

Visítalo en:

<http://www.labolsa.com/noticias/20070524141125001/economia-tubacex-preve-un-2007-excepcional-con-incremento-de-facturacion-en-mas-34-y-cartera-de-pedidos-hasta-2008>

Tubacex prevé un 2007 "excepcional" con incremento de facturación en más 34% y cartera de pedidos hasta 2008.

24 de Mayo de 2007, 14:11|

Apuesta por la especialización en España y Austria e implantarse en Asia y Europa del Este para "cubrirse" ante "posibles ataques"

BILBAO, 24 (EUROPA PRESS)

Tubacex, segundo fabricante del mundo de tubos sin soldadura en acero inoxidable, prevé un cierre de ejercicio 2007 "excepcional", con incrementos de facturación superiores al 33,8%, y que se refleja ya en una excelente cartera de pedidos hasta entrado el 2008, indicó hoy el presidente de la compañía, Álvaro Videgain.

Ante la solidez de su situación, el grupo ha decidido apostar por la especialización en España y Austria sin abandonar la idea de implantarse en Asia y Europa del Este para "cubrirse las espaldas" ante "posibles ataques" de países de bajo coste.

Según Videgain, el actual ejercicio será un "año excepcional" en el que se "volverán a batir las cifras de ventas y resultados", con aumentos en la línea del primer trimestre de 2007, --del 33,8% en facturación y del 65,2% en beneficio--, "si no es más". De hecho, el grupo trabaja ya con una cartera de pedidos con plazos para abril o mayo de 2008.

La actividad del grupo se verá favorecida por "la buena situación de la economía mundial y los altos precios del petróleo" que "siguen activando proyectos de inversión en este sector" así como en los relacionados con la energía y petroquímica, "lo que beneficiará la demanda de tubos sin soldadura en acero inoxidable". Sólo la situación del dólar y el elevado precio de las materias primas pueden ser inconvenientes en el desarrollo del ejercicio.

De hecho, las cifras de los tres primeros meses de 2007 confirman esta tendencia, con unas ventas de 172,34 millones de euros y un incremento del 33,8%, mientras el beneficio neto se elevó a 12,35 millones de euros, un 65,2% más que en el primer trimestre de 2006. La compañía prevé acometer al menos inversiones por 16 millones, aunque la cifra podría superarse para potenciar las plantas de Amurrio, Llodio y Austria.

Pese a la óptima situación de Tubacex, la compañía pretende "tener cubiertas las espaldas" ante previsibles "ataques" con "criterios muy agresivos" de países como China o India, por lo que estudia la posibilidad de establecer "refuerzos" en Países del Este y Asia. "Nuestro corazón está en Europa, pero, a la larga, los países de bajo coste te obligan a competir en igualdad de condiciones, por lo que, a la larga, Tubacex o cualquier empresa tendrá que pensar en fabricar en las mismas condiciones que ellos, que es estar allí", argumentó.

Dijo desconocer si "será China, la India, Ceilán o Países del Este", pero aseguró que, por el momento ni existen plazos establecidos ni "la imperiosa necesidad de estar mañana".

NUEVAS OPORTUNIDADES.

Según el director general, Guillermo Ruiