



Resultados



Primer semestre 2004



Martes, 31 de agosto de 2004



Índice

■ Acontecimientos del 1 ^{er} semestre-2 ^o trimestre	página	3
■ Magnitudes y hechos principales	página	5
■ Reorganización	página	6
■ Etinera	página	7
■ Balkan Star	página	10
■ RTM	página	13
■ Cigarrillos	página	14
■ Cigarros	página	23
■ Logística	página	29
■ Magnitudes Financieras	página	35
■ Conclusión	página	42
■ Anexos	página	44

Información sobre la acción y bonos

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

Bonos : 5 años - ES017683730 (Reuters) ED147823 / Isin XS0176837309 (Bloomberg)
10 años - ES017683837 (Reuters) ED147819 / Isin XS0176838372 (Bloomberg)

Altadis se ha enfrentado a unos mercados y un entorno difíciles: Ventas económicas S1 +6,4%, Ebitda + 5,8%

- Altadis se ha enfrentado a una fuerte reacción de los consumidores ante los aumentos de precios en el mercado francés, uno de sus mercados principales de cigarrillos, y a la debilidad de otros mercados de Europa Occidental (caída de los volúmenes totales).
- A pesar de estos acontecimientos y del efecto negativo del tipo de cambio del dólar, las ventas han aumentado un 6,4% hasta 1.695 millones de euros, con unas ventas orgánicas de 1.598 millones de euros.
- El Ebitda ha crecido el 5,8% hasta 518 millones de euros. El Ebitda orgánico ha sido de 462 millones de euros.
- El beneficio neto ha ascendido a 190 millones de euros frente a los 220 millones de euros del primer semestre de 2003. El beneficio por acción ha sido de 66 céntimos de euro. El beneficio neto y el beneficio por acción antes de la amortización del fondo de comercio han ascendido a 271 millones de euros (+1,7%) y a 95 céntimos de euro (+4,0%), respectivamente.
- Fuerte generación de flujo de caja libre operativo por importe de 749 millones de euros.

Notas: Las cifras orgánicas reflejan la evolución a perímetro y moneda constantes

Beneficio neto antes del fondo de comercio: beneficio neto + amortización del fondo de comercio

2º trimestre: T1 y T2 estrechamente relacionados, Cigarros se mantiene fuerte

Total ventas económicas: €894 mn + 6,2% - 0,7% orgánico

€mn

Cigarrillos

Cigarros

Logística

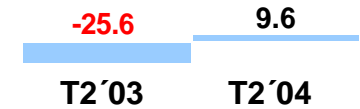
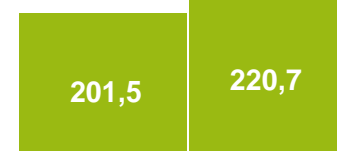
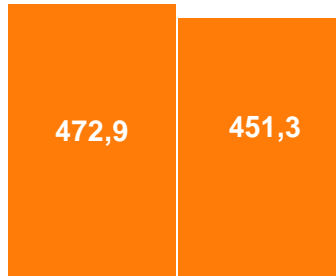
Otros y ajustes

-4,6%

+10,1%

+9,5%

Ventas Económicas



T2'03

T2'04

T2'03

T2'04

T2'03

T2'04

T2'03

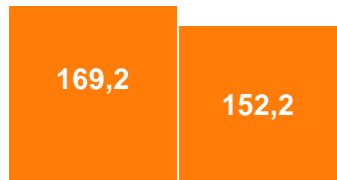
T2'04

-10,0%

+24,6%

+27,6%

Ebitda



T2'03

T2'04

T2'03

T2'04

T2'03

T2'04

T2'03

T2'04

Total Ebitda: €285 mn +7,2% -4,7% orgánico

Notas: Las cifras orgánicas son a périmetro y moneda constantes

"Otros y ajustes" registran, fundamentalmente, la eliminación de operaciones entre unidades de negocio

Magnitudes y hechos principales

	Cigarrillos	Cigarros	Logística
Posición en el Mercado	Nº 3 en Europa Occidental Nº 1 en España Nº 2 en Francia Nº 4 en Alemania Nº 1 en Marruecos	Nº 1 Mundial Nº 1 en EE.UU. Nº 1 en España Nº 1 en Francia	163.000 puntos de venta en Europa Occidental y Marruecos
Volumen	54.5 bn de cigarrillos ⁽¹⁾	1.763 mn de cigarros	€3.878 mn ⁽²⁾
Ventas Económicas ⁽³⁾ (variación)	€920 mn (+4,6%)	€396 mn (+11,2%)	€411 mn (+4,2%)
	2º trimestre 2004		1º semestre 2004
Grupo (variación)	Ventas Económicas	Euro 894 mn (+6,2%)	Euro 1.695 mn (+6,4%)
	EBITDA	Euro 285 mn (+7,2%)	Euro 518 mn (+5,8%)
	Beneficio Neto	Euro 106 mn (-16,1%)	Euro 190 mn (-13,7%)
	Bº Neto antes del Fondo de Comercio⁽⁴⁾	Euro 151 mn (+0,6%)	Euro 271 mn (+1,7%)
	Plantilla (30/6/04)	25.916	

(1) Incluye 3,6 bn de marcas concedidas bajo licencia a terceros

(2) Ventas netas de Logística

(3) "Otros y ajustes" suponen la diferencia hasta el total de las ventas económicas

(4) Beneficio neto antes del fondo de comercio: beneficio neto + amortización del fondo de comercio

Nota: Cigarrillos y Logística incluyen RTM

bn = mil millones



Comienza la reorganización en Francia

- Marruecos, Francia y España están ahora en proceso de reorganización
- En Marruecos, más de 800 personas (sobre un total de 2.300) causarán baja voluntaria en la compañía. Los ahorros recurrentes serán superiores a 10 millones de euros
- En Francia, el proceso de consulta anterior a la aplicación del plan de reorganización finalizó el 4 de agosto de 2004. El taller de cigarros de Morlaix cerrará en septiembre de 2004, la fábrica de Tonneins, las 2 instalaciones de Dijon y el centro de distribución regional de Lille en diciembre de 2004, y la fábrica de Lille en agosto de 2005
- En España, las conversaciones para alcanzar un acuerdo con los sindicatos sobre el plan de reorganización avanzaron durante el verano y se reanudarán en septiembre
- La reorganización europea (España + Francia) proporcionará ahorros superiores a 70 millones de euros (anuales, recurrentes, obtenidos en su totalidad en 2006 y parcialmente en 2004 y 2005) por un coste de 243 millones de euros, de los cuales 240 millones de euros, ya fueron contabilizados en 2003

Etinera – Encaje perfecto

- En la actualidad, las actividades están centradas en los servicios de logística tabaquera en Italia
- Etinera tiene suscritos contratos con todas las principales compañías tabaqueras: British American Tobacco, Philip Morris, Altadis, ...
- Los contratos actuales cuentan con un vencimiento en enero 2005; ya ha sido acordada la renovación con British American Tobacco
- 58.000 estancos
- Plan de inversión en productividad (35 millones de euros hasta 2007)

Resultados 2003*	(€mn)
Ventas económicas	194,0
Ebitda	60,4
Ebit	44,1
Ebt	64,8
Beneficio neto	39,7
Margen de Ebitda	31,1%
Margen de beneficio neto	20,4%

* El año fiscal de Etinera finaliza el 30 de septiembre

Etinera – Una adquisición que aporta valor

- 566,4 millones de euros por el 96% de la compañía. Posición neta de caja a 30/09/03 de 373 millones de euros
- Transacción financiada mediante disponibilidades financieras actuales
- Cierre previsto para el cuarto trimestre de 2004 tras la aprobación de las autoridades de la competencia y del Gobierno italiano, así como de la confirmación del tratamiento fiscal en Italia

Encaje perfecto con las actividades logísticas actuales (España, Francia, Marruecos, Portugal)

Logística: una actividad fundamental para Altadis

Sinergias: Transferencia de know-how y efecto escala

Perspectivas de desarrollo para la logística tanto tabaquera como general

Mejora de la rentabilidad

Mejora de la rentabilidad después del fondo de comercio prevista desde el primer año

TIR > 17%

Plazo de retorno de la inversión < 5 años

Etinera - Red de distribución de Altadis tras la adquisición

Marruecos

- **41.223 m²** de área de almacenaje
 - 4 almacenes regionales
 - 27 almacenes locales
- **Flota subcontratada**
 - 9 camiones
 - 20 vehículos de reparto
- **Flota de la compañía:**
 - 7 camiones
 - 24 vehículos de reparto
- Acceso a **23.000 PDV**

Portugal

- **10.000 m²** de área de almacenaje
 - 3 almacenes regionales
 - 36 almacenes locales
 - 5 delegaciones de Integra 2, 3 franquicias de Nacex
- **Flota subcontratada**
 - 200 vehículos de reparto
- Acceso a **20.000 PDV**

España

- **511.000 m²** de área de almacenaje
 - 11 almacenes regionales
 - 79 almacenes locales
 - 50 delegaciones Integra 2, 246 franquicias de Nacex
- **Flota subcontratada**
 - 1 avión de cargo
 - 510 camiones
 - 2.500 vehículos de reparto
- Acceso a **45.000 PDV**

Francia

- **200.000 m²** de área de almacenaje
 - 8 almacenes regionales
 - 21 almacenes
 - 36 centros de distribución
- **Flota subcontratada**
 - 162 vehículos de reparto + reparto urgente
- Acceso a **75.000 PDV**

Italia

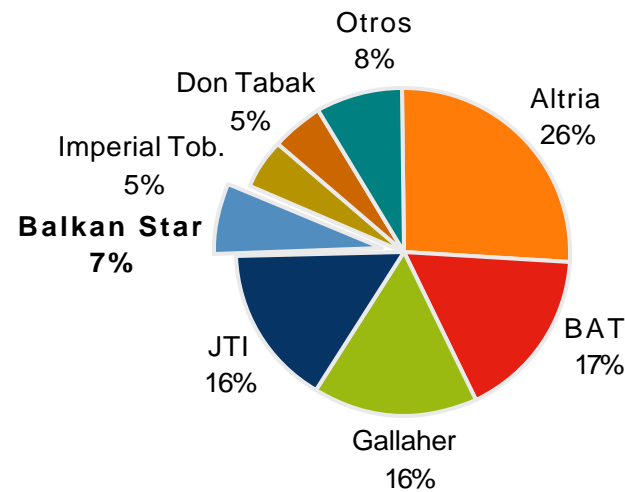
- **115.000 m²** de área de almacenaje
 - 2 almacenes centrales
 - 14 almacenes regionales
 - 540 almacenes locales
- **Flota subcontratada**
 - 150 camiones
 - Transporte por ferrocarril
- Acceso a **58.000 PDV**

- **Servicio a 221.000 puntos de venta**
- **Capacidad de almacenaje de 877.000 m²**
- **Flota de 3.580 vehículos, la mayoría subcontratados**

PDV: puntos de venta

Balkan star – Un paso estratégico

- Compañía independiente más importante de Rusia con 31.000 millones de cigarrillos en 2003
- Marca de cigarrillos con filtro N° 2 en Rusia, Balkanskaya Zvezda (Balkan Star), con 21.000 mn de unidades
- Importante red de distribución con alcance a las principales áreas de consumo en Rusia
- Moderna planta con capacidad para 40.000 mn de unidades



Fuente: Business Analytica, S1 2004

Magnitudes Principales

€mn	2003	TAM 00-03
Ventas económicas	107	12.3%
EBITDA	18.2	-3.3%
<i>Margen de EBITDA</i>	<i>17.0%</i>	
<i>Capex</i>	<i>4.5</i>	

- Sin deuda financiera
- Requerimientos de capital muy limitados debido a las recientes inversiones

Fuente: Estados financieros consolidados de la empresa de acuerdo con las normas de contabilidad rusas y expresado en euros, con un tipo de cambio medio para 2003 de 34,7 RUR/Euro.

