



NOTA DE PRENSA

TUBACEX LANZA EL PLAN ESTRATÉGICO 2010,

***Tubacex prevé aumentar sus ventas en un 65% y su margen de explotación en un 125% sobre los niveles alcanzados en 2003.**

***Tubacex incrementará su capacidad productiva y reducirá sus costes medios por tonelada sin inversiones significativas.**

***Tubacex apuesta por la excelencia comercial en su estrategia de servicio al cliente .**

***Tubacex espera doblar en 2004 los resultados alcanzados en 2003**

(Madrid 5 de octubre de 2004). La optimización de las actuales capacidades productivas de las factorías del grupo y la apuesta por la excelencia comercial en el servicio al cliente son los pilares sobre los que se asienta el Plan Estratégico TUBACEX 2010 presentado hoy por la compañía en la Bolsa de Madrid. Tubacex prevé un crecimiento de sus ventas en un 65%, del margen bruto de explotación (EBITDA) de un 125%, así como un aumento de 3 puntos porcentuales en su cuota en el mercado mundial de tubo de acero inoxidable sin soldadura.

En su presentación el presidente de la compañía, Alvaro Videgain, ha señalado que la alternativa estratégica apuesta por el crecimiento orgánico rentable, minimiza los requisitos de inversión en el Grupo y maximiza la creación de valor esperada para los accionistas.

Tras el proceso de internacionalización de la compañía (1999-2003) y de la implantación con éxito del plan de competitividad en las filiales Acería de Alava, Tubacex Tubos Inoxidables (TTI) y Schoeller Bleckmann Edelstahlrohr (SBER), TUBACEX afronta su nuevo Plan Estratégico desde un punto de partida de enorme solidez que se refleja en su posición financiera y patrimonial (fondos propios sobre pasivo del 51%), en el importante crecimiento de las ventas (60% entre 1999 y 2003), en una rentabilidad consistente (EBITDA sobre ventas medio entre 1998 y 2003 del 13,25%) y una cuota de mercado mundial que se ha consolidado en el 22% en su gama de productos.

Mas información: FGP Comunicación

Fernando Gómez Pujana: 94 412 80 71 – 609 81 31 73 – fgpujana@telefonica.net



NOTA DE PRENSA

El escenario de mercado de demanda de tubos sin soldadura en acero inoxidable presenta tasas esperadas de crecimiento medio anual del 3,1% y altos niveles de inversión en los sectores del petróleo, químico, petroquímico y energético –principales sectores de demanda de tubos-, sobre todo en Asia y Estados Unidos.

Desde el punto de vista industrial, Tubacex prevé obtener una nueva escala de productividad y rentabilidad mediante el aprovechamiento de las sinergias entre plantas que mejorarán sustancialmente la posición competitiva del Grupo sin acometer inversiones significativas.

Las plantas se especializarán en la fabricación de aquellos productos para los que están mejor capacitadas y se continuarán implantando las medidas previstas en el plan de competitividad, lo que influirá decisivamente en la reducción de los costes medios por tonelada esperados en el periodo.

Asimismo, se contempla la fabricación de nuevos productos, aceros y aplicaciones con mayor valor añadido y expectativas de crecimiento de demanda más altas.

El plan estratégico apuesta por el crecimiento en regiones y productos con mayor potencial y la excelencia comercial en el servicio a cliente, fortaleciendo su presencia y posición comercial en Asia y USA, zonas en las que se esperan mayores crecimientos de la demanda, aumentando la penetración entre los usuarios finales de sus productos y consolidando sus tradicionales niveles de rentabilidad en el mercado de distribución europeo.

En el transcurso de la presentación en la Bolsa de Madrid, el presidente de TUBACEX, Alvaro Videgain, explicó las previsiones del actual ejercicio de 2004, que se prevé cerrar con un beneficio neto que doblará el alcanzado en el ejercicio precedente.