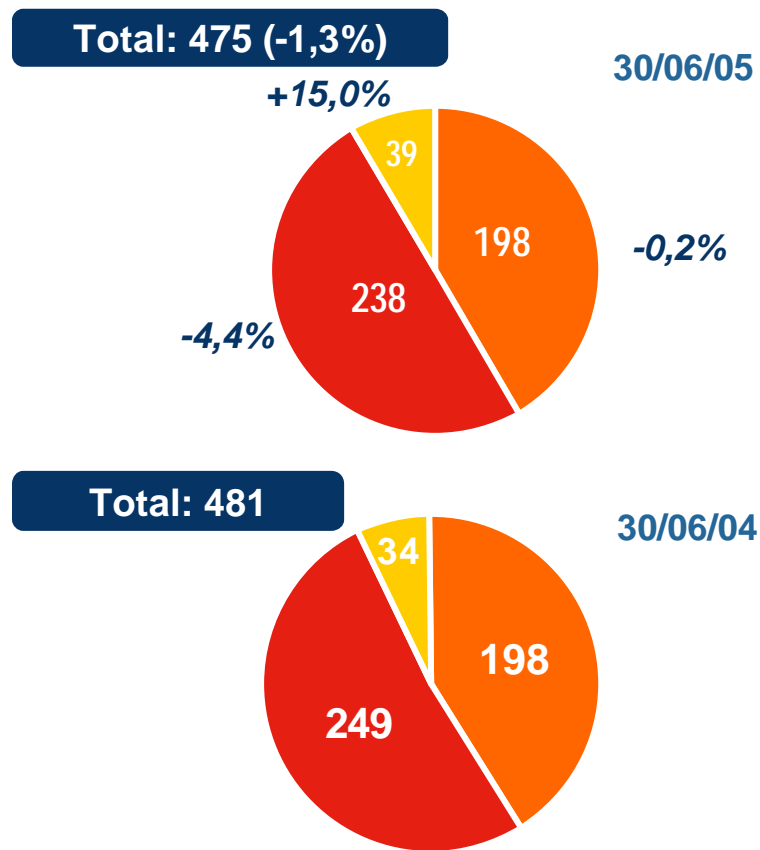
■ Premium y Natural ■ Mass (Popular y Little)

Europa: A pesar de la tendencia del mercado, la cuota de mercado en España ha aumentado

Valor (€mn) y Variación



Volumen (mn unidades) y Variación



■ España
 ■ Francia
 ■ Exportaciones

LOGISTICA



Un modelo de negocio
único

Logística: principales magnitudes del primer semestre de 2005

Ámbito de actividad ampliado por las recientes adquisiciones

<i>Millones de euros</i>	2004	2005	Var. 05-04
Ingresos	3.826	5.267	+37,7%
Ventas económicas	411	562	+36,9% ⁽¹⁾
Costes	288	413	+43,5%
Ebitda	123	149	+21,5% ⁽¹⁾
Margen de Ebitda	29,9%	26,5%	-3,4 puntos

(1) La evolución de las Ventas económicas y del Ebitda considerando constantes tanto el perímetro como el tipo de cambio, ha sido: +8,2% y +6,3%, respectivamente.

Logística : principales acontecimientos del primer semestre de 2005 Ámbito de actividad ampliado por las recientes adquisiciones

- El volumen total en los mercados de Europa Occidental ha mejorado en el segundo trimestre
- Consolidación por primera vez de Logista Italia y Logista France
- Logística general en España y Portugal: incremento del +11,0%
- Destacan los progresos en el proyecto “Farma” (ventas de 8 millones de euros)

Estrategia de Logística: aplicar una especialización única a nuevos campos

- Mantener el liderazgo en la distribución de productos tabaqueros en España, Francia, Marruecos y ahora también en Italia
- Extender la especialización aplicada con éxito a la logística general hacia nichos de mercado con elevados márgenes
- Optimizar los recursos operativos

Fuerte crecimiento orgánico incrementado por la integración de Logista Italia y Logista France

Número de puntos de venta: alrededor de 300.000

<i>Ventas económicas (Millones de euros)</i>	30/06/04	30/06/05	Var.
España y Portugal	81,6	86,8	+6,5%
Francia*	63,9	81,9	+28,2%
Italia	-	79,1	NS
Marruecos	24,9	25,3	+1,6%
Tabaco	170,4	273,1	+60,3%
España y Portugal	166,8	185,2	+11,0%
Francia	77,9	110,1	+41,3%
Marruecos e Italia	0,9	1,7	NS
General	245,6	297,0	+20,9%
Eliminaciones	(5,3)	(7,8)	NS
TOTAL	410,7	562,3	+36,9%

* El impacto negativo de la subida de impuestos y precios de enero de 2004 sobre el valor del inventario afectó a las ventas de 2004. Las ventas de 2005 incluyen €6,7 mn facturados al negocio de Cigarrillos (subcontratación de envíos para exportación).



MAGNITUDES FINANCIERAS

Principales magnitudes de resultados : importante impacto de perímetro

S1 2004 vs S1 2005
(Millones de euros)

**Ventas económicas:
+238**

Orgánico : +70

Perímetro : +189

Tipo de cambio : -21

- Recuperación del volumen de Cigarrillos, excelente evolución de Cigarros

- Logista Italia, Balkan Star, Logista France y Aldeasa

- Impacto negativo de la evolución del tipo de cambio del dólar

- Recuperación del volumen de Cigarrillos, impacto del mix, excelente evolución de Cigarros

- Marruecos y Francia

- Logista Italia, Balkan Star, Logista France y Aldeasa

- Impacto ligeramente negativo de la evolución del tipo de cambio del dólar

Orgánico : +3

Reestructuración y sinergias +7

Perímetro : +35

Tipo de cambio : - 2

Ebitda: +43

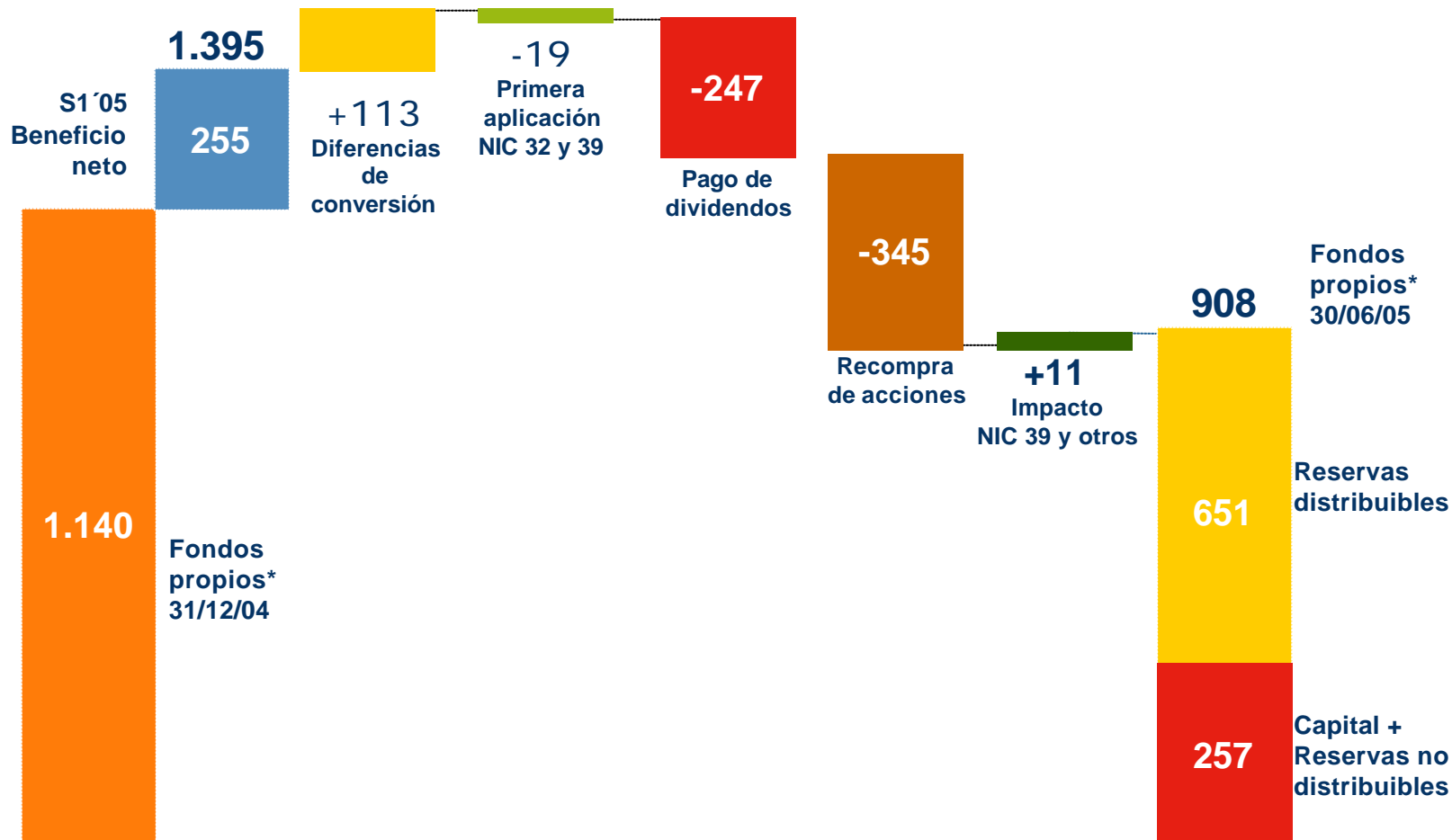
EBITDA : + 8,4% hasta 555,8 millones de euros