Balkan star – Valorada a un múltiplo razonable

- Adquisición de un mínimo del 80,75% y hasta el 100% por 147 millones de euros y 182 millones de euros, respectivamente, libre de deuda y caja
- Financiada con las disponibilidades financieras actuales de Altadis
- Cierre de la transacción previsto para el cuarto trimestre de 2004, sujeto a las aprobaciones administrativas y de competencia correspondientes en Rusia

Rusia, un mercado de tabaco clave

- Cuarto mercado del mundo con aproximadamente 300.000 mn de unidades en 2003
- Importantes expectativas de traslado del consumo hacia marcas de gama más alta

Sólida situación financiera

Creación de nuevos factores de crecimiento

- **EV/EBITDA 03 implícito: 10,0x**
- **TIR: 13,7%**
- **Retorno de la inversión superior al coste de capital en el año 2**

Adquisición creadora de valor

- **Sinergias de ingresos en 2008: €10 mn**
- **Objetivo de doblar el EBITDA en 2008**
- **Impacto en beneficios neutro en el primer año**

Balkan Star aportará nuevos factores de crecimiento



Capacidad para complementar la cartera de Balkan Star con las marcas de Altadis en segmentos medio y *premium*



Oportunidad de incrementar valor por un traslado de los consumidores hacia marcas de mayor precio



Liderazgo de las marcas principales de Balkan Star



Potencial para una mayor penetración en las principales ciudades de Rusia beneficiándose de un mayor poder adquisitivo



Complemento a la sólida posición de Altadis en Polonia para convertirse en una fuerza en Europa Central y del Este



Potencial reforzado para expandirse en la región “CIS”

Régie des Tabacs du Maroc (RTM) en el buen camino

Cigarrillos	Volumen (bn uds)	Variación S12004-S12003	Cuota de Mercado
Rubio local	3,4	+18,6%	49%
Negro local	2,6	-19,6%	36%
RTM	6,0	-1,4%	85%
Internacional	1,0	-12,5%	15%
Mercado total	7,0	-3,2%	100%

€mn

S1 2004

Ventas económicas: 107,9

Ebitda: 56,6

- El plan de bajas voluntarias, iniciado en enero, dará lugar a una reducción superior a 800 personas (1/3 de la plantilla), con unos ahorros previstos de €10 mn.

Datos principales de la compañía

- RTM tiene el monopolio de la distribución e importación hasta el 1 de enero de 2008.

Sinergias esperadas

2005: € 18 mn

2008: € 25 mn

CIGARRILLOS*

Marcas emblemáticas
Internacionalización
Capacidad de
incrementar precios



Margen de Ebitda estable: 35,4% de las
ventas económicas



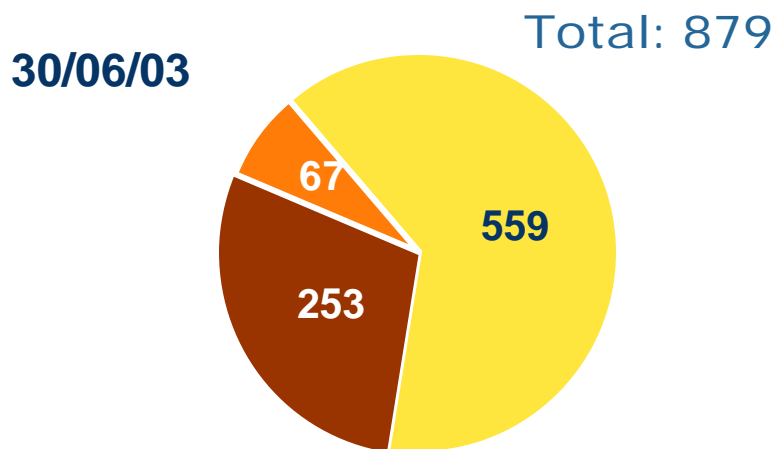
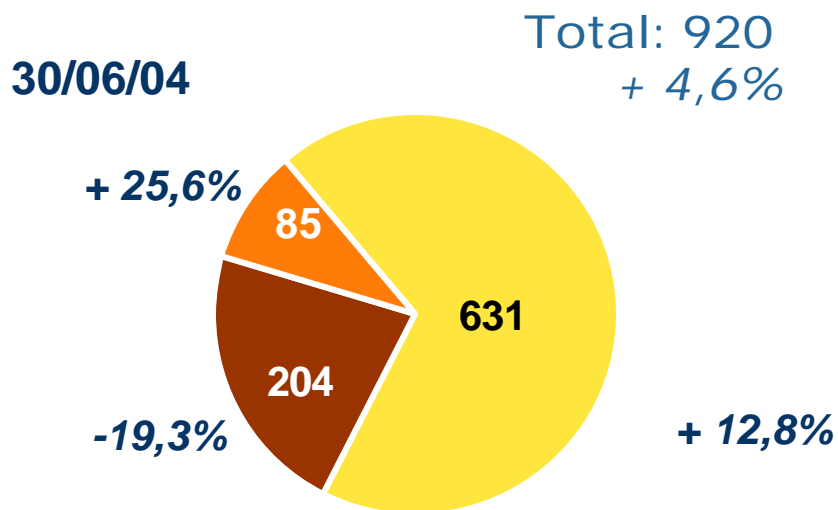
** Incluye los resultados de la División de Cigarrillos de RTM*

Cigarrillos: estrategia de internacionalización

- Capitalización de las dos marcas emblemáticas del Grupo, Gauloises Blondes y Fortuna, cuyas ventas son de aproximadamente 20.000 millones de cigarrillos al año cada una
- Globalización de Gauloises Blondes en el segmento *sub-premium*
- Desarrollo regional de Fortuna en el segmento medio-bajo (España, Francia, Italia, Marruecos y Portugal)
- Uso táctico de marcas locales fuertes, bien localmente, bien en un segmento específico (News, Nobel, Fox, Spike, Fine, Gitanes, Marquise,...)
- Estrategia de rentabilización « cash cow » de los cigarrillos negros (Gauloises Brunnes, Ducados, Olympic, Casa Sports).

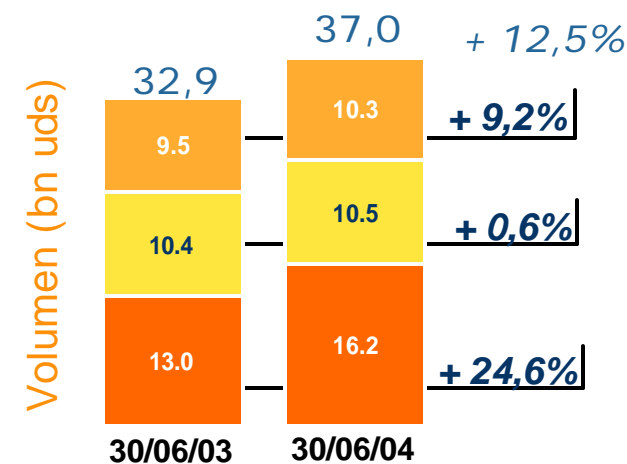
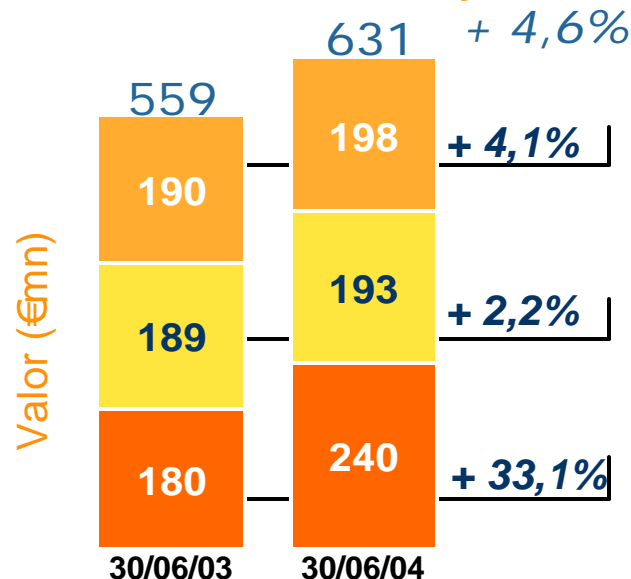
Cigarrillos: +4,6% con impactos acusados de RTM (€ 82 mn) y Francia (€ -60 mn)

Segmentos (€mn) y Variación



■ **Rubio**
■ **Negro**
■ **Picaduras (RYO) y otras ventas**

Principales Marcas de Rubio y Variación

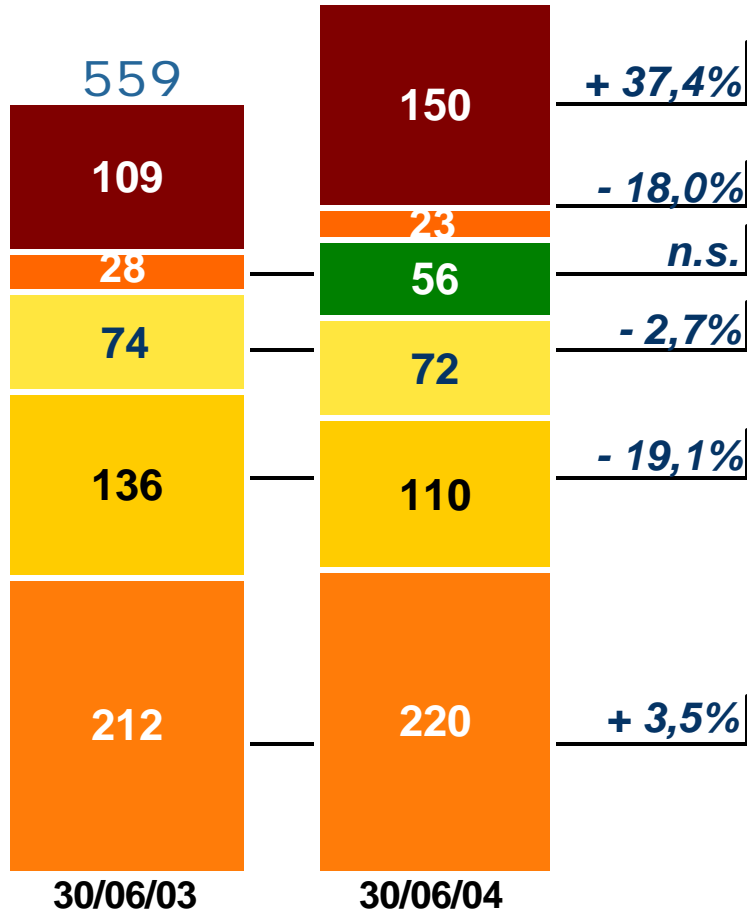


■ **Gauloises Blondes**
■ **Fortuna**
■ **Otras marcas**

Cigarrillos rubios: + 12,8% impulsados por RTM y las ventas internacionales

Valor (€mn) y Variación

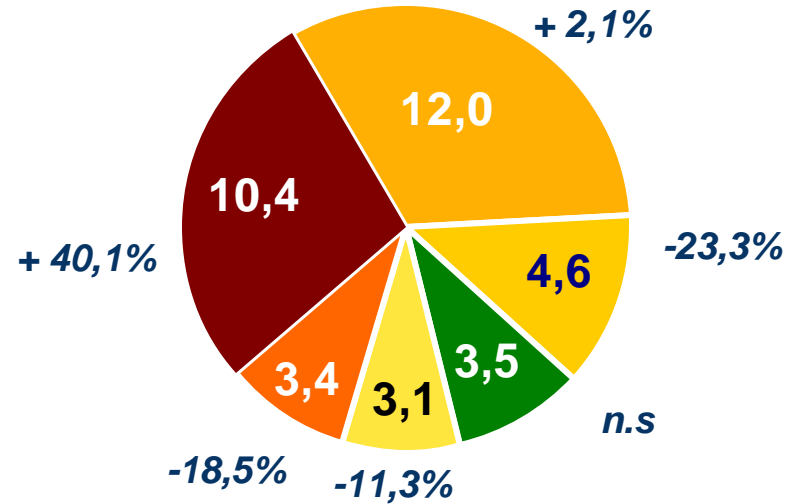
631 + 12,8%



Volumen (bn unidades) y Variación

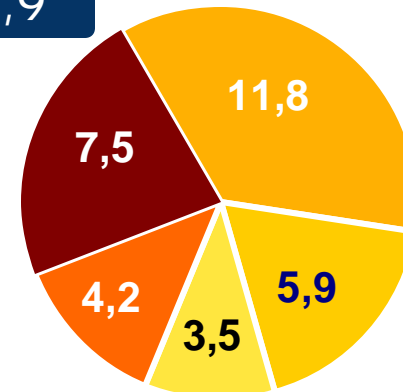
37,0 (+12,5%)

