



NOTA DE PRENSA

TUBACEX COMPRA SCHOELLER BLECKMANN.

- **Con ciento cincuenta años de actividad, SBER es una empresa de alta tecnología, saneada y rentable.**
- **SBER facturará este ejercicio 11.000 millones de pesetas y espera alcanzar 850 millones de beneficio.**
- **TUBACEX contará con una cuota del 19% del mercado mundial.**
- **El ratio cash-flow sobre ventas de SCHOELLER BLECKMANN es superior al 14%.**
- **El nuevo Grupo TUBACEX destina el 89% de sus ventas a los mercados de Europa y Norteamérica.**
- **Con la adquisición de SBER se cumplen en un 70% los objetivos del "Plan 2003" que contempla doblar para ese año la cuota de mercado, la facturación y los beneficios actuales.**
- **TUBACEX acometerá la operación con su propia generación de recursos y financiación externa.**
- **El nuevo Grupo facturará 36.500 millones en el año 2000.**
- **TUBACEX compra el 100% de SBER por 58,13 millones de euros (9.600 millones de pesetas)**
- **Se refuerza la competitividad de ACERALAVA, que suministrará acero a SBER a partir del próximo año una vez puestas en marcha las inversiones que actualmente se realizan en la acería.**
- **El Grupo TUBACEX se mantiene como la primera empresa del sector en rentabilidad y eficiencia.**

(Llodio, 27 de Julio de 1999). Con la adquisición de la empresa austríaca SCHOELLER BLECKMANN (SBER), TUBACEX se convierte en el segundo fabricante del mundo de tubos sin soldadura de acero inoxidable, con una cuota del 19% de la demanda mundial de este producto.

La operación anunciada ayer por TUBACEX supone la adquisición del 100% de la empresa austríaca por un importe de 800 millones de chelines austríacos, 9.672 millones de pesetas, que se harán efectivos el 95% durante 1999 y el 5% restante una vez transcurridos tres años. Asimismo está previsto que con parte del importe señalado los actuales propietarios de SBER adquieran acciones de TUBACEX, pasando a formar parte de su accionariado estable e integrándose con un puesto en su Consejo de Administración.

SBER, una empresa con ciento cincuenta años de actividad (fue fundada en 1840 y tiene su sede en Ternitz, una localidad situada cincuenta kilómetros al sur de Viena), tiene previsto facturar en el ejercicio 1999-2000, que finaliza en marzo, por importe de 11.000 millones de pesetas, con unos beneficios de 850 millones de pesetas, a pesar de que, al igual que para TUBACEX, este ejercicio está resultando menos brillante que el anterior debido a la situación del mercado.

Aún así, SCHOELLER BLECKMANN tiene previsto mantener durante el presente ejercicio una rentabilidad de beneficios sobre ventas del 8%, y un cash-flow sobre ventas superior al 14%.

La empresa austríaca es una compañía saneada y rentable, con una larga tradición en la fabricación de tubos de acero inoxidable, en la que ha adquirido un sólido prestigio.

SBER está especializada en la fabricación de tubos de altas aleaciones y superaleaciones de níquel, productos de alto valor añadido, y en unas dimensiones de pequeño diámetro, con lo que el Grupo vasco incrementa tanto su gama de productos como el valor tecnológico de los mismos.

Asimismo, SBER aporta al nuevo Grupo una sólida posición en el mercado europeo del que posee una cuota de mercado del 12% (TUBACEX representa el 19% en ese mismo ámbito), especialmente en los mercados del centro y norte de Europa, en los que TUBACEX tiene menos presencia.

La nueva empresa del Grupo TUBACEX mantendrá su nombre y sus marcas comerciales, de gran prestigio, y "mantendrá una competencia inteligente con TUBACEX", según ha manifestado el Presidente de la compañía, Alvaro Videgain.

Estrategia de crecimiento: doblar el volumen de la empresa

La compra de SBER se enmarca en la estrategia de crecimiento externo diseñada por la compañía en el "Plan TUBACEX 2003", que superada la fase de relanzamiento de la sociedad y una vez alcanzadas unas altas cotas de saneamiento financiero, con

liquidez excedente y alta capacidad de apalancamiento, pretende adquirir una nueva dimensión para la compañía que desarrolle su política encaminada a la creación de valor.

TUBACEX aborda esta estrategia en una doble vertiente:

Por una parte, mediante el crecimiento externo de la compañía, a través de operaciones de "joint-venture" o de adquisición directa de empresas en el exterior (como es el caso de SBER), de manera que le permita incrementar su cuota de mercado usando la capacidad productiva ya instalada en aquellas zonas en las que la empresa no tiene presencia o que ofrecen unja amplia proyección de crecimiento.

Y por otra, mediante el desarrollo interno de la compañía, en una doble vertiente, por una parte a través de inversiones en la mejora de la calidad y competitividad de las empresas del Grupo, y por otra mediante el desarrollo de nuevos tipos de acero de altas aleaciones y superaleaciones de níquel, así como la investigación en la aplicación de sus productos a nuevos campos industriales, como la industria aeroespacial.