(Millones de euros)	S1'04	S1'05	Var. (1)
Ingresos	4.623,7	6.147,4	+33,0%
<i>(Coste de los productos distribuidos) + (Comisión del depositario) + Descuentos</i>	<i>(2.915,4)</i>	<i>(4.200,9)</i>	<i>-44,1%</i>
Ventas económicas	1.708,3	1.946,5	+13,9%
EBITDA (2)	512,7	555,8	+8,4%
<i>(Amortización) + (Depreciación)</i>	<i>(87,2)</i>	<i>(95,8)</i>	<i>-9,9%</i>
Resultado de las actividades ordinarias	425,5	460,0	+8,1%
<i>Otros gastos e ingresos</i>	<i>(19,5)</i>	<i>(5,3)</i>	<i>NS</i>
Resultado de explotación	406,0	454,7	+12,0%
<i>Resultado financiero</i>	<i>(37,8)</i>	<i>(39,4)</i>	<i>-4,2%</i>
<i>Impuestos sobre sociedades</i>	<i>(109,8)</i>	<i>(137,6)</i>	<i>-25,3%</i>
<i>Empresas asociadas por puesta en equivalencia</i>	<i>13,0</i>	<i>4,4</i>	<i>-66,2%</i>
<i>Intereses minoritarios</i>	<i>(23,2)</i>	<i>(26,8)</i>	<i>-15,5%</i>
Resultado neto	248,2	255,3	+2,9%
BPA (céntimos de euro) (3)	86,8	92,4	+6,5%
Beneficio líquido por acción (céntimos de euro) (4)	112	121	+8,2%
<i>Número medio de acciones (millones) (5)</i>	<i>285,9</i>	<i>276,2</i>	<i>3,4% reducción</i>

(1) El signo + indica una evolución positiva y el signo - una evolución negativa (2) Ebitda: Resultado de las actividades ordinarias antes de la depreciación y amortización (3) BPA básico y diluido coinciden (4) Beneficio líquido= Benéfico neto + Depreciación y amortización (netas de impuestos) + Beneficios fiscales, netos de minoritarios, registrados en el Balance de situación procedentes de la deducibilidad fiscal de la amortización de marcas y fondos de comercio. (5) Número medio de acciones = promedio de (total de acciones- acciones propias)

Las reservas distribuibles del Grupo Altadis se sitúan en 651 millones de euros

Millones de euros



La generación de caja financia la recompra de acciones y el pago de dividendos

(Formato NIIF; ver anexos para la conciliación de 2004 con las normas contables españolas. Millones de euros)

	2004	2005
<i>Ebitda</i>	513	556
<i>Variación del fondo de maniobra operativo</i>	417	239
Flujo operativo (Ebitda + Var. fondo de maniobra operativo)	930	795
<i>Pago por impuesto de sociedades</i>	(118)	(106)
<i>Pagos por reestructuración y otros pagos extraordinarios</i>	(44)	(15)
Flujo de caja de las actividades ordinarias	768	674
<i>Dividendos de compañías Asociadas por puesta en equivalencia</i>	10	6
<i>Cobros procedentes de inversiones financieras temporales</i>	184	46
<i>Pagos por adquisiciones de activos tangibles e intangibles</i>	(60)	(72)
<i>Cobros por desinversiones</i>	10	11
<i>Adquisición/ venta de filiales neta de caja adquirida/vendida</i>	(11)	103
Flujo de caja de las actividades de inversión	133	94
<i>Pagos por intereses financieros</i>	(36)	(23)
<i>Dividendos pagados</i>	(235)	(253)
<i>Compra de acciones (de compañías del Grupo)</i>	(128)	(350)
<i>Incremento/reducción de la deuda (corto y largo plazo)</i>	(253)	(231)
Flujo de caja de las actividades de financiación	(652)	(857)
Variación neta de caja y equivalentes de caja	249	(89)
<i>Impacto neto por fluctuación del tipo de cambio</i>	(5)	11
<i>Posición inicial de caja y equivalentes de caja</i>	752	978
Posición final de caja y equivalentes de caja	996	900
<i>Inversiones financieras temporales</i>	118	113
<i>Deuda a corto plazo</i>	(908)	(1.005)
<i>Deuda a largo plazo</i>	(1.915)	(2.038)
Posición final de deuda neta	(1.709)	(2.030)
Flujo de caja libre operativo*	752	617

* Flujo de caja libre operativo = flujo operativo – pago por impuesto de sociedades – CAPEX de mantenimiento (€ 60 mn en S1'04 y € 72 mn en S1'05)

CONCLUSION



Creación de valor para nuestros accionistas

- Potencial de crecimiento en ventas y resultados
- Política de dividendos: incrementar regularmente el dividendo por encima del 10% como referencia. En 2005 se han pagado 90 céntimos de euro por acción, lo que supone un aumento del 12,5%
- Recompra y amortización de acciones
 - Amortización del 4,9% del capital aprobado por la Junta General de junio de 2005
 - En la misma Junta General se autorizó la recompra de hasta otro 5%
- Adquisiciones en Marruecos, Italia y Rusia basadas en su encaje estratégico y creación de valor
- Especial atención al gobierno corporativo y a la transparencia
- Perspectiva: se espera que la cuenta resultados de 2005 tenga una comparación muy positiva con la de 2004

ANEXOS



Anexos

- Calendario Corporativo – Contactos
- Definiciones
- Reorganización
- Etinera y Balkan Star
- RTM
- Gobierno corporativo
- Datos de cigarrillos
- Datos de cigarros
- Logística General
- Conciliación del estado de flujos de caja de S1 2004 con las NIIF
- Evolución de los fondos propios de Altadis, S.A.
- Exposición al tipo de cambio del dólar
- Contingencias no recogidas en el balance y política de coberturas
- Accionariado
- El riesgo de litigios es limitado
- Datos trimestrales

Calendario corporativo - Contactos

CALENDARIO

9 de noviembre de 2005 (provisional)	Resultados 9 primeros meses 2005
15 de febrero 2006 (provisional)	Resultados anuales 2005
21 de marzo de 2006 (provisional)	Pago del dividendo a cuenta
4 de mayo de 2006 (provisional)	Resultados 1er trimestre 2006
Mayo 2006	Informe Anual
13 de junio 2006 (provisional)	Junta General de Accionistas
20 de junio de 2006 (provisional)	Pago del dividendo complementario
31 de agosto de 2006 (provisional)	Resultados 1er semestre 2006

Periodos de *blackout*: un mes antes de la fecha de publicación de resultados

CONTACTOS

Stanislas VRLA

Director de Relaciones con Inversores

Teléfono: 33 1 44 97 62 21

Fax: 33 1 44 97 66 27

E-mail: stanislas.vrla@altadis.com

Pedro ALONSO DE OZALLA

Director Adjunto de Relaciones con Inversores

Teléfono: 34 91 360 92 47

Fax: 34 91 360 90 33

E-mail: paozalla@altadis.com

Definiciones

Definiciones de algunos conceptos específicos de Altadis que son utilizados en esta presentación

- **Venta económicas.** Las ventas económicas para los negocios de Cigarrillos y Cigarros son iguales a los ingresos + comisiones de depositario + descuentos por pronto pago. En el negocio de Logística, las ventas económicas son iguales al margen de distribución (el cual no incluye el valor de los productos distribuidos, como sí ocurre en los ingresos)

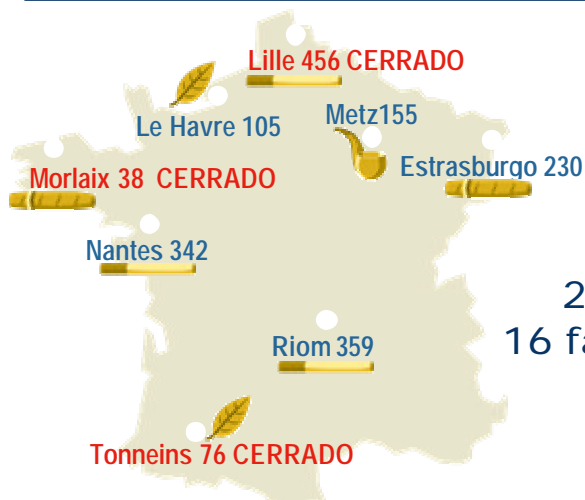
Este concepto proporciona una visión más proporcionada de la actividad del Grupo, dado que la cifra de ingresos aumenta las ventas de Logística de forma significativa y provoca que la importancia aparente de cada negocio no sea la real.

- **Orgánico** (aplicado a las ventas económicas y al Ebitda). Supone mantener constantes, tanto el perímetro de consolidación como el tipo de cambio
- **Otros** (como parte del total de las ventas económicas y del Ebitda) contiene:
 - Los resultados de RAF (compañía holding propietaria de Aldeasa) desde el 1 de mayo de 2005, y los resultados de un reducido número de pequeñas filiales que no se incluyen en ninguna de las tres unidades de negocio
 - Los costes de los centros corporativos
- **Eliminaciones** (como parte del total de las ventas económicas y del Ebitda) contienen:
 - Operaciones entre unidades de negocio (las más frecuente es la venta de cigarrillos y cigarros al negocio de Logística cuando esto provoca incremento de las existencias de la última, a diferencia de las ventas que son inmediatamente vendidas por el negocio de Logística al mercado, sin modificar sus existencias)
 - Ajustes contables, generalmente poco significativos
- **Flujo de caja libre operativo** = flujo operativo – pago por impuesto de sociedades – CAPEX de mantenimiento

Situación actual y después de la reorganización



Objetivo:
10 fábricas



2004:
16 fábricas



Fábricas de cigarrillos	7 a 4
Fábricas de cigarros	4 a 2
Fábricas de tabaco de pipa y picaduras	1
Fábricas de procesado de tabaco	4 a 3

Dos adquisiciones estratégicas significativas en 2004

Etinera

Detalles de la operación

Precio: 566,4 millones de euros por el 96%
Deuda: Posición neta de caja a 30/09/04 de 419 millones de euros

Financiación: Disponibilidades de Altadis
Cierre: 29 de diciembre de 2004

Encaje estratégico

- ✓ Encaje perfecto con las actividades logísticas actuales (España, Francia, Marruecos, Portugal)
- ✓ Actualmente centrada en logística tabaquera
- ✓ Perspectivas de desarrollo de la logística general

Magnitudes financieras

(Millones de euros)	<u>sept.2004*</u>
Ventas económicas:	191
Ebitda:	56
Margen de Ebitda:	29,5%
Capex recurrente:	4

Mejora de rentabilidad

TIR > 17%
Mejora de la rentabilidad después del fondo de comercio prevista desde el primer año
Plazo de retorno de la inversión < 5 años

Balkan Star

Precio: 201 mn de euros por el 99,7%
Deuda: Libre de deuda y caja

Financiación: Disponibilidades de Altadis
Cierre: 4 de noviembre de 2004

- ✓ Compañía independiente más importante de Rusia
- ✓ Marca de cigarrillos con filtro N°2 en Rusia
- ✓ Importante red de distribución
- ✓ Capacidad de producción: 40.000 millones de unidades

Año 2004*

106
21
19,9%
5

TIR = 13,7%
Impacto en beneficios neutro en el 1^{er} año
Objetivo: Doblar el Ebitda en 2008

Régie des Tabacs de Marruecos en el buen camino

S1 2005

Cigarrillos	Volumen (bn uds)	Variación S1'05-S1'04	Cuota de Mercado
Rubio local	3,6	+5,5%	54%
Negro local	2,1	-18,9%	30%
Altadis internacional	0,3	ns	4%
Total Altadis	6,0	-0,3%	88%
Otros	0,8	-20,4%	12%
Mercado total	6,8	-3,2%	100%

Millones de euros	S1'05
Ventas económicas:	116,6
Ebitda:	65,7

- El plan de bajas voluntarias, desarrollado durante 2004, ha permitido la salida de más de 800 personas (1/3 de la plantilla), con unos ahorros previstos de 10 millones de euros

Otros datos de la compañía

- RTM posee el monopolio de la distribución e importación del tabaco hasta el 1 de enero de 2008

Sinergias esperadas

2005: 18 millones de euros
2008: 25 millones de euros

Gobierno corporativo

- **Desde la creación de Altadis y actualizado en 2005, para recoger las últimas recomendaciones:**
 - Comisión de Auditoría y Control
 - Comisión de Nombramientos y Retribuciones
 - Comisión de Estrategia, Ética y Buen Gobierno
 - Código ético de conducta interno
- **Audidores:**
 - Altadis, Altadis USA, Logista y RTM: Deloitte & Touche
 - Seita: Deloitte & Touche y BFA (Ernst & Young)
- **Se auditan las cuentas anuales y se revisan las semestrales.**
- **Calificación financiera por Standard & Poor's: A- (perspectiva negativa) y Moody's: Baa1 (perspectiva estable)**
- **La transición a las NIIF se ha realizado con éxito**
- **El Informe Anual de Gobierno Corporativo se emite en mayo y se incluye en el Informe Anual desde 2004**

Mercados totales de cigarrillos español, francés, alemán y marroquí

(Volumen en bn unidades,
valor en €mn)

30/06/04 30/06/05 Var. %

MERCADO TOTAL ESPAÑOL

Volumen	Rubio	37,7	36,9	-2,0%
	Negro	7,2	6,3	-13,0%
	Total	44,9	43,2	- 3,7%
Valor	Rubio	777	816	+5,0%
	Negro	119	116	-2,2%
	Total	896	932	+4,1%