30/06/04



32,9

30/06/03



Buena evolución de la cuota de rubio en la mayoría de los mercados europeos

(Volumen en bn de unidades)

	S1'03	S1'04	Variación
España*			
Volumen	10,5	10,3	-1,3%
Cuota de mercado	28,7%	27,5%	-1,2
Francia*			
Volumen	5,9	4,5	-23,4%
Cuota de mercado	18,6%	18,8%	+0,2
Alemania			
Volumen	3,5	3,1	-11,3%
Cuota de mercado	5,1%	5,5%	+0,4
Italia			
Volumen	1,0	1,2	+18,8%
Cuota de mercado	2,1%	2,5%	+0,4
Austria			
Volumen	0,5	0,5	+3,4%
Cuota de mercado	7,8%	8,2%	+0,4
Polonia			
Volumen	4,2	3,4	-18,5%
Cuota de mercado	12,0%	10,0%	-2,0
Bélgica y Luxemburgo			
Volumen	0,4	0,5	+18,1%
Cuota de mercado	4,2%	5,2%	+1,0

* Las cuotas de mercado pueden diferir de las ventas facturadas al distribuidor

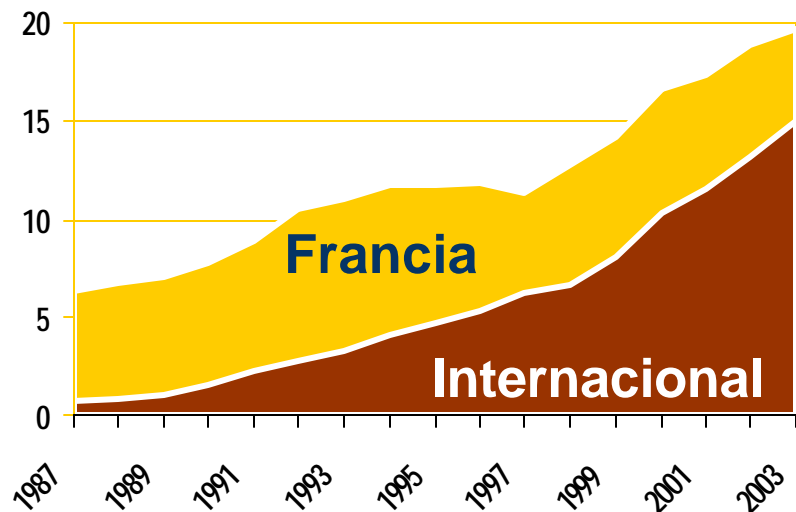
Gauloises Blondes: una marca internacional estratégica



- 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

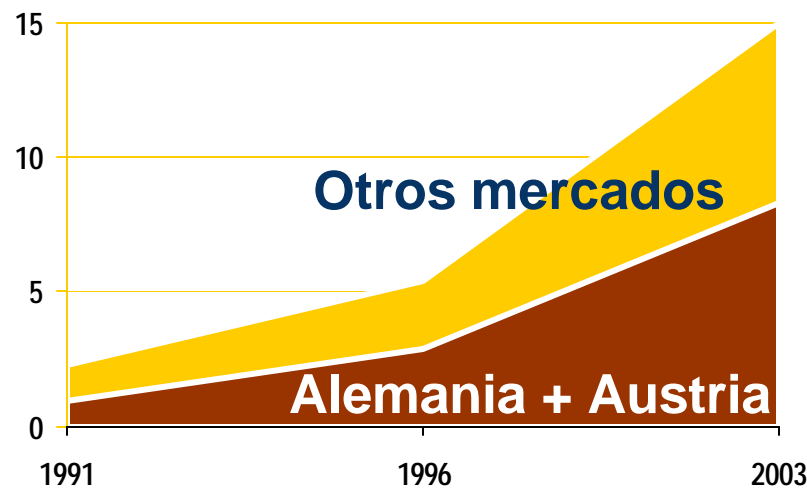
Gauloises Blondes en el mundo

(bn unidades)



Gauloises Blondes fuera de Francia

(bn unidades)



Ventas internacionales de Gauloises Blondes: +24,0% en volumen

(Volumen en mn unidades)
(Ventas en €mn)

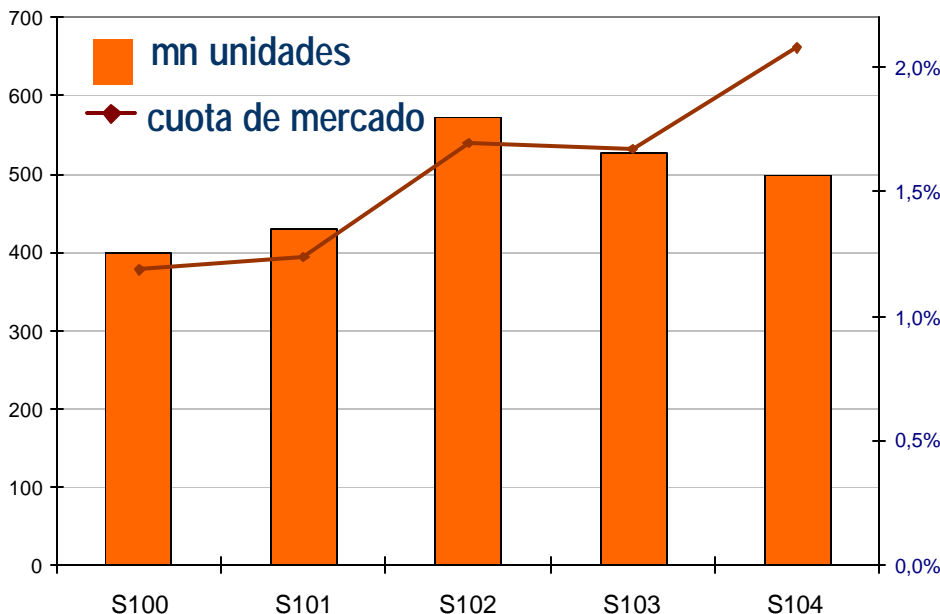
	S1'01	S1'02	S1'03	S1'04	Var. % 04-03	TAM (01-04)
Alemania						
Volumen	2.914	3.226	3.473	3.094	-10,9%	2,0%
Ventas	64,4	67,2	73,1	71,2	-2,6%	3,4%
Otros países europeos						
Volumen	1.486	1.467	1.966	2.024	2,9%	10,8%
Ventas	27,1	28,4	37,1	41,3	11,4%	15,1%
Oriente Próximo						
Volumen	75	345	663	2.125	x 2,2	x 2,0
Ventas	1,2	5,4	8,3	24,2	x 1,9	x 1,7
Otros países						
Volumen	815	986	818	1.337	+63,7%	18,0%
Ventas	12,8	15,9	10,9	18,6	+69,3%	13,1%
Total (sin incluir Francia)						
Volumen	5.290	6.024	6.920	8.580	24,0%	17,6%
Ventas	105,5	116,9	129,4	155,3	19,9%	13,9%

Fortuna: potencial demostrado para obtener crecimiento regional

España: Sólida base inicial – Marca líder con una cuota de mercado del 21,1%

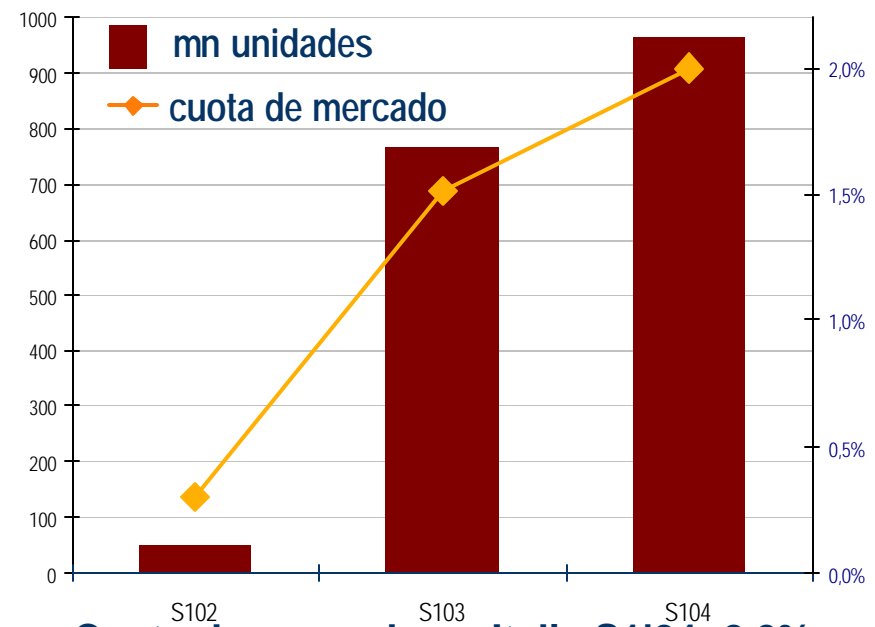
- Capitalización de las raíces españolas y latinas: universales y atractivas
- Fuerte potencial frente a otras marcas internacionales con una imagen más débil
- Fuerte potencial frente a marcas locales populares, a menudo mucho menos atractivas
- Precio medio-bajo
- Oferta atractiva de valor añadido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

Francia: Crecimiento desde 1997



Cuota de mercado en Francia S1'04: 2,1%

Italia: Rápida escalada

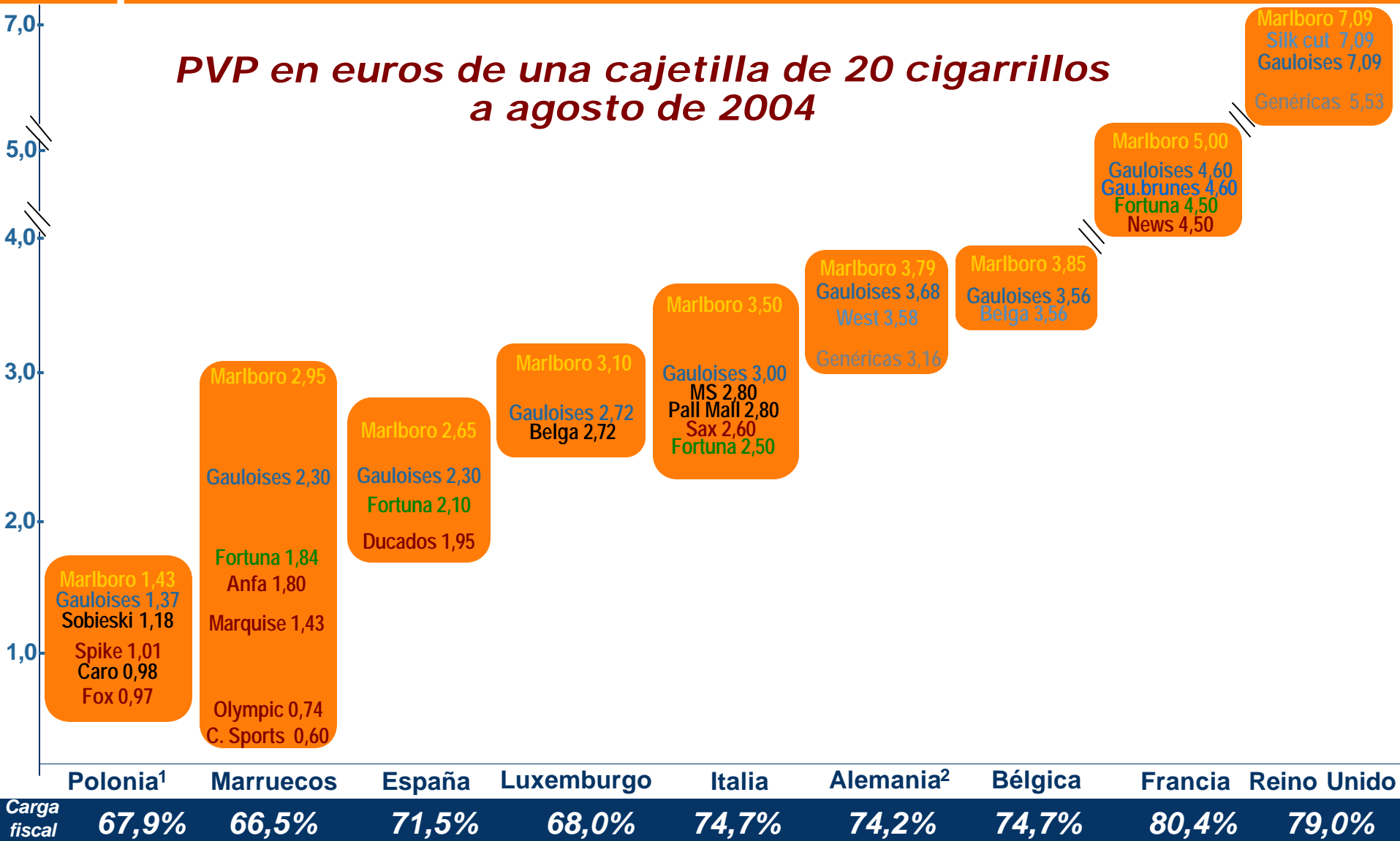


Cuota de mercado en Italia S1'04: 2,0%

Además de en Marruecos, se está preparando su lanzamiento en otros países

Potencial de subidas de precios para Altadis a pesar del nuevo entorno

PVP en euros de una cajetilla de 20 cigarrillos a agosto de 2004



Carga fiscal (impuestos especiales + IVA) de la MPPC (categoría de precio más vendida)