El objetivo de la estrategia de negocio y crecimiento del "Plan TUBACEX 2003" es doblar en los próximos años la facturación (50.000 millones de pesetas) y los beneficios (7.000 millones). Con la adquisición de SCHOELLER BLECKMANN se cumplen en un 70% estos objetivos.

17.000 millones de cash-flow en cuatro años

Para abordar la financiación de la operación de compra de SBER, TUBACEX utilizará tanto su propia generación de recursos como financiación externa.

Desde la vuelta de la empresa a la rentabilidad en 1995, TUBACEX ha generado un cash-flow de 17.000 millones de pesetas, tras haber realizado inversiones en la mejora de la competitividad de las instalaciones de sus filiales por importe superior a los 5.600 millones de pesetas, a los que hay que añadir otros 2.000 millones de pesetas previstos para el ejercicio de 1999.

Por otra parte, los fondos propios de la compañía, con un importe superior a los 23.120 millones de pesetas (un 63,28% del Pasivo de la sociedad al cierre del ejercicio de 1998) y su estructura de balance le confieren una alta capacidad de endeudamiento, que le permiten financiar las actuales inversiones en marcha en sus filiales -Acería de Alava S.A., Salem Tube Inc., Tubacex Tylor Accesorios S.A. y Tubos Mecánicos S.A.- y acometer la compra de SBER.

Especialización en los mercados más competitivos

Del total de las ventas de SBER un 79% se destinan a Europa, un 7% a Estados Unidos y Canadá y el 14% restante a otras zonas del mundo.

Con estos datos, el nuevo Grupo TUBACEX destinará el 89% de sus ventas a los mercados de Europa y América del Norte, los más exigentes del mundo.

Aumento de la competitividad de Acerálava y mejora de costes en todo el Grupo

La adquisición de SCHOELLER BLECKMANN permitirá a TUBACEX alcanzar un considerable crecimiento como grupo industrial e incrementar su cuota en el mercado mundial (que pasará del 13 al 19%), sin añadir nueva capacidad instalada que pudiera generar distorsiones en el mercado por el lado de la oferta.

Además permitirá a la compañía, entre otros aspectos, ampliar la gama hacia productos de mayor valor añadido, potenciar la actividad de I+D y ampliar notablemente su presencia en los mercados del centro, norte y este de Europa.

El hecho de que SBER no cuente con una producción integrada -no dispone de acería propia- refuerza la posición competitiva de Acería de Alava, que suministrará buena parte del acero que precisa como materia prima la empresa austríaca, una vez que en el año 2000 estén en marcha las inversiones que actualmente se vienen acometiendo en la acería.

La mayor utilización de la capacidad de ACERALAVA supondrá una reducción de costos, lo que redundará en beneficio de todas las filiales del Grupo dedicadas a la fabricación de tubos, es decir, TTI, Salem Tube y la propia SBER, que obtendrán la materia prima a precios más competitivos.

Asimismo, se verán beneficiadas directamente de esta operación Tubacex Taylor Accesorios (TTA), fabricante de curvas para tubo, y Cotubes, comercializadora de TUBACEX en el mercado nacional, que venderá en España los tubos de SBER, que como ya se ha señalado, son complementarios a los de TTI.

La adquisición de la compañía austríaca permitirá, asimismo, establecer una política conjunta de compras, que, igualmente, redundará en mejores precios para el conjunto del Grupo.

36.500 millones de facturación en el 2000

Tras la compra de SBER, el Grupo TUBACEX prevé alcanzar en el año 2000 unas ventas cercanas a los 36.500 millones de pesetas, con unos beneficios de 3.500 millones de pesetas y un cash-flow superior a los 5.600 millones.

Hay que destacar la obtención de esas cifras en un ejercicio como el actual menos brillante que el de 1998 (en el que TUBACEX estableció récord de resultados), debido a la caída de las ventas y los precios motivada por la situación del mercado. Aún así, el Grupo mantiene el ratio de beneficios sobre ventas en una cifra próxima al 9,5%, una cifra muy superior a la que alcanzan sus competidores, lo que le convierte en el primero de su sector a nivel mundial en rentabilidad y eficacia.

PREVISIONES DE TUBACEX S.A. ACTUAL PARA 1999

VENTAS	23.000
BENEFICIOS	2.620
CASH-FLOW	4.020
BENEFICIOS/VENTAS (%)	11,4
CASH-FLOW/VENTAS (%)	17,5

PREVISIONES DEL GRUPO TUBACEX+SBER AÑO 2000

VENTAS	36.500
BENEFICIOS	3.500
CASH-FLOW	5.650
BENEFICIOS/VENTAS (%)	9,6
CASH-FLOW/VENTAS (%)	15,4

DISTRIBUCION DE LAS VENTAS POR MERCADOS (1)

ZONA	TUBACEX	SBER	TUBACEX+SBER
EUROPA	66	79	69
USA-CANADA	25	7	20
RESTO MUNDO	9	14	11

(1) Cifras referidas al ejercicio 1998.