

5 de octubre 2006

## El Grupo Altadis apuesta por el crecimiento de sus tres unidades de negocio en los próximos años

En el transcurso de una reunión con sus principales inversores y analistas, el Grupo Altadis ha reafirmado su apuesta por el crecimiento de sus tres unidades de negocio (Cigarrillos, Cigarros y Logística) en los próximos años, de acuerdo a su actual modelo.

En opinión de Antonio Vázquez, Presidente de la Comisión Ejecutiva y Consejero Delegado del Grupo, “desde el punto de vista financiero, la estructura organizativa basada en tres unidades de negocio permite diversificar y reducir riesgos (geográficos o de negocio), optimizar los recursos (generación de caja y costes de financiación), obtener sinergias en costes y economías de escala, además de una mejor gestión de la fiscalidad. Asimismo, desde el punto de vista estratégico facilita extensiones geográficas y de productos, y desde el punto de vista de Recursos Humanos permite disponer de una base de talento mucho más amplia”.

Antonio Vázquez considera que “estamos completamente convencidos de poder mantener los excelentes resultados obtenidos por la Compañía y un ritmo favorable de desarrollo través de un sano crecimiento de las operaciones, del aumento de las ventas y de la permanente optimización de las estructuras corporativa y de costes. Todo ello permitirá proseguir con nuestra atractiva política de remuneración al accionista”.

En esta reunión, Altadis ha presentado los aspectos más relevantes de la estrategia del Grupo para los próximos años, tras llevar a cabo una profunda reflexión estratégica que ha sido motivada por los significativos cambios que se vienen produciendo en el sector del tabaco, especialmente los relacionados con el entorno legislativo y fiscal. El ejemplo más visible son los recientes acontecimientos que han tenido lugar en España, con tres subidas de impuestos en menos de seis meses, una guerra de precios y la introducción de una ley que restringe el consumo, la venta y la promoción del tabaco.

La reflexión estratégica expuesta por el Grupo a sus principales inversores y analistas ha tenido en consideración todos los elementos fundamentales que influyen en la evolución del sector (entorno competitivo, posibles amenazas externas, comportamiento del consumidor, etc.); ha explorado todas las posibilidades para maximizar la creación de valor en el corto, medio y largo

plazo; y ha tenido siempre presente el objetivo de máximo retorno al accionista, piedra angular de la gestión del Grupo Altadis.

Fruto de esta reflexión, Altadis se ha definido como **una compañía de tabaco integrada, centrada en el crecimiento rentable y sostenible, y en la continua creación de valor para sus accionistas**. Con este objetivo, el Grupo Altadis considera que la mejor opción de futuro se basa en potenciar la estructura actual de tres unidades de negocio (Cigarrillos, Cigarros y Logística), estrechamente relacionadas. Esta decisión permitirá desarrollar el actual portafolio de marcas, uno de los principales activos del Grupo, y obtener ulteriores sinergias.

## CIGARRILLOS

En la Unidad de Negocio de **Cigarrillos** destaca la progresiva internacionalización de los últimos años, que ha llevado a Altadis a pasar de tener una presencia importante en sólo dos países (Francia y España) a tener un peso muy significativo también en Marruecos, Alemania, Rusia y Oriente Medio, y una amplia distribución internacional en 80 países.

Las claves del futuro desarrollo y crecimiento de esta Unidad de Negocio radican, principalmente, en tres factores: en el aumento de las ventas en volumen que se pretende alcanzar en los mercados emergentes, especialmente en Marruecos; en el incremento de los precios, principalmente en mercados maduros como Francia y España, país este último donde los precios están por debajo de la media europea y la fiscalidad es la tercera más alta; y en la reducción de costes, optimizando permanentemente nuestras estructuras.