¹ PVP para la cajetilla de 20 cigarrillos. Para 25 cigarrillos, los precios son Caro: € 1,22 y Fox: € 1,21 y para 30 cigarrillos, Spike: € 1,51

² PVP para la cajetilla de 20 cigarrillos. Para 19 cigarrillos (cajetilla estándar), los precios son € 3,60, € 3,50, € 3,40 y € 3,00, respectivamente

CIGARROS

Liderazgo mundial
Crecimiento del
Ebitda del 26,9%
excluyendo el
impacto del dólar

Margen de Ebitda: 23,9% de las ventas económicas
(+0,7 puntos)

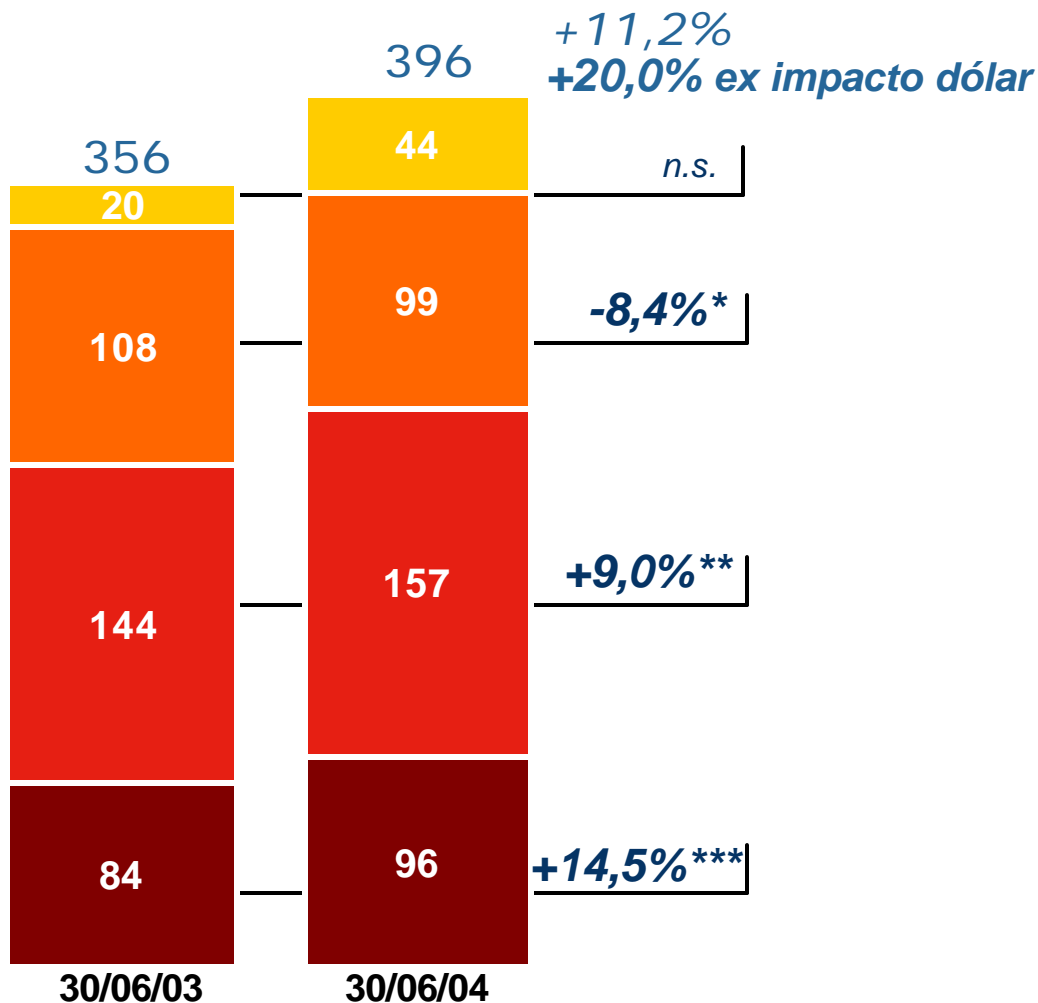


Cigarros: estrategia de liderazgo mundial

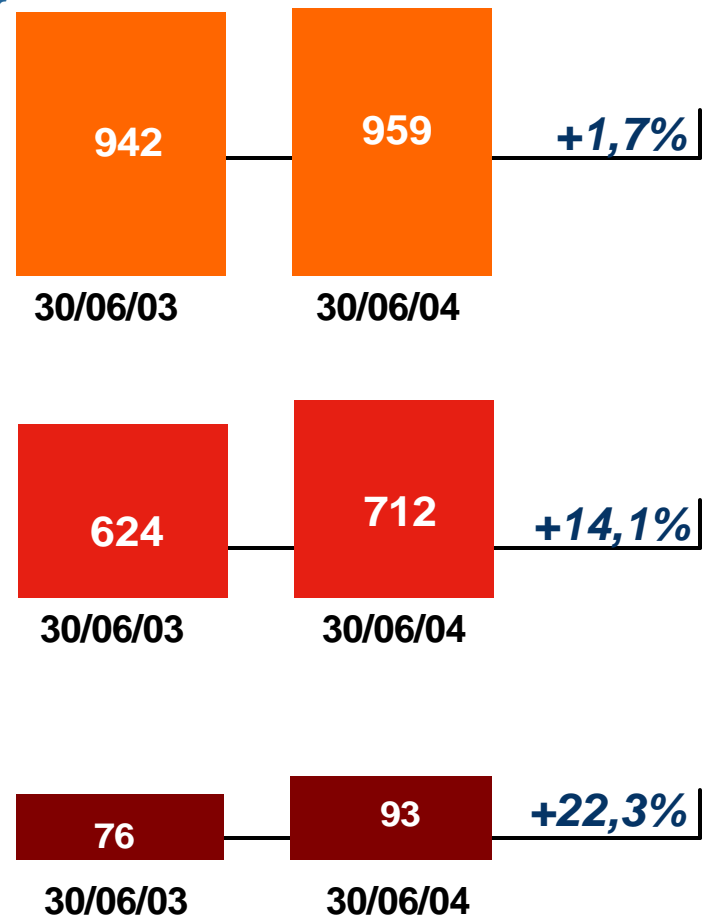
- Reforzar el liderazgo en los EE.UU., a través del *mix* de productos y la reducción de costes
- Aumentar ventas y márgenes en Habanos mediante la mejora continua de la cartera de productos y una más amplia distribución internacional
- Asegurar las cuotas de mercado y mejorar la rentabilidad en los mercados domésticos (España y Francia).
- Convertir las exportaciones en un importante factor de crecimiento.

Cigarros: muy notable crecimiento de las ventas

Valor (€mn) y Variación



Volumen (mn unidades) y Variación

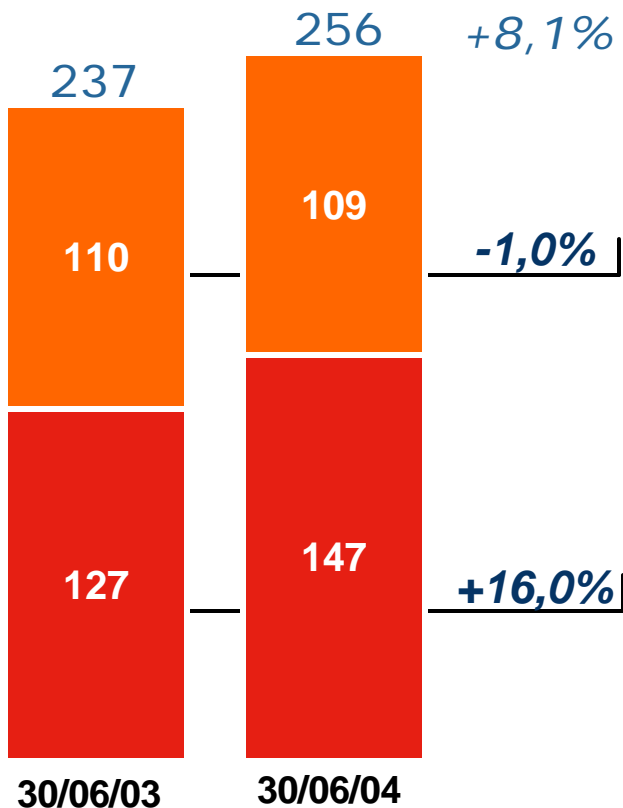


■ Premium y Habanos (50%)
 ■ Natural
 ■ Mass (Popular + Little)
 ■ Otras ventas

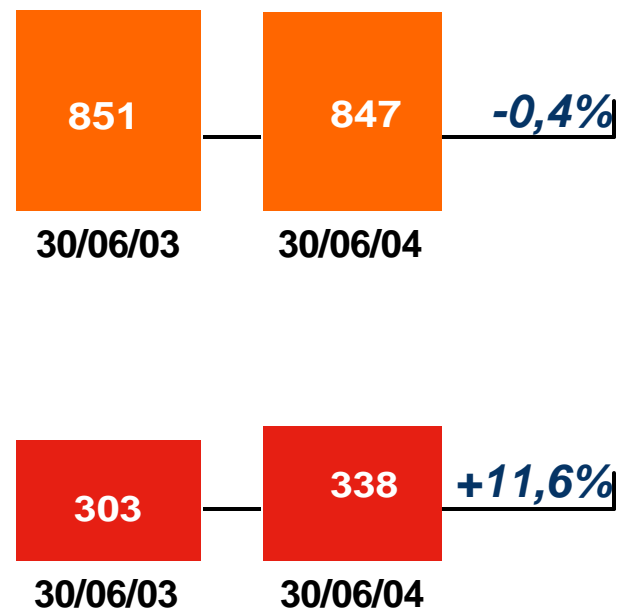
Excluyendo el impacto del dólar, respectivamente: * +1,2%, ** +16,3% y *** +22,6%

EE.UU.: crecimiento de las ventas del +8,1% en dólares

Valor (USD mn) y Variación



Volumen (mn unidades) y Variación



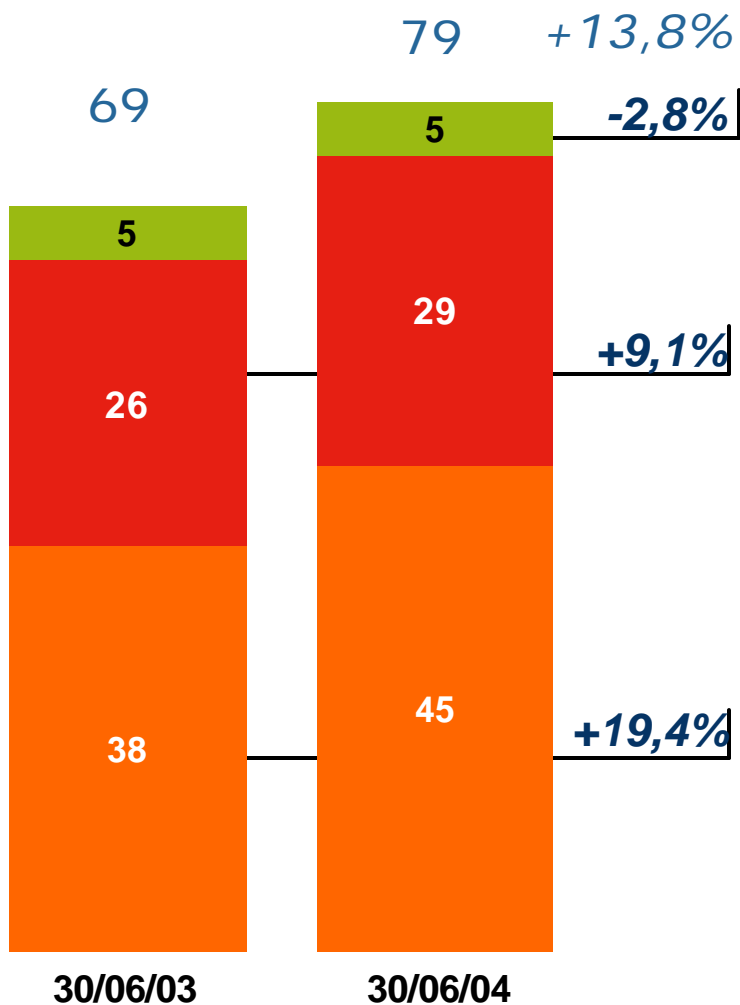
■ Premium y Natural ■ Mass (Popular + Little)

Cigarros cubanos: éxito de la estrategia

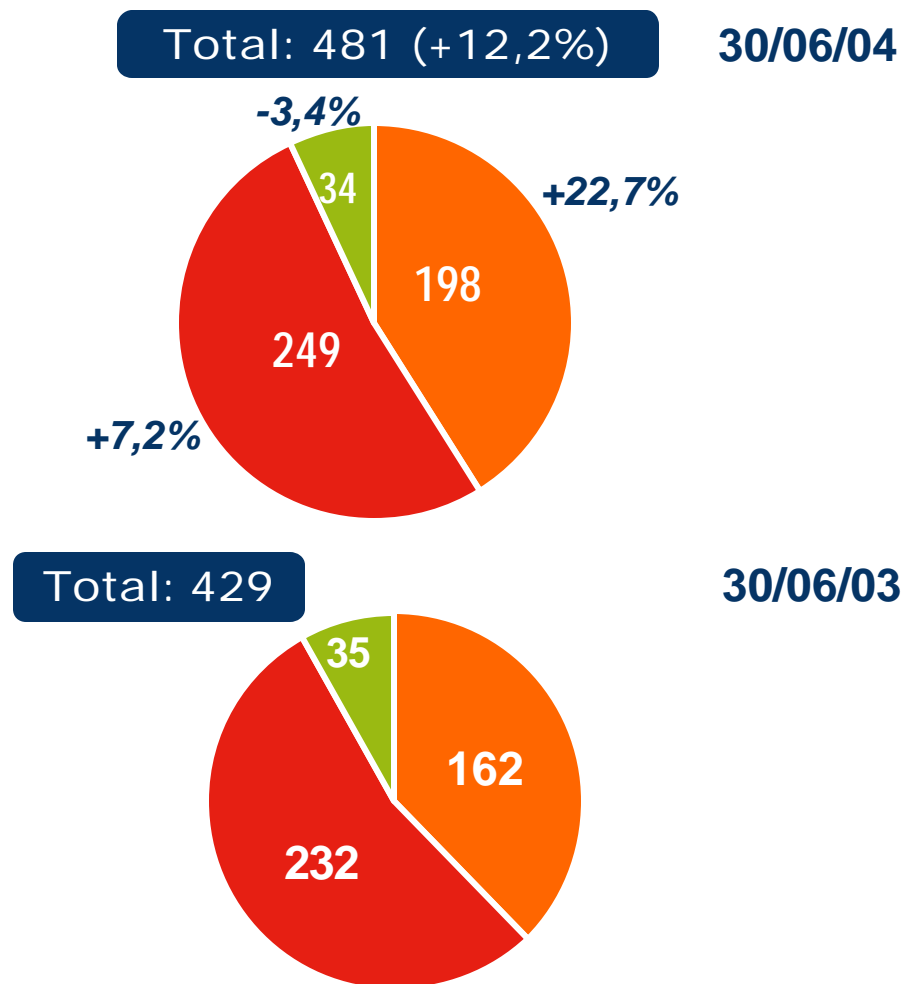
- Las ventas de cigarros cubanos han aumentado hasta 56 millones de euros, reflejando la importante recuperación del mercado y cierta acumulación de inventarios por parte de algunos distribuidores
- Los factores de crecimiento más significativos han sido los volúmenes, los precios y el efecto de los cambios en el *mix* de productos
- Política comercial activa, propia de productos de lujo, ampliando líneas con ediciones limitadas, reservas especiales, cigarros “vintage”

Europa: alto crecimiento de las ventas del +13,8%

Valor (€mn) y Variación



Volumen (mn unidades) y Variación



■ España
 ■ Francia
 ■ Exportaciones

LOGÍSTICA

Mejora de la eficiencia de las actividades vinculadas al tabaco y desarrollo de la logística general



Margen de Ebitda: 29,2% de las ventas económicas
(+0.6 puntos)



** Incluye los resultados de la División Logística de RTM*

Estrategia de logística: aplicar una especialización única a nuevos campos

- Mantener el liderazgo en la distribución de productos tabaqueros en España, Francia, Marruecos y pronto también en Italia, a la vez que se optimizan costes
- Mayor desarrollo de la especialización aplicada con éxito a la Logística General
- Concentrarse en servicios logísticos para nichos de mercado con elevados márgenes
- Optimizar los medios operativos

Logística: cambio en la tendencia de las ventas económicas en el segundo trimestre

(€mn)

Total: 394

Total: 411 **+4,2%**

-3,2% ex impacto perímetro

Logística general
163.000
puntos de
venta

234

240

+2,2%

Logística tabaquera
85.500
puntos de
venta

160

171

+7,1%

30/06/03

30/06/04

Logística General

Logística Tabaquera

Logística tabaquera: la consolidación de RTM compensa el impacto del mercado francés

Número de puntos de venta

85.500

Ventas económicas (€mn)

30/06/03

30/06/04

Variación

España y Portugal

76,5

81,4

+6,4%

Francia

86,8

63,9

-26,4%

Marruecos

-

25,8

n.s.

Eliminaciones

-3,5

-

n.s.

TOTAL

159,8

171,1

+7,1%

Logística general: Crecimiento de las ventas del +2,2%

Número de puntos de venta

163.000

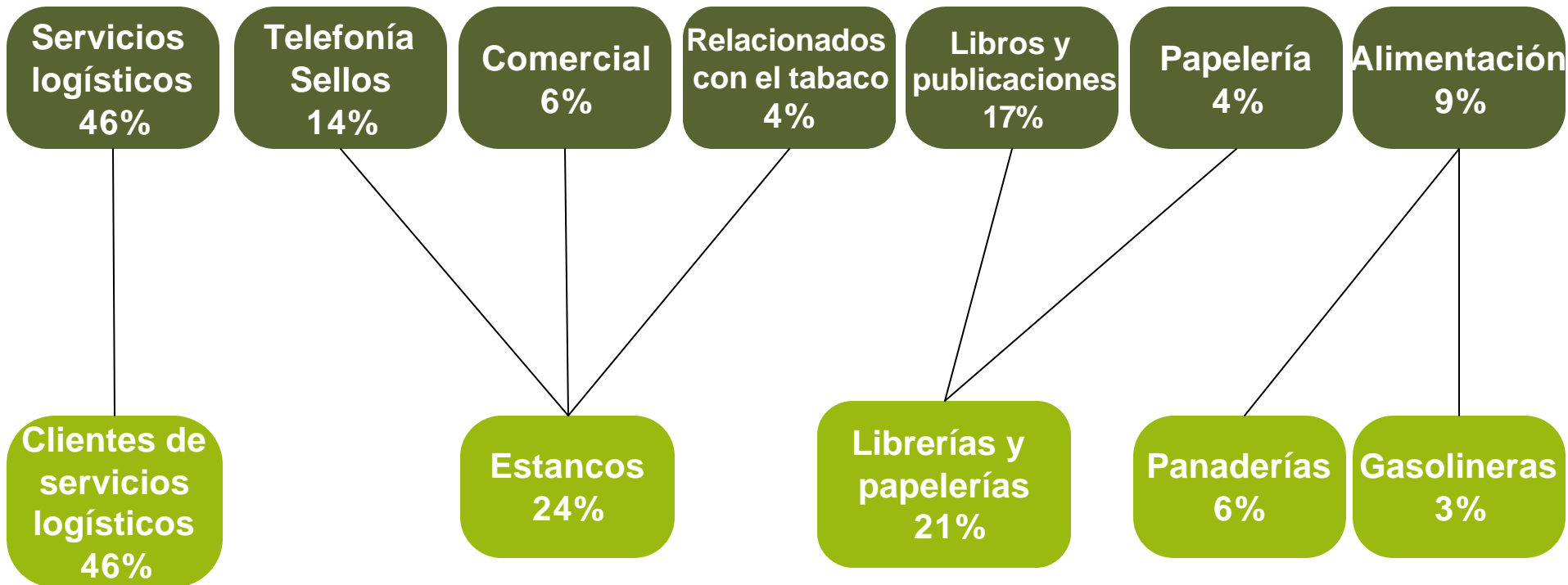
<i>Ventas económicas (€mn)</i>	30/06/03	30/06/04	Variación
España y Portugal	152,1	162,2	+6,6%
Francia	82,3	77,4	-6,0%
TOTAL*	234,4	239,6	+2,2%

* Las ventas de Logística General de Marruecos no son significativas

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 2004

LÍNEAS DE PRODUCTOS



CANALES

MAGNITUDES FINANCIERAS



Evolución de las principales magnitudes financieras

S1'03 vs S1'04
(€mn)

Ventas económicas: +102

Orgánico: +5

- Crecimiento de volúmenes internacionales, excelente evolución de las ventas de Cigarros y caída de los volúmenes en Francia

Perímetro: +135

- RTM y JR Cigar

Tipo de cambio: -38

- Evolución desfavorable del tipo de cambio del dólar

- Volúmenes en Francia, *mix* de productos

Orgánico: -26

- RTM

Reestructuración y sinergias: +2

- RTM y JR Cigar

Perímetro: +64

- Evolución desfavorable del tipo de cambio del dólar

Tipo de cambio: -11

Ebitda: +29

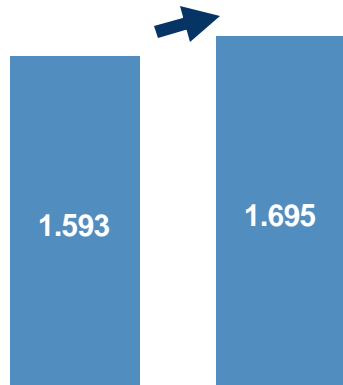
Margen de Ebitda del 30,5%

S1 '03 vs S1 '04

(€mn)

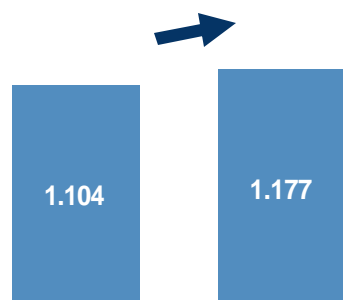
Ventas Económicas

+ 6,4%



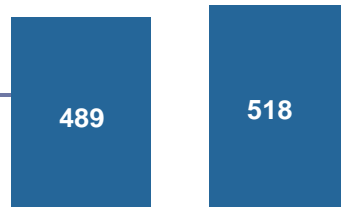
Gastos de Explotación

+ 6,6%



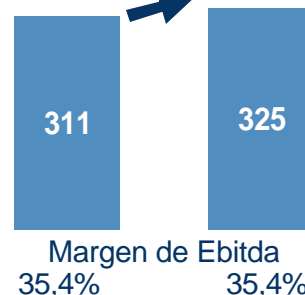
EBITDA

+ 5,8%

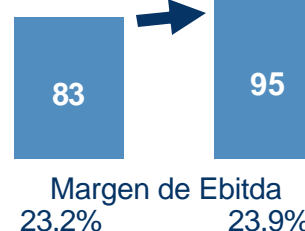


Desglose del EBITDA

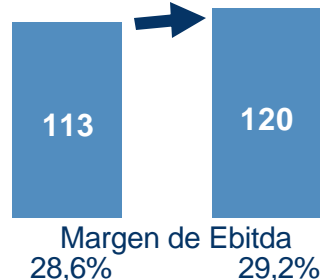
Cigarrillos + 4,4%



Cigarros + 14,8%
+ 26,9% ex impacto dólar



Logística + 6,3%



Otros y ajustes
n/s



Incremento de las ventas del 4,6% de 879 a 920 millones de euros

Margen de Ebitda estable
Incremento de las ventas internacionales
Mejoras de la cuotas de mercado
Crecimiento de volúmenes de rubio vs. caída de volúmenes de negro
Volúmenes en Francia
RTM
Ventas entre unidades de negocio

Aumento de las ventas del 11,2% (+20,0% ex impacto del dólar), de 356 a 396 millones de euros

Incremento del margen de Ebitda de 0,7 puntos
Fuerte aumento de las ventas en EE.UU.
Impacto negativo del dólar
Excelente crecimiento de Habanos
Vuelta al crecimiento en la UE
JR Cigar

Aumento de las ventas del 4,2% de 394 a 411 millones de euros

Incremento del margen de Ebitda de 0,6 puntos
Crecimiento orgánico de la Logística General
RTM
Evolución del mercado francés de cigarrillos

Ventas de -37 a -32 millones de euros

Eliminación de ventas entre unidades de negocio

EBITDA: + 5,8% hasta € 518 millones

(€mn)

	S1'03	S1'04	Var.***
<i>Ventas económicas</i>	1.593,2	1.694,6	+6,4%
EBITDA*	489,3	517,6	+5,8%
<i>EBITA</i>	434,3	448,7	+3,3%
Beneficio de explotación (EBIT)	417,0	426,1	+2,2%
<i>Resultados financieros</i>	(22,6)	(41,3)	-82,3%
<i>Amortización del fondo de comercio</i>	(46,3)	(80,8)	-74,7%
<i>Empresas asociadas por puesta en equivalencia</i>	0,3	13,3	n.s.
<i>Resultados extraordinarios</i>	(4,5)	(5,1)	-14,6%
Beneficios antes de impuestos	343,9	312,2	-9,2%
<i>Impuesto sobre sociedades</i>	(105,5)	(99,7)	+5,5%
<i>Intereses minoritarios</i>	(18,3)	(22,5)	-22,6%
Beneficio neto del Grupo	220,1	190,0	-13,7%
BPA (en céntimos de euro)	75	66	-11,7%
<i>Promedio de acciones (millones)**</i>	292,4	285,9	2,2% reducción
Beneficio neto antes del fondo de comercio****	266,4	270,8	+1,7%
BPA antes del fondo de comercio (en céntimos de euro)	91	95	+4,0%

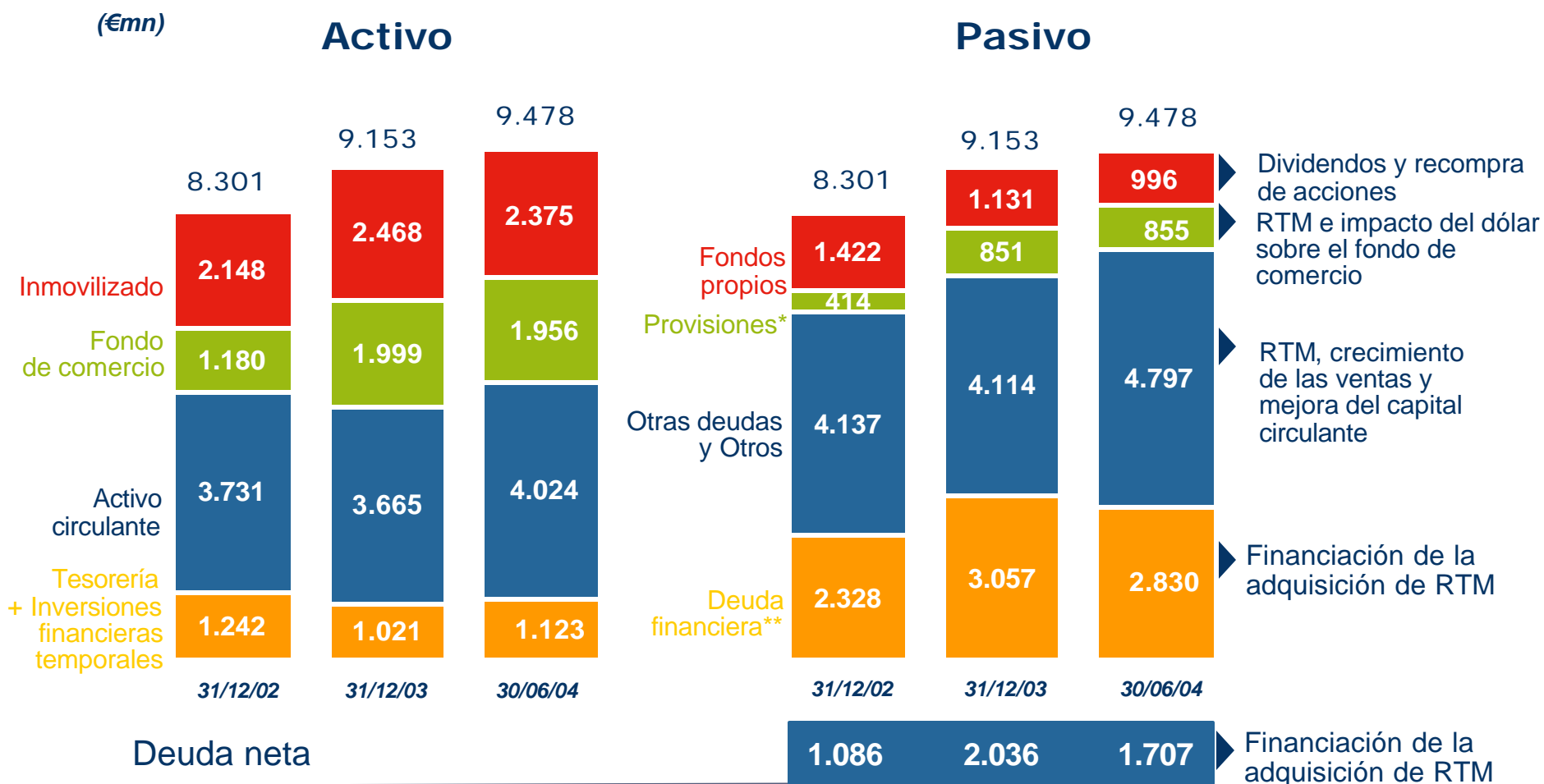
* Ebitda: Ebit + amortización de activos materiales e inmateriales

** Promedio de acciones = promedio de (total de acciones – acciones propias)

*** El signo + indica una evolución positiva y el signo - una evolución negativa

**** Beneficio neto antes del fondo de comercio: beneficio neto + amortización del fondo de comercio

La generación de caja reduce la deuda neta



* Incluye provisiones + diferencias negativas de consolidación + socios externos

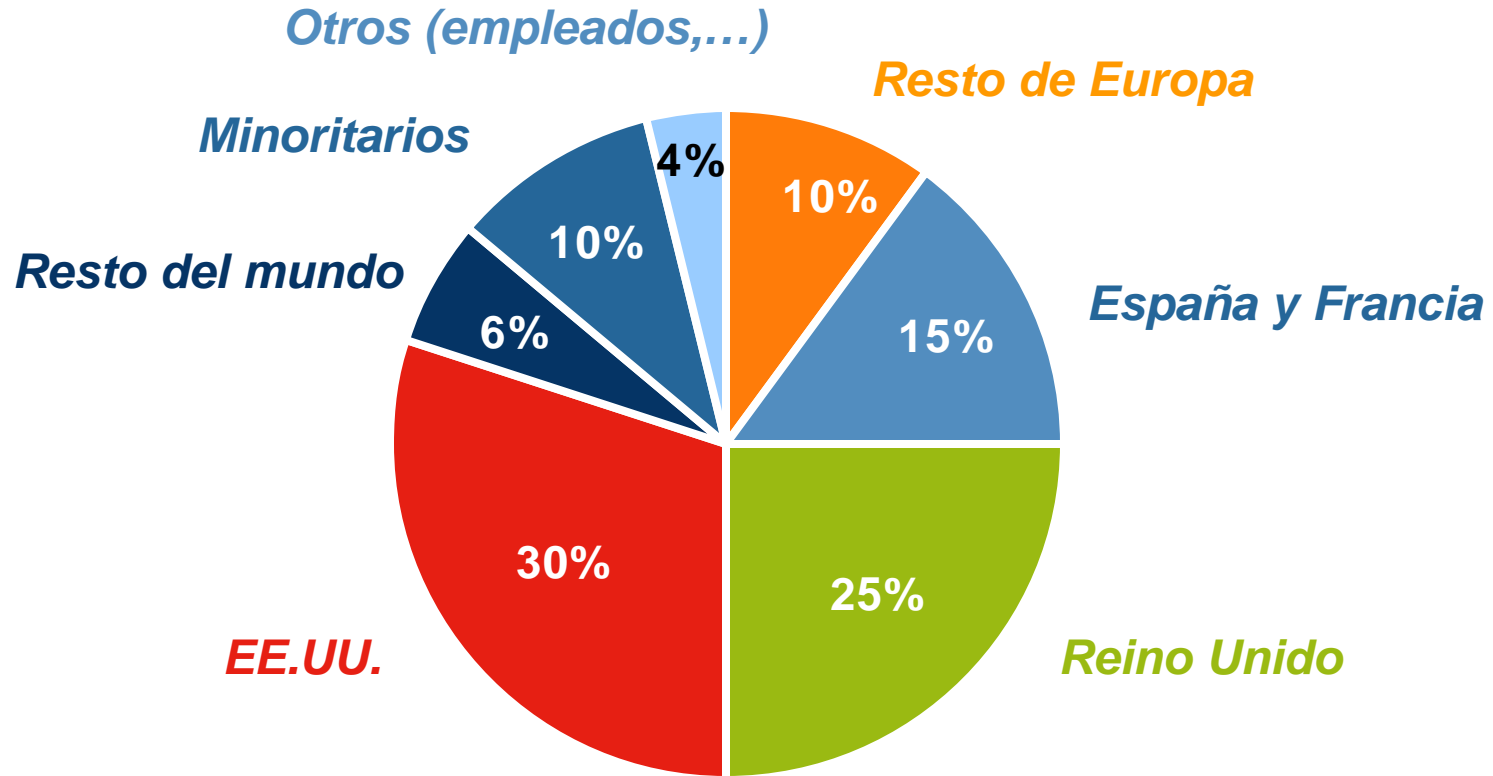
** Incluye deudas a corto y largo plazo

Un flujo de caja alto y recurrente: flujo de caja libre operativo de € 749 millones en S1'04

	(€mn)	S1'03	S1'04
<i>Ebitda</i>		489	518
<i>Diferencias de conversión + Variación fondo de maniobra</i>		162	417
<i>Flujo operativo (Ebitda + Dif. de conversión + Var. fondo de maniobra)</i>		651	935
<i>Pago por impuesto de sociedades</i>		(123)	(118)
<i>Pagos por reestructuración y otros pagos extraordinarios</i>		(21)	(44)
Flujo de caja de las actividades ordinarias		508	773
CAPEX		(57)	(60)
<i>Crédito a los estanqueros</i>		(32)	-
<i>Adquisiciones e inversiones financieras</i>		(15)	(11)
<i>Ingresos por desinversiones</i>		9	10
Flujo de caja de las actividades de inversión		(94)	(61)
<i>Pagos por los intereses financieros</i>		(25)	(41)
<i>Dividendos netos</i>		(194)	(224)
<i>Compra de acciones (de compañías del Grupo)</i>		(146)	(128)
Flujo de caja de las actividades de financiación		(364)	(393)
Cambio neto en caja y equivalentes		50	319
Posición financiera neta inicial		(1.086)	(2.036)
<i>Deuda/caja neta de compañías adquiridas/vendidas</i>		-	14
<i>Cambio neto de caja</i>		50	319
<i>Impacto por fluctuación del tipo de cambio en la deuda bancaria y adquirida</i>		10	(5)
Posición financiera neta final		(1.026)	(1.708)
Flujo de caja libre operativo*		439	749

* Flujo de caja libre operativo = flujo operativo – pago por impuesto de sociedades – CAPEX – crédito a los estanqueros

Un accionariado internacional



Aproximadamente 100 inversores representan el 85% del accionariado institucional

Aproximadamente 200.000 accionistas minoritarios



CONCLUSIÓN

Creación de valor para nuestros accionistas

- Potencial de crecimiento, en ventas y resultados.
- Transparencia e información relevante facilitada al mercado.
- Política de dividendos: incrementar regularmente el dividendo por encima del 10% como referencia. En 2004 se han pagado 80 céntimos de euro por acción, que supone un incremento del 14,3% (un *payout* del 52%).
- Recompra y amortización de acciones de compañías del Grupo. El pasado mes de junio, la Junta General de Accionistas amortizó un 2,5% y autorizó una nueva recompra de otro 5%, de acuerdo con nuestra política.
- Aumento del apalancamiento financiero tras las adquisiciones recientes.
- Adquisiciones en Marruecos, Italia y Rusia basadas en su correspondencia estratégica y creación de valor.



Anexos



Anexos

- Calendario Corporativo - Contactos
- Reorganización
- Gobierno corporativo
- Ventas de cigarrillos de Altadis por segmentos y mercados
- Mercados totales de cigarrillos español, francés, alemán y marroquí
- Ventas de cigarrillos negros y picaduras
- Ventas de cigarros de Altadis por mercados
- Normas internacionales de contabilidad (IFRS)
- Evolución de los fondos propios
- Exposición limitada al tipo de cambio del dólar
- Escasas contingencias no recogidas en el balance
- El riesgo de litigios es limitado
- Datos trimestrales

Calendario corporativo - Contactos

CALENDARIO

9 de noviembre de 2004 (provisional)	Resultados 9 primeros meses 2004
16 de febrero de 2005 (provisional)	Resultados anuales 2004
1er trimestre 2005	Pago del dividendo a cuenta
10 de mayo de 2005 (provisional)	Resultados 1er trimestre 2005
Mayo 2005	Informe Anual
Junio 2005	Junta General de Accionistas
2º trimestre 2005	Pago del dividendo complementario
31 de agosto de 2005 (provisional)	Resultados 1er semestre 2005

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 92 91

E-mail: paozalla@altadis.com

Situación actual y después de la reorganización



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

Gobierno corporativo

- Desde la creación de Altadis y actualizado el 7 de mayo de 2003, para recoger las últimas recomendaciones
 - Comisión de Auditoría y Control
 - Comisión de Nombramientos y Retribuciones
 - Código ético de conducta interno
- Auditores:
 - Altadis, Altadis USA, Logista y RTM: Deloitte & Touche
 - Seita: Deloitte & Touche y BFA (Ernst and Young)
- Se auditan las cuentas anuales y se revisan las semestrales
- Calificación financiera por Standard & Poor's: A- (*perspectiva negativa*) en revisión y Moody's: Baa1 (*perspectiva estable*)
- IFRS (International Financial Reporting Standards): proyecto de adaptación a las nuevas normas contables efectivo a partir del 31 de diciembre de 2004
- El informe sobre Gobierno Corporativo, emitido en mayo, ha sido incluido en el Informe Anual de 2003

Ventas de cigarrillos de Altadis por segmentos y mercados

30/06/03 30/06/04 Var. %

VENTAS POR SEGMENTOS (bn unidades)

	30/06/03	30/06/04	Var. %
Rubio	32,9	37,0	+12,5%
Negro	13,2	12,0	-8,9%
Picaduras	1,7	1,9	+9,5%
Total	47,8	50,9	+6,5%

MARCAS PRINCIPALES (bn unidades)

	30/06/03	30/06/04	Var. %
Fortuna	10,4	10,5	+0,6%
Gauloises Blondes	9,5	10,3	+9,2%
Rubio	19,9	20,8	+4,7%
Ducados	7,1	5,1	-27,8%
Gauloises Brunos	3,5	2,5	-29,5%
Negro	10,6	7,6	-28,3%

30/06/03 30/06/04 Var. %

VENTAS POR MERCADOS (bn unidades)

	30/06/03	30/06/04	Var. %
España	19,8	17,9	-9,5%
Francia	11,6	8,9	-23,1%
Alemania	3,8	3,4	-10,0%
Marruecos	-	6,1	n.s.
Polonia	4,2	3,4	-18,5%
Otros países europeos	4,2	4,1	-2,8%
Otros países	4,2	7,1	+68,3%
Total	47,8	50,9	+6,5%

VENTAS POR MERCADOS (€ mn)

	30/06/03	30/06/04	Var. %
España	332	319	-4,0%
Francia	276	216	-21,7%
Alemania	79	78	-1,3%
Marruecos	-	69	n.s.
Polonia	28	23	-18,0%
Otros países europeos	76	77	+1,6%
Otros países	55	91	+64,5%
Otras ventas	33	47	+41,3%
Total	879	920	+4,6%

Nota: ventas facturadas al distribuidor

Mercados totales de cigarrillos español, francés, alemán y marroquí: evoluciones diferentes

(Volumen en bn unidades, valor en €mn)

30/06/03 30/06/04 Var. %

MERCADO TOTAL ESPAÑOL

Volumen	Rubio	36,5	37,7	+3,1%
	Negro	8,3	7,2	-12,4%
	Total	44.8	44.9	+0.2%
Valor	Rubio	737	777	+5,4%
	Negro	119	119	-0,5%
	Total	856	896	+4.5%

MERCADO TOTAL MARROQUÍ

Volumen	Rubio	4,0	4,4	+9,7%
	Negro	3,2	2,6	-19,6%
	Picaduras	0,1	0,1	+9,2%
	Total	7,3	7,1	-3,0%
Valor	Rubio	94	107	+13,7%
	Negro	22	21	-4,7%
	Picaduras	1	1	+17,6%
	Total	117	129	+10,2%

30/06/03 30/06/04 Var. %

MERCADO TOTAL FRANCÉS

Volumen	Rubio	31,7	24,0	-24,1%
	Negro	4,6	3,2	-30,3%
	Picaduras	3,3	4,0	+17,9%
Total	39,6	31,2	-21,3%	
Valor	Rubio	881	643	-27,1%
	Negro	117	79	-32,6%
	Picaduras	70	82	+17,4%
	Total	1.068	804	-24,8%

MERCADO TOTAL ALEMÁN

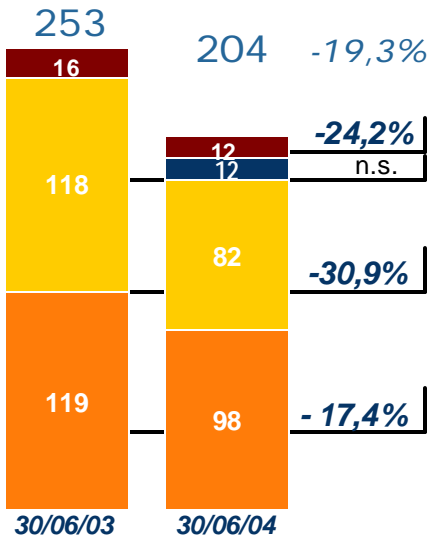
Volumen total	66,8	57,8	-13,5%
----------------------	-------------	-------------	---------------

Notas: Las cuotas de mercado pueden diferir de las ventas facturadas al distribuidor
Los datos en valor no incluyen la tarifa de distribución.
Las ventas de picaduras en España y de negro en Alemania no son significativas

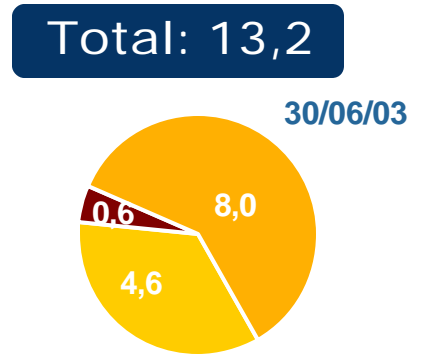
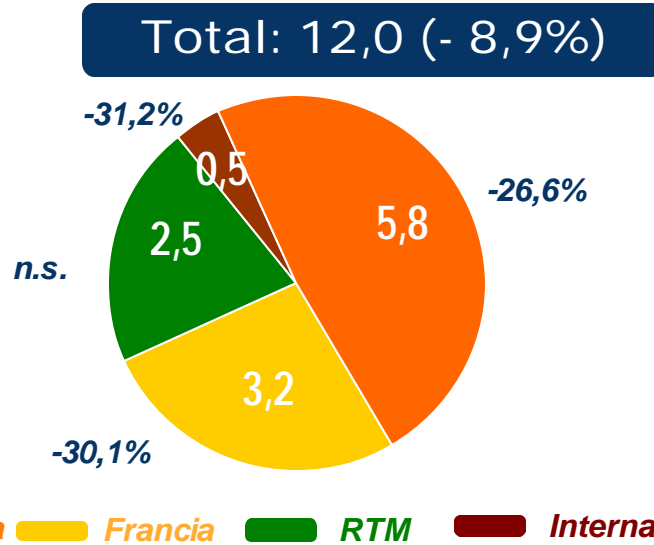
Ventas de cigarrillos negros y picaduras

Cigarrillos negros

Valor (€mn) y Variación



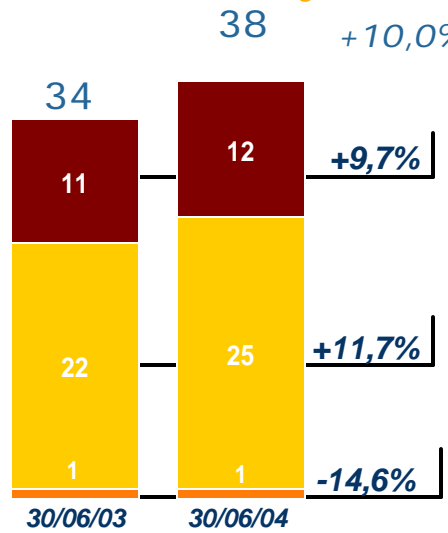
Volumen (bn unidades) y Variación



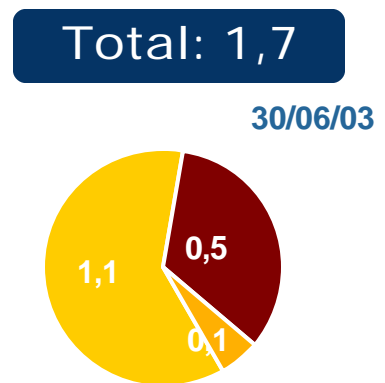
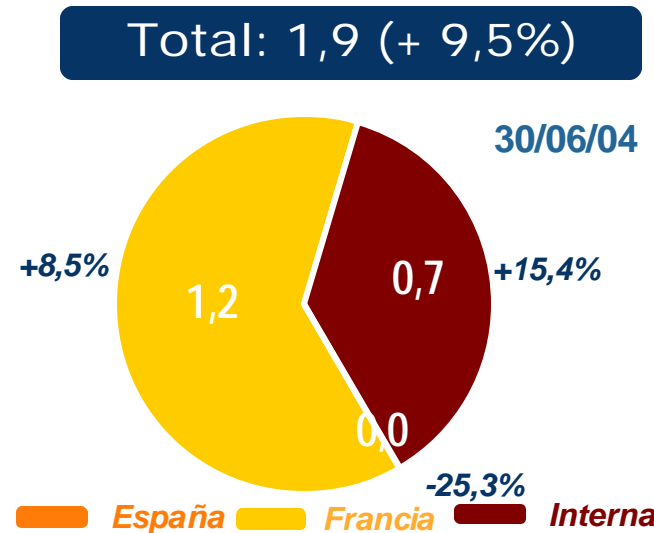
■ España
 ■ Francia
 ■ RTM
 ■ Internacional

