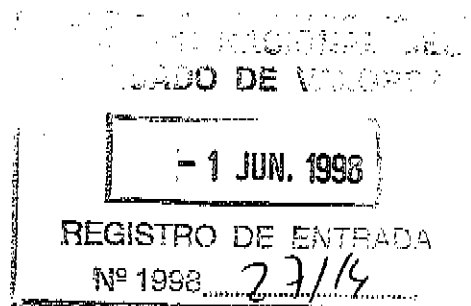


CORTEFIEL

CORTEFIEL, S.A.
Avda. del Llano Castellano, 51
Tel. 387 34 00
Fax 387 36 04
28034 MADRID



Área de Mercados de la División de Supervisión
COMISION NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES
Pº de la Castellana nº 15
28046-MADRID

Madrid, 1 de junio de 1998

De conformidad con lo establecido en el artículo 82 de la Ley del Mercado de Valores, le comunico que TABACALERA, S.A. y CORTEFIEL, S.A., Sociedades cotizadas en Bolsa, han firmado en el día de hoy un acuerdo de intenciones para el desarrollo conjunto de un ambicioso proyecto de comercio electrónico.

Dicho negocio será llevado a cabo por una sociedad conjunta, en la que participarán en un 75% TABACALERA, S.A. y en un 25% CORTEFIEL, S.A., y su objetivo será el acercar el lugar de compra al consumidor, mediante la instalación de terminales informáticos, en multitud de localizaciones repartidas por toda la geografía nacional, desde los que el comprador podrá acceder a un amplio catálogo de productos para su adquisición.

Dichos productos, que se abonarán a través de un medio electrónico de pago, le serán remitidos directamente al domicilio que señale, en un corto plazo y a un coste mínimo.

Se acompaña como Anexo, y a efectos de una mayor información, un original de la presentación del proyecto que se va a difundir entre los agentes del mercado.



TABACALERA



CORTEFIEL

TABACALERA Y CORTEFIEL CONSTITUYEN UNA SOCIEDAD PARA DESARROLLAR EL COMERCIO ELECTRÓNICO

**La inversión inicial prevista, 4.150 millones de pesetas,
permitirá instalar una red de 1.000 puntos de venta**

Tabacalera y Cortefiel han acordado constituir una sociedad cuya finalidad consistirá en desarrollar el comercio electrónico de productos bajo la denominación comercial de "VíaPlus". Dicha sociedad, de la que Tabacalera posee el 75% del capital y Cortefiel el restante 25%, contempla una inversión inicial de 4.150 millones de pesetas, lo que permitirá disponer, en principio, de una red de 1.000 puntos de venta. Está previsto amortizar las inversiones en el plazo de tres años.

Con la puesta en marcha de esta sociedad, Tabacalera y Cortefiel pretenden obtener el liderazgo del comercio electrónico en España mediante un sistema de venta electrónica al alcance de todos los ciudadanos. España es, precisamente, el país de Europa con mayor potencialidad de crecimiento en este sector. En este contexto, es conveniente resaltar que el liderazgo en los sistemas, la tecnología, los procedimientos, etc., permite ganar masa crítica por delante de los eventuales competidores, lo que supone una importante barrera de entrada.

A través de dicho sistema se ofrecerán productos y servicios orientados al cliente, al precio más competitivo del mercado, amplia cobertura geográfica de puntos de venta identificados y un servicio de entrega a domicilio que será realizado por la red de Distribución de Tabacalera. La implantación, agilidad, eficacia y capilaridad de esta red hace posible la actividad de reparto domiciliario, donde se prevé que los nuevos sistemas de venta a distancia (Tv, Internet, etc.), para los que "VíaPlus" también está preparado, generen en los próximos años un importante mercado de servicios logísticos. Ello proporcionará un valor añadido al funcionamiento actual de la red de Distribución de Tabacalera y contribuirá a facilitar el objetivo estratégico de la Compañía de convertirse en el primer operador logístico español.

Por su parte, Cortefiel cuenta con una alta experiencia tanto en el área de los canales de distribución como en las innovaciones de marketing y actividades comerciales, gestionando una tarjeta con 1,5 millones de usuarios, introducida plenamente en el mercado, que le permite conocer los gustos y preferencias del consumidor. Así,



TABACALERA



CORTEFIEL

Cortefiel continúa su línea estratégica de diversificación y contribuye a la evolución de los sistemas comerciales anteponiéndose al futuro.

El sistema de venta electrónica "VíaPlus" consiste en un totem, similar a un terminal de autoservicio o cajero automático, del que se instalarán inicialmente, antes de que finalice el próximo mes de octubre, un número total de 1.000 en otros tantos establecimientos repartidos por la geografía nacional (50% en Madrid/centro, Cataluña y Baleares, 20% en Levante, 10% en País Vasco, Navarra, Aragón, Galicia y Asturias, 10% en Andalucía y 10% en Extremadura, Castilla-León y Castilla-La Mancha).

A través del sistema "VíaPlus", dotado de un monitor táctil de muy sencilla utilización, el consumidor podrá acceder a una cesta de productos de informática, software, videojuegos, libros, discos, sonido e imagen, deportes, club del gourmet, hogar, productos de cuidado personal, artículos de regalo, flores, servicios y productos de telefonía, moda y complementos, viajes, servicios financieros, venta y alquiler de coches, etc. Es decir, los productos de mayor demanda en el mercado minorista y en los sistemas no tradicionales de venta. El objetivo es disponer de un catálogo universal de productos/servicios de un millón de referencias en el período de tres o cuatro años.

Esto constituye una gran revolución para el futuro cliente que acceda a él, ya que se suprimen los costes derivados de alquiler y mantenimiento de locales comerciales, personal cualificado, etc., abaratándose considerablemente el precio del producto a la vez que ofreciendo un sistema cómodo y eficaz para efectuar sus compras. Por otro lado, los futuros proveedores del sistema contarán, entre otras ventajas, con una mayor presencia en el mercado, más clientes potenciales, más sinergias de oferta conjunta con otros productos, menos cargas estructurales y menos costes de ventas y logísticos.

Además de los productos a la venta, la pantalla del monitor táctil lleva incorporados dos espacios, uno de información social, con carácter local, de consulta gratuita, que facilitará el contacto del ciudadano con la administración y otro, publicitario, destinado a un target concreto, que podrá ser comercializado, generando ingresos adicionales.

Madrid, 1 de junio de 1998