MERCADO TOTAL MARROQUÍ

Volumen	Rubio	4,4	4,7	+6,1%
	Negro	2,6	2,1	-19,1%
	Picaduras	0,1	0,1	+7,1%
	Total	7,1	6,9	-2,9%
Valor	Rubio	92	97	+5,7%
	Negro	12	11	-12,9%
	Picaduras	1	1	-33,5%
	Total	105	109	+3,1%

30/06/04 30/06/05 Var. %

MERCADO TOTAL FRANCÉS

Volumen	Rubio	24,0	24,4	+1,7%
	Negro	3,2	2,8	-11,6%
	Picaduras	4,0	3,9	-0,9%
	Total	31,2	31,2	0,0%
Valor	Rubio	643	650	+1,2%
	Negro	79	70	-11,6%
	Picaduras	82	84	+2,2%
	Total	804	804	+0,1%

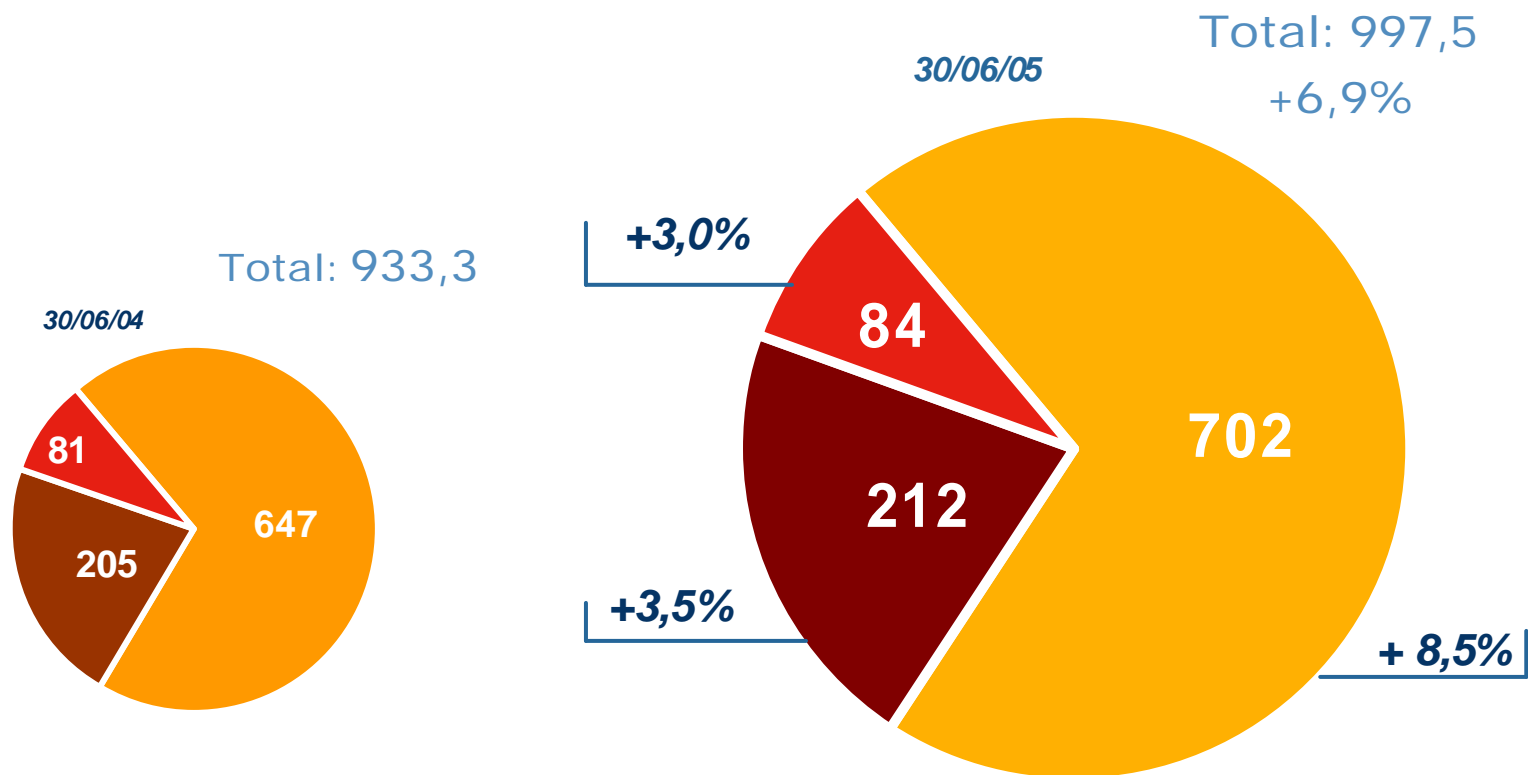
MERCADO TOTAL ALEMÁN

Cigarrillos (Volumen)	57,8	49,3	-14,7%
-----------------------	------	------	--------

Notas: La evolución del mercado puede diferir de las ventas facturadas al distribuidor.
Los datos en valor no incluyen la tarifa de distribución.
Las ventas de picaduras en España no son significativas.

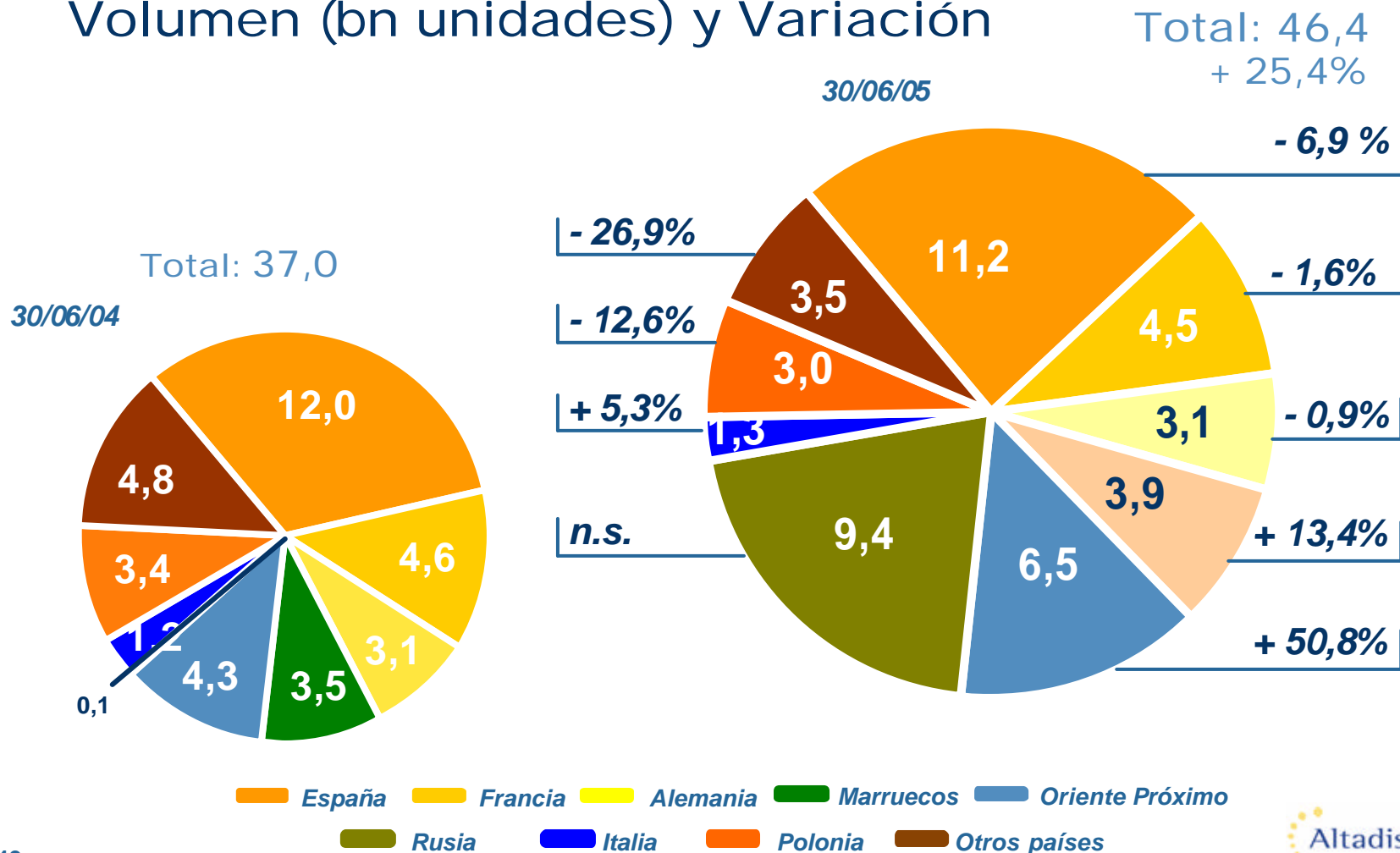
Cigarrillos: T2 mejora respecto a T1 en algunos de los principales mercados

Segmentos (Millones de euros) y Variación



Volúmenes de cigarrillos rubios

Volumen (bn unidades) y Variación



Las ventas internacionales de Gauloises Blondes aumentan un 10,5%

(Volumen en millones de unidades)

(Ventas en millones de euros)

	S1'02	S1'03	S1'04	S1'05	Var. % 05-04	TAM (05-02)
Alemania						
Volumen	3.226	3.473	3.094	3.069	-0,8%	-1,6%
Ventas	67,2	73,1	84,4	95,8	+13,5%	+12,6%
Otros países europeos						
Volumen	1.467	1.966	2.024	1.905	-5,9%	+9,1%
Ventas	28,4	37,1	44,6	44,4	-0,5%	+16,1%
Oriente Próximo						
Volumen	345	663	2.125	3.850	+81,2%	x2,2
Ventas	5,4	8,3	24,2	40,5	+67,3%	x2,0
Otros países						
Volumen	986	818	1.337	578	-56,8%	-16,3%
Ventas	15,9	10,9	18,6	9,1	-51,0%	-17,0%
Total (sin incluir Francia)						
Volumen	6.024	6.920	8.580	9.402	+9,6%	+16,0%
Ventas	116,9	129,4	171,8	189,8	+10,5%	+17,5%

Nota: Las ventas de S1'02 y S1'03 están contabilizadas según principios contables españoles. Las de S1'04 y S1'05 según NIIF.

Las cifras contabilizadas en S1'04 según NIIF se han incrementado por importe de 16,6mn de euros respecto a las contabilizadas según principios contables españoles.

TAM: Tasa Anual Media.

Ventas de cigarrillos de Altadis por segmentos y mercados

30/06/04 30/06/05 Var. %

VENTAS POR SEGMENTOS (bn unidades)

Rubio	37,0	46,4	+25,4%
Negro	12,0	14,2	+18,4%
Picaduras	1,9	1,9	-3,2%

Total 50,9 62,5 +22,7%

MARCAS PRINCIPALES (bn unidades)

Gauloises Blondes	10,3	11,0	+6,6%
Fortuna	10,5	10,6	+1,2%

Rubio 20,8 21,6 +3,9%

Ducados	5,1	5,1	+0,2%
Gauloises Brunos	2,5	2,2	-10,1%

Negro 7,6 7,3 -3,1%

30/06/04 30/06/05 Var. %

VENTAS POR MERCADOS (bn unidades)

España	17,9	17,0	-4,9%
Rusia	-	12,6	n.s.
Francia	8,9	8,4	-6,1%
Oriente Próximo	4,3	6,5	+51,1%
Marruecos	6,1	6,0	-0,4%
Alemania	3,4	3,3	-1,3%
Polonia	3,4	3,0	-12,2%
Italia	1,2	1,3	+6,8%
Otros países europeos	2,8	2,8	-0,9%
Otros países	2,9	1,6	-44,7%

Total 50,9 62,5 +22,7%

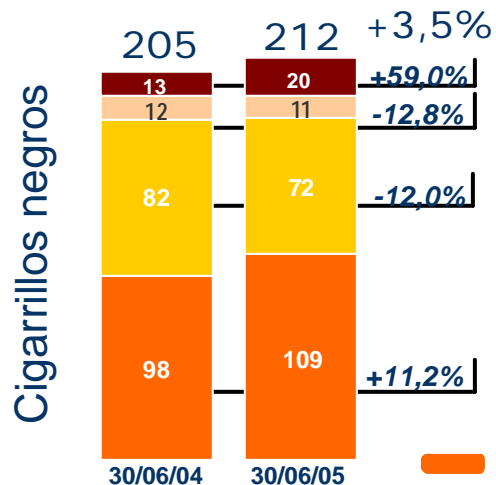
VENTAS POR MERCADOS (€mn)

España	319	335	+5,2%
Francia	216	200	-7,5%
Alemania	92	104	+12,5%
Marruecos	69	77	+11,8%
Oriente Próximo	52	70	+33,1%
Rusia	1	43	n.s.
Polonia	23	21	-7,6%
Italia	21	19	-10,5%
Otros países europeos	58	61	+4,2%
Otros países	39	23	-40,7%
Otras ventas	43	45	+5,2%

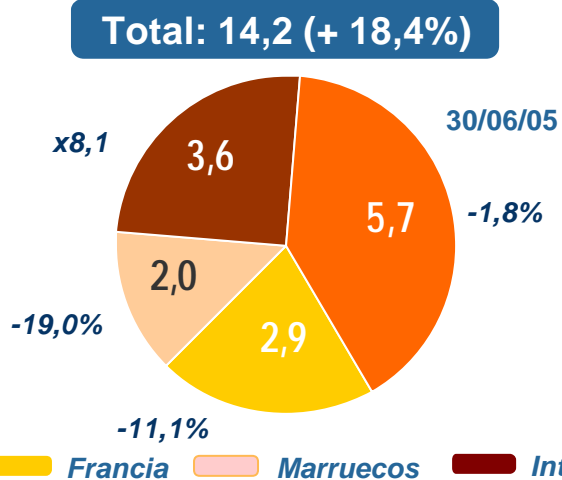
Total 933 998 +6,9%

Ventas de cigarrillos negros y picaduras

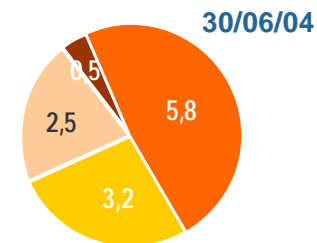
Valor (Millones de euros) y Variación



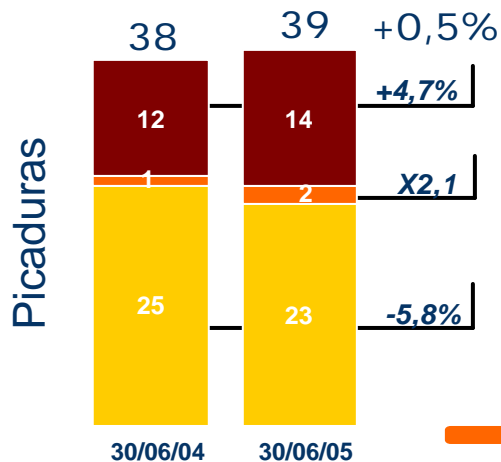
Volumen (bn unidades) y Variación



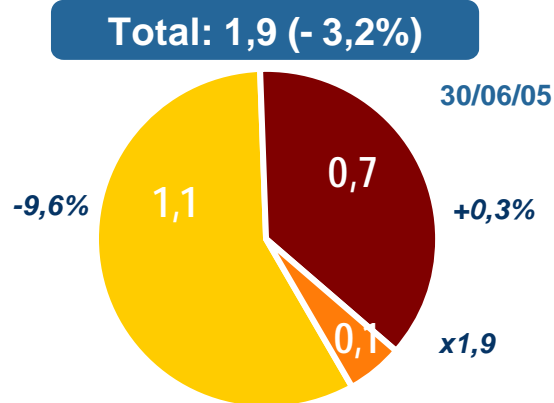
Total: 12,0



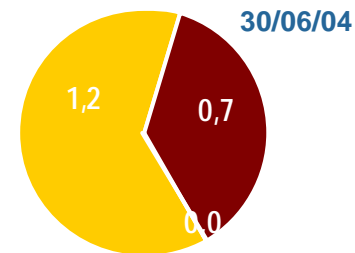
Valor (€mn) y Variación



Volumen (bn unidades) y Variación



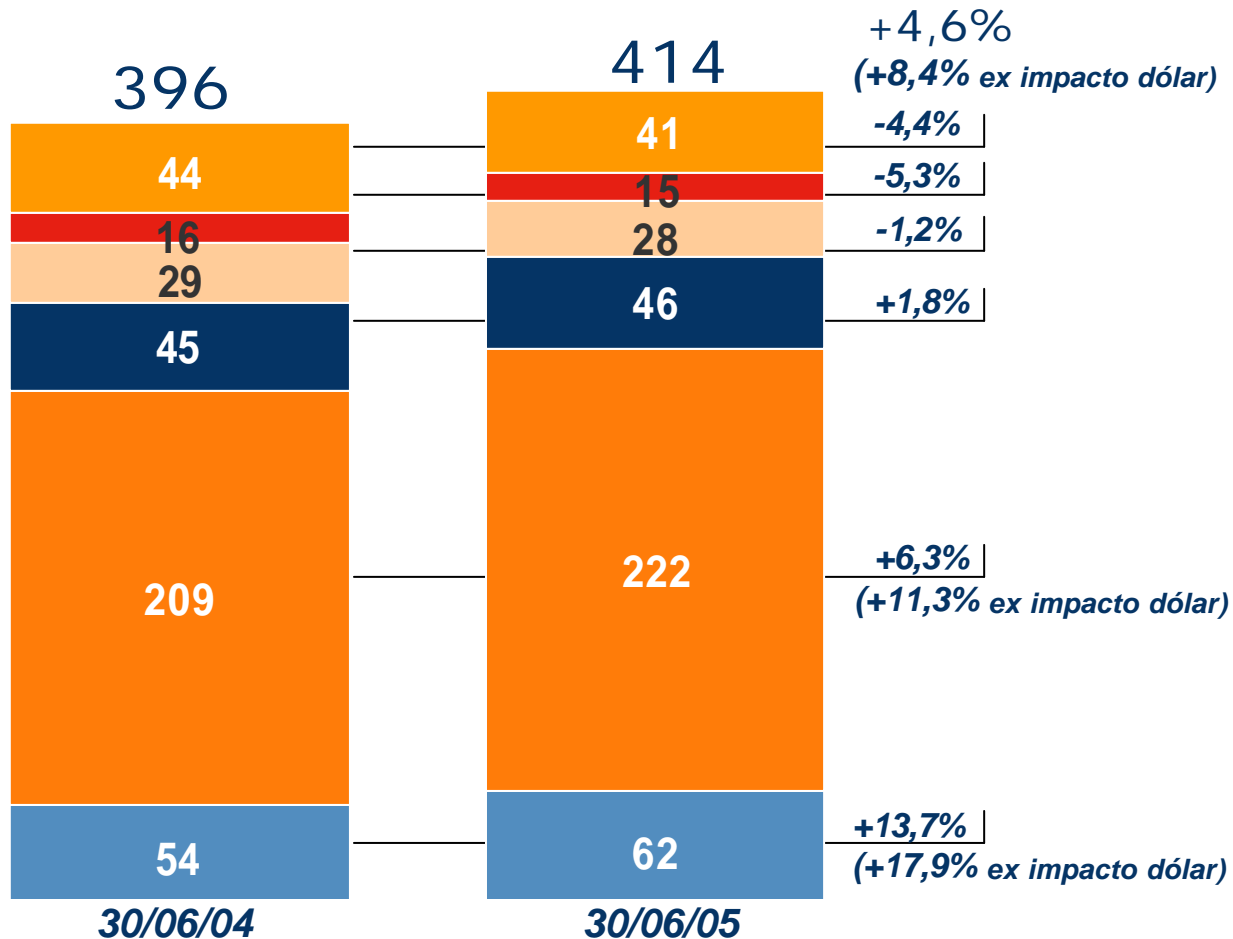
Total: 1,9



España Francia Internacional

Ventas de cigarrillos de Altadis por mercados: fuerte crecimiento del 8,4% excluyendo el impacto del dólar

Valor (Millones de euros corrientes) y Crecimiento

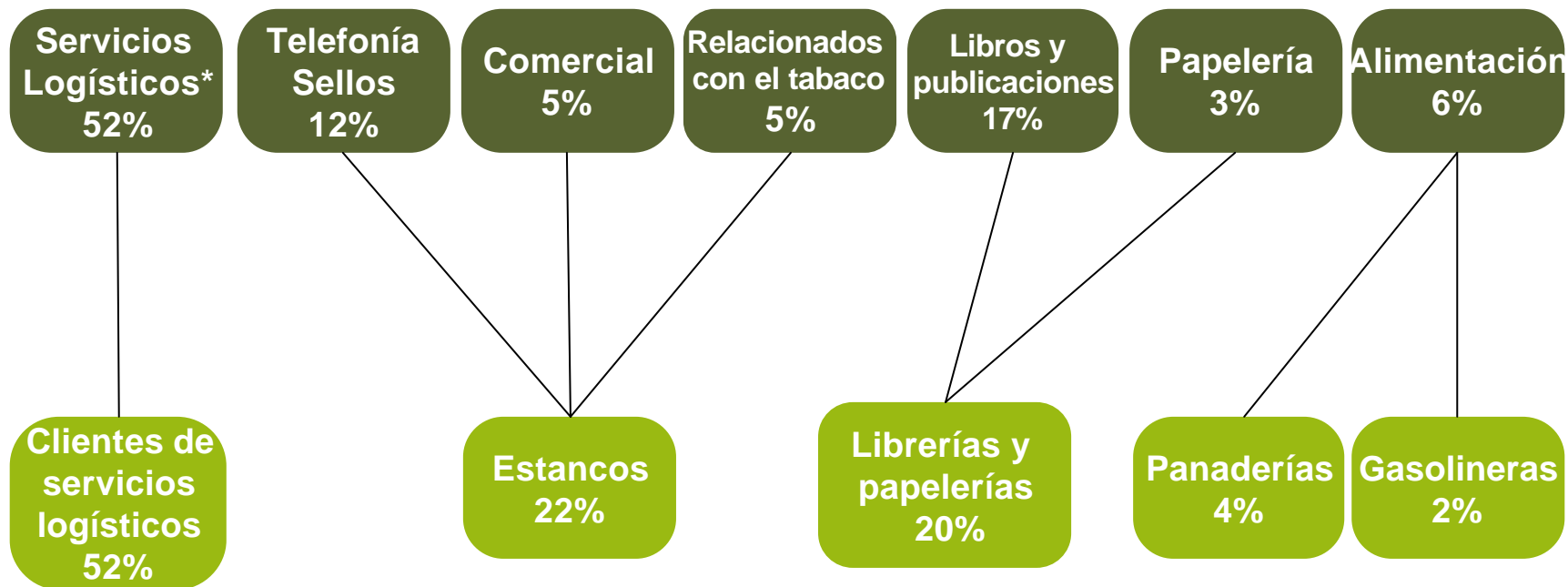


■ Habanos (50%)
 ■ EE.UU.
 ■ España
 ■ Francia
 ■ Exportaciones
 ■ Otras ventas

Logística General: productos y canales variados y complementarios

Porcentajes sobre el total de ventas económicas de la Logística General (no tabaquera) del primer semestre de 2005