Picaduras

Valor (€mn) y Variación



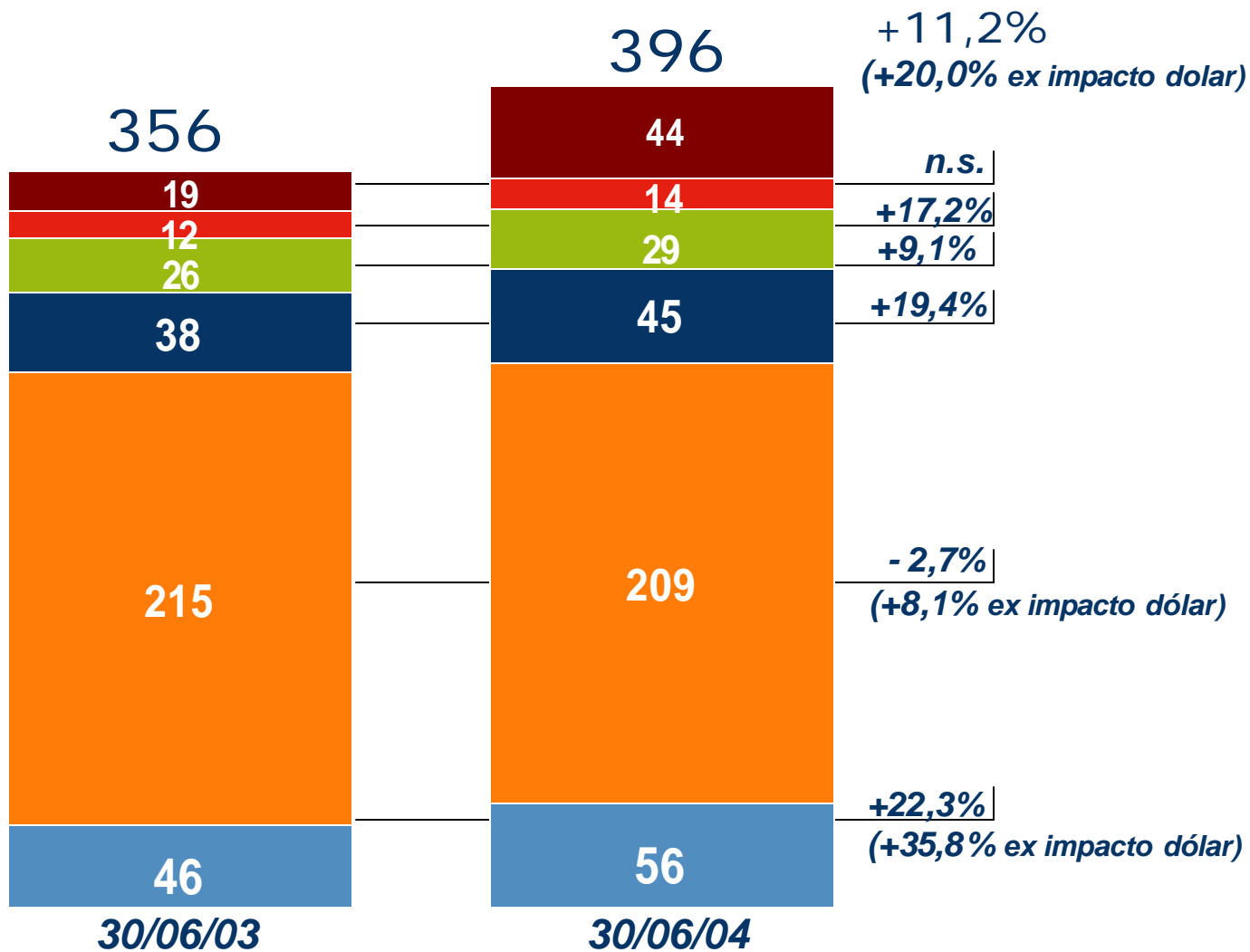
Volumen (bn unidades) y Variación



■ España
 ■ Francia
 ■ Internacional

Ventas de cigarrillos de Altadis por mercados: fuerte crecimiento del 20,0% excluyendo el impacto USD

Valor (€mn) y Crecimiento



Normas internacionales de contabilidad (IFRS)

Obligatorias para Grupos cotizados desde el 1 de enero de 2005
El conjunto de normas no está aún establecido en su totalidad

Cuenta de resultados

Nuevo formato: Cuenta de resultados por destinos en el Informe Anual de 2004, por naturaleza en los anexos

Principales efectos:

- | | | |
|--------------------------------------|---|--------------------------|
| ① Amortización del fondo de comercio | ➔ | Prueba de envilecimiento |
| ② Resultados extraordinarios | | Resultados ordinarios |

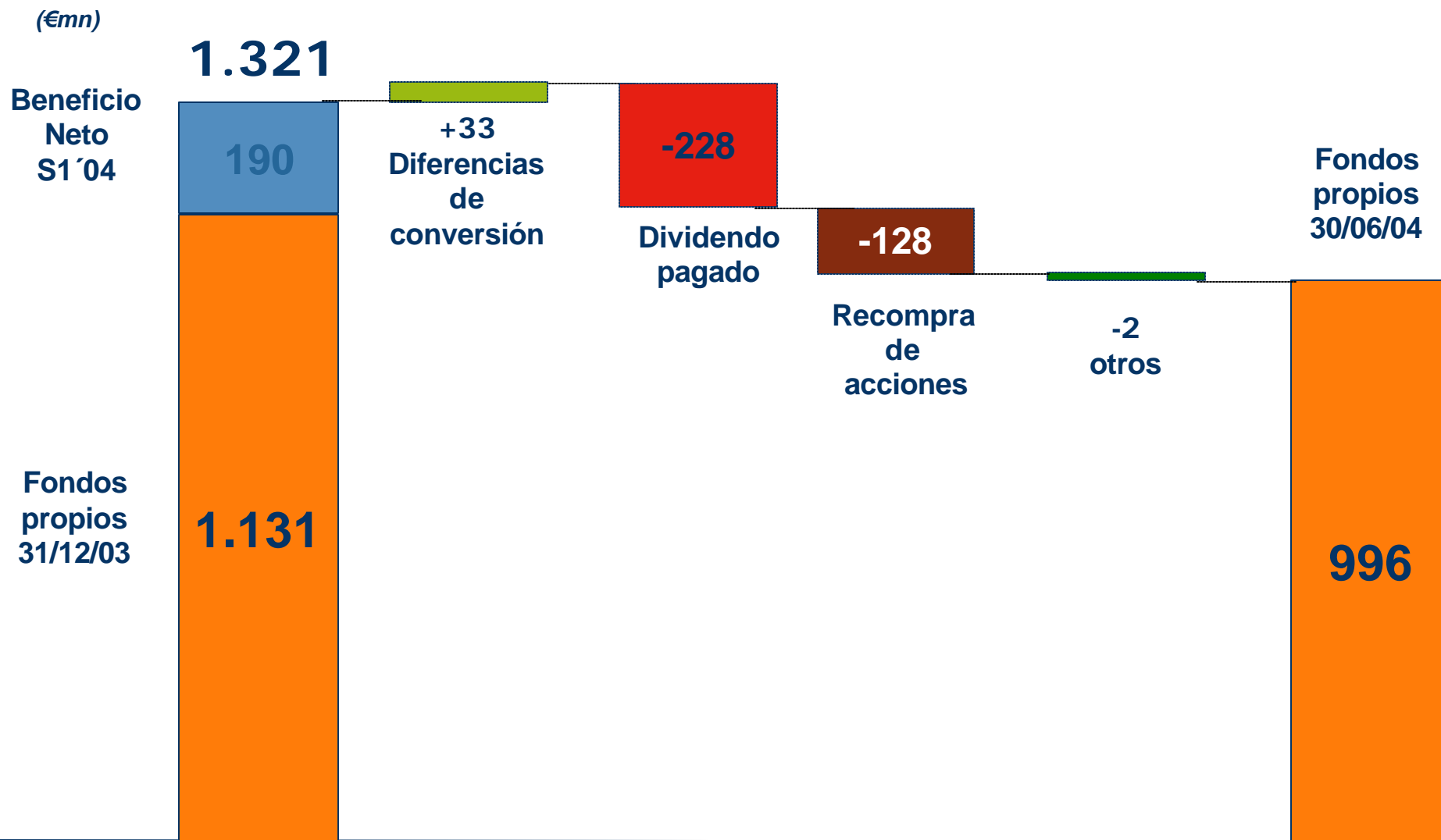
Balance de situación

Principales efectos :

- ① Los créditos a estancieros en Francia serán reclasificados desde activos financieros a inventarios
- ② Amortización de activos
- ③ Se producirán algunas modificaciones en la clasificación de activos financieros, tesorería y equivalentes de tesorería

- ✓ OPORTUNIDAD UNICA PARA MEJORAR LA COMPARABILIDAD Y RESALTAR LOS RESULTADOS DE ALTADIS
 - ✓ DESARROLLO SEGÚN LO PREVISTO, ESTARÁ LISTO A TIEMPO
- ✓ IMPACTO MUY REDUCIDO EN LOS PRINCIPALES RATIOS DE RENTABILIDAD

Fondos propios de € 996 mn por el pago del dividendo, la recompra de acciones y las diferencias de conversión



Exposición anual limitada al tipo de cambio del dólar

La mayor parte de las actividades de Altadis tienen la fabricación y la venta dentro de la misma zona monetaria

Actividad en la zona del euro

Exposición neta: USD - 60 mn

(compras netas, plazo de diferimiento > 12 meses)

Actividad en la zona del dólar

Exposición neta: USD + 228 mn

(contribución al Ebitda del Grupo)

El impacto del dólar en la cuenta de resultados, aunque reducido, ha aumentado por el desarrollo de las ventas en USD

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

Escasas contingencias no recogidas en el balance

- *Equity swap* para el plan de opciones sobre acciones por € 173 millones
- Tipos de interés (*swaps*):
 - 1,97% para € 450 millones (2004)
 - Interés variable para € 500 millones (2003-2013)
 - Swaps a corto plazo (inferior a 3 meses) para cubrir la emisión de papel comercial
- Tipos de interés (*caps*):
 - 4,00% para € 250 millones (2003-2008)
 - 3,76% para € 200 millones (2003-2008)
- Tipos de cambio (*hedges*):
 - Futuro de venta de USD 265 millones a \$1,16/€ (2004)
 - Futuro de compra de USD 18 millones a \$1,17/€ (2004)
- Marruecos: opción de compra/venta para el 20% restante de *Régie des Tabacs* por aproximadamente € 323 mn en 2007/2008
- Otros:
 - Aval (*comfort letter*) por un crédito bancario concedido a Habanos por importe de € 130 millones, del cual el 50% ya está incluido en el balance de situación de Altadis
 - JR CIGAR Inc.: para la participación restante, las partes han llegado a un acuerdo de opción de compra para el comprador y de venta para el vendedor, que podrán ser ejercidas una vez transcurridos cinco años. 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
 - Contrato de arrendamiento a largo plazo de oficinas centrales de París
 - La mayoría de los planes de pensiones son de aportaciones definidas

El riesgo de litigios es limitado

Situación de Altadis:

- Casos en curso: 8 demandas individuales + Junta de Andalucía + CPAM Saint Nazaire (Francia)
- 18 sentencias favorables, ninguna decisión desfavorable
- En la demanda de la Junta de Andalucía, el Tribunal de Primera Instancia ha dictaminado la necesidad de incluir al Estado en el proceso, por lo que éste deberá volver al Tribunal Contencioso-Administrativo. La Junta de Andalucía ha recurrido esta decisión
- Las sentencias favorables son a menudo tajantes

Factores clave y, concretamente, la ausencia de:

- *Class actions*
- *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

Datos trimestrales

VENTAS ECONÓMICAS

(€mn)

	T1	T2	T3	T4	2003	T1	T2
Cigarrillos	406,5	472,9	415,2	426,1	1.720,7	468,4	451,3
Cigarros	163,2	193,1	193,8	212,2	762,3	183,5	212,7
Logística	192,7	201,5	199,7	201,3	795,2	190,0	220,7
Otros y ajustes*	-11,1	-25,6	95,5	48,4	107,2	-41,6	9,6
Total	751,3	841,9	904,2	888,0	3.385,4	800,3	894,3

EBITDA

(€mn)

	T1	T2	T3	T4	2003	T1	T2
Cigarrillos	142,4	169,2	149,4	146,8	607,8	173,0	152,2
Cigarros	36,6	46,0	52,0	42,6	177,2	37,5	57,3
Logística	54,2	58,7	62,0	57,3	232,2	45,1	74,9
Otros y ajustes*	-9,5	-8,3	54,0	24,6	60,8	-22,7	0,3
Total	223,7	265,6	317,4	271,3	1.078,0	232,9	284,7

* RTM está incluida en "Otros y ajustes" en T3'03 y T4'03