La estrategia de crecimiento en esta Unidad de Negocio se complementará con alianzas con otras compañías tabaqueras en aquellos mercados donde su presencia sea menor, con el fin de buscar la complementariedad de los portafolios de marcas y aprovechar la gran notoriedad y atractivo de las marcas internacionales de Altadis. En este sentido, se ha materializado un acuerdo con Philip Morris International para el desarrollo de las marcas Gauloises y Gitanes en mercados de Asia, una de las zonas con menor presencia de Altadis.

Un pilar de crecimiento añadido de la Unidad de Negocio de Cigarrillos es el desarrollo del portafolio de marcas en los segmentos con mejor combinación de margen y potencial de crecimiento: así, está previsto efectuar el lanzamiento de Montecristo, una marca de gran prestigio, para competir en el segmento de precios *super premium* de cigarrillos rubios.

## CIGARROS

La Unidad de Negocio de **Cigarros** de Altadis ostenta una posición de indiscutible liderazgo global, con una cuota del mercado mundial del 25%. En un sector cuyo consumo está muy concentrado en Estados Unidos y Europa Occidental, las principales fortalezas de Altadis residen en su extraordinario portafolio de marcas, en su sólida red de distribución y en la gran capacidad de innovación de producto.

El crecimiento de resultados de esta Unidad de Negocio durante los próximos años seguirá basándose en tres pilares fundamentales:

- Mejora de márgenes y liderazgo en la iniciativa comercial en los países donde Altadis ya es líder.
- Crecimiento orgánico y vía adquisiciones en Europa Occidental.
- Potenciación y desarrollo de las marcas Premium en los mercados donde el consumo de cigarros todavía es bajo.

## LOGÍSTICA

La Unidad de Negocio de **Logística** del Grupo Altadis lidera la distribución de tabaco en el sur de Europa y norte de África, con más de 140.000 clientes en España, Francia, Italia, Marruecos y Portugal. Tiene, igualmente, una fuerte presencia en otros productos que suministra a canales como quioscos, gasolineras y otros pequeños detallistas, lo que le permite incrementar hasta 300.000 el número de puntos de venta. La principal fortaleza de esta Unidad reside en el alto nivel de eficacia de su modelo de negocio, basado en la total integración con los fabricantes de tabaco y el resto de clientes.

El futuro crecimiento de la Unidad de Negocio de Logística se fundamenta, principalmente, en el crecimiento orgánico a través del incremento de la productividad y del desarrollo de la distribución de productos no tabaqueros en los países donde Altadis ya tiene una posición relevante, así como en la expansión geográfica en aquellos países donde la distribución de productos del tabaco pueda ser optimizada.

## CONCLUSIÓN

Mediante la exposición de esta reflexión estratégica a sus principales inversores y analistas, el Grupo Altadis quiere sentar las bases para mantener en el futuro el gran éxito de resultados que ha obtenido en el pasado. Entre 2001 y 2005 el Grupo ha experimentado un crecimiento medio del 8,6% en el Ebitda y del 14% en el beneficio por acción. Gracias a este destacado crecimiento, la acción de Altadis ha incrementado su valor un 170% desde principio del año 2000, figurando como uno de los títulos que mayor revalorización ha experimentado en el Ibex 35 en ese periodo. Desde el año 2004 Altadis ha devuelto a sus accionistas un total de 1.800 millones de euros.

Finalmente, en términos de perspectivas financieras, el Grupo espera obtener en los próximos tres años un crecimiento anual medio de los ingresos del 2 al 4% en la Unidad de Negocio de Cigarrillos, del 4 al 6 % en la de Cigarros y del 3 al 5% en Logística, con una mejora del margen de explotación de más de un punto porcentual en Cigarrillos, un punto porcentual en Cigarros, y mantener la excelente rentabilidad en Logística.

Gracias a estos resultados, y si no se realizan adquisiciones significativas, Altadis estima proseguir su política de crecimiento anual del dividendo superior al 10% y su programa de recompra de acciones en unos niveles de entre el 3 y el 4% del capital en 2007, volviendo al 5% del capital durante los dos años siguientes, siempre que las restricciones de balance lo permitan.