LÍNEAS DE PRODUCTOS



CANALES

Flujo de caja S1 2004 conciliación entre principios contables españoles y NIIF

(Millones de euros)

	Normas anteriores	Cambio	NIIF	VER
Ebitda	518	(5)	513	1
Variación del fondo de maniobra operativo	417	-	417	
Flujo operativo (Ebitda + Var. del fondo de maniobra operativo)	935	(5)	930	
Pago por impuesto de sociedades	(118)	-	(118)	
Pagos por reestructuración y otros pagos extraordinarios	(44)	-	(44)	
Flujo de caja de las actividades ordinarias	773	(5)	768	
Dividendos de compañías Asociadas por puesta en equivalencia	-	10	10	2
Cobros procedentes de inversiones financieras temporales	-	184	184	3
Pagos por activos tangibles e intangibles + Adquisiciones	(71)	-	(71)	
Cobros por desinversiones	10	-	10	
Flujo de caja de las actividades de inversión	(61)	194	133	
Pagos por los intereses financieros	(41)	5	(36)	1
Dividendos pagados	(235)	-	(235)	2
Dividendos recibidos	10	(10)	-	
Compra de acciones (de compañías del Grupo)	(128)	-	(128)	
Reducción (incremento) de la deuda (corto y largo plazo)	-	(253)	(253)	4
Flujo de caja de las actividades de financiación	(393)	(259)	(652)	
Variación neta de caja y equivalentes de caja	319	(70)	249	5
Impacto neto por fluctuación del tipo de cambio	-	(5)	(5)	
Posición inicial de caja y equivalentes de caja	353	399	752	6
Posición final de caja y equivalentes de caja	672	324	996	
Inversiones financieras temporales	451	(333)	118	7
Deuda a corto plazo	(907)	(1)	(908)	
Deuda a largo plazo	(1.923)	8	(1.915)	
Posición final de deuda neta	(1.707)	(2)	(1.709)	8
Flujo de caja libre operativo*	757	(5)	752	

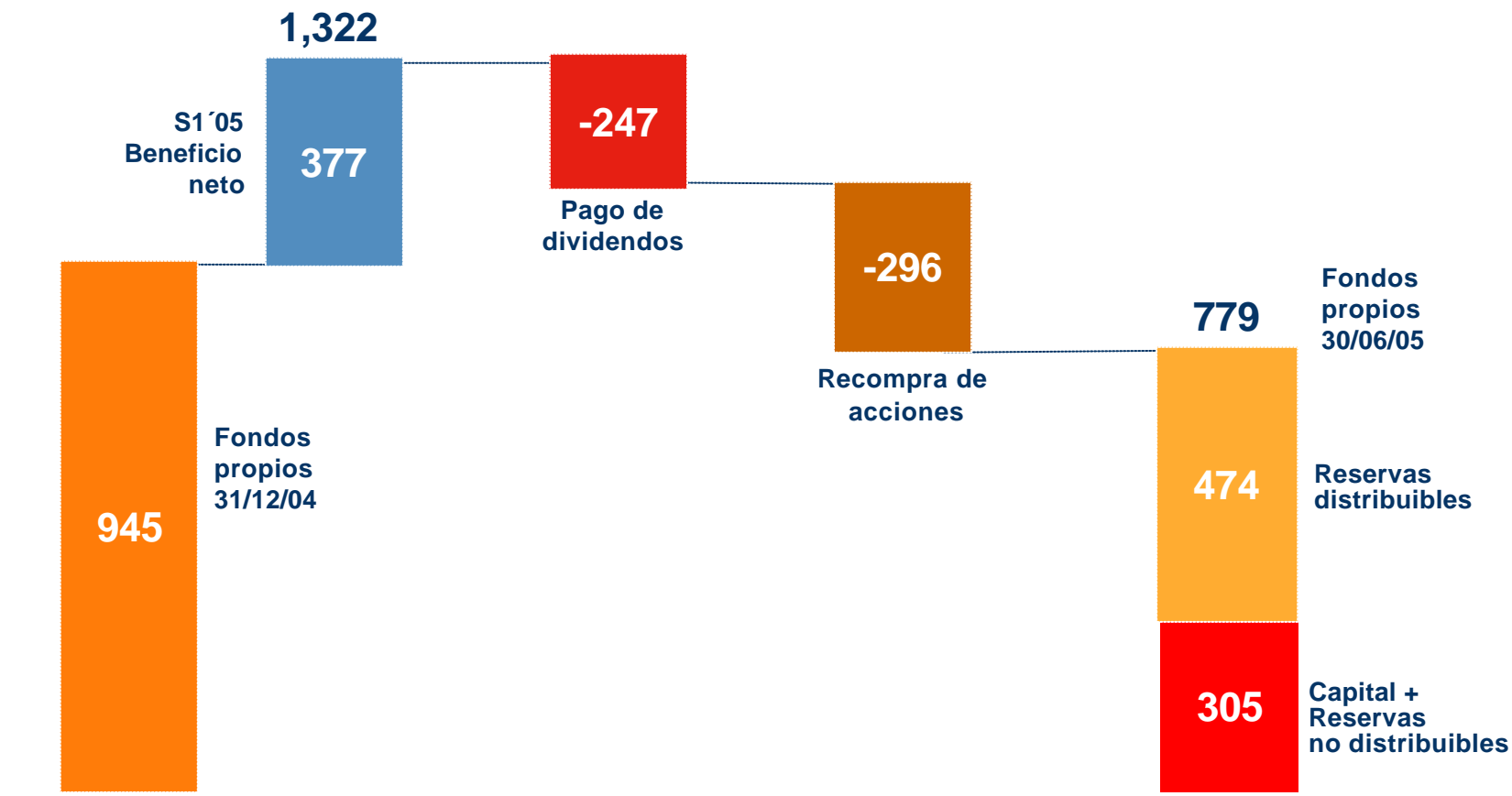
* Flujo de caja libre operativo = flujo operativo – pago por impuesto de sociedades – CAPEX de mantenimiento (60 millones de euros)

Comentarios al estado de flujos de caja

- 1 Descuentos por pronto pago (€ -5mn). La contrapartida es la disminución de los pagos por intereses financieros.
- 2 Dividendos de compañías Asociadas por puesta en equivalencia (€ 10mn) reclasificados desde actividades de financiación a actividades de inversión.
- 3 Cobros (€ 184mn), básicamente, por realización de inversiones financieras temporales.
- 4 Cambio neto (€ -253mn) de créditos a corto plazo.
- 5 La definición de las NIIF de caja y equivalentes de caja incluye instrumentos líquidos sin riesgo (activos monetarios).
- 6 Reclasificación de acuerdo con las NIIF a caja y equivalentes de caja desde inversiones financieras temporales (€ 399mn), de acuerdo con la NIC 7.
- 7 El cambio (€ -333 mn) es el resultado de las notas 3, 4 y 6.
- 8 El incremento de deuda neta, 2 millones de euros, proviene de la reclasificación de participaciones en empresas del Grupo a corto plazo, desde inversiones financieras temporales a activos financieros.

Los dividendos y la recompra de acciones sitúan las reservas distribuibles de Altadis, S.A. en € 474 millones

Millones de euros



Exposición al tipo de cambio del dólar: principalmente un impacto de conversión contable

La mayor parte de las actividades de Altadis (abastecimiento, fabricación y comercialización) se realizan por completo en la misma zona monetaria

Actividad en la zona del euro

Exposición neta de - 15 mn de dólares
(compras netas, plazo de diferimiento > 12 meses)

Actividad en la zona del dólar

Exposición neta de + 290 mn de dólares
(contribución al Ebitda del Grupo)

El desarrollo de las ventas en USD incrementa ligeramente el impacto del dólar en la cuenta de resultados

**ALTADIS ES LA ÚNICA COMPAÑÍA TABAQUERA
QUE COTIZA EN EUROS**

Escasas contingencias no recogidas en el balance, política prudente de coberturas financieras

■ Contingencias no recogidas en el balance

- Equity swap para los planes de opciones sobre acciones por 130 millones de euros
- Marruecos: opción de compra/venta para el 20% restante de RTM por aproximadamente € 323 mn en 2007/2008
- Otros:
 - Aval (*comfort letter*) por un crédito bancario concedido a Corporación Habanos por importe de € 130 millones, del cual el 50% ya está incluido en el balance de situación del Grupo Altadis
 - JR CIGAR: para la participación restante, opción de compra/venta que podrá ser ejercida al final de 2008. El precio de adquisición para este resto de acciones se establecerá en función de los resultados de la empresa en los últimos ocho trimestres previos al ejercicio de la opción de compra o de venta
 - ETINERA: opción de compra/venta para el 4% restante que podrá ser ejercida a partir de 2007
 - Contrato de arrendamiento a largo plazo de oficinas centrales de París
 - La mayoría de los planes de pensiones son de aportaciones definidas

■ Derivados (de cobertura)

→ Coberturas de tipos de interés

•Swaps:

- Interés variable para € 500 millones (2003-2013)
- Swaps a corto plazo (inferior a 3 meses) para cubrir la emisión de papel comercial
- 2,57% para € 200 millones (2005)
- 3,50% para USD 166 millones durante 3 años (2004-2007)

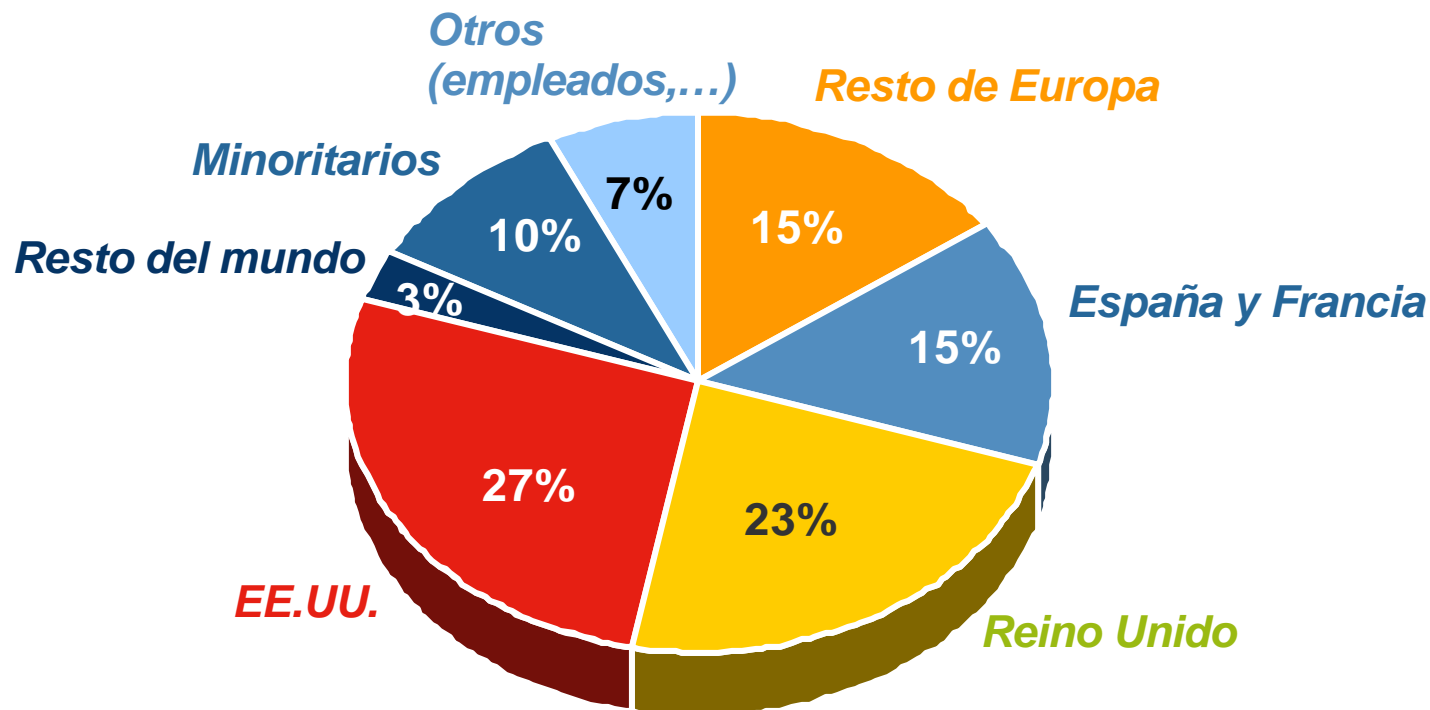
•Cap (opción):

- 4,00% para € 250 millones (2003-2008)

→ Coberturas de tipos de cambio: (1^{er} y 2^o elementos afectan a la cuenta de resultados y los elementos 3^o y 4^o afectan al balance)

- Futuro para compra de tabaco en rama USD a \$1,35/€ (segundo semestre de 2005)
- Futuro para venta de producto terminado venta de USD a \$1,26/€ (segundo trimestre de 2005)
- Swap €/USD 276 millones (financiación intra-grupo)
- Futuro de venta de rublos equivalente a €175 millones en 2 años de media

Un accionariado internacional



Aproximadamente 100 inversores representan el 80% del accionariado institucional

Aproximadamente 200.000 accionistas minoritarios

El riesgo de litigios es limitado y cada vez menor

SITUACIÓN DE ALTADIS:

- Casos en curso: 4 demandas individuales + Junta de Andalucía + CPAM Saint Nazaire (Francia)
- 18 sentencias favorables, ninguna decisión desfavorable.
- La demanda de la Junta de Andalucía está en el curso de un largo proceso jurisdiccional que afecta tanto a tribunales civiles como administrativos (en relación con la necesidad de incluir al Estado en el proceso).
- Las sentencias favorables son generalmente tajantes.

FACTORES CLAVE Y, CONCRETAMENTE, LA AUSENCIA DE:

- Class actions (hay un proyecto en Francia para permitir estas acciones colectivas)
- punitive damages (condenas ejemplarizantes)
- cuota litis (porcentaje de la condena)
- jurados populares

Distinguen de manera fundamental la legislación en Europa continental y EE.UU., lo que conduce a un tipo y nivel de riesgo totalmente diferente

Resultados Trimestrales (NIIF)

VENTAS ECONÓMICAS

(Millones de euros)

	T1'04	T2'04	T3'04	T4'04	2004	T1'05	T2'05
Cigarrillos	474,8	458,5	458,3	485,1	1.876,7	468,3	529,2
Cigarros	183,5	212,7	211,8	209,2	817,2	190,1	224,2
Logística	190,0	220,7	216,7	234,0	861,4	259,2	303,1
Otros	13,1	10,7	10,4	11,3	45,5	10,1	41,1
Eliminaciones	(54,6)	(1,1)	21,4	(9,1)	(43,4)	(42,6)	(36,2)
Total	806,8	901,5	918,6	930,5	3.557,4	885,1	1.061,4

EBITDA

(Millones de euros)

	T1'04	T2'04	T3'04	T4'04	2004	T1'05	T2'05
Cigarrillos	174,7	160,1	176,7	157,8	669,3	159,9	182,1
Cigar	36,6	55,9	60,7	55,6	208,8	46,0	61,5
Logística	46,4	76,2	70,4	64,3	257,3	58,4	90,6
Otros	(7,1)	(12,7)	(11,1)	1,2	(29,7)	(9,9)	(2,8)
Eliminaciones	(22,2)	4,8	15,8	(0,4)	(2,0)	(12,1)	(17,9)
Total	228,4	284,3	312,5	278,5	1.103,7	242,3	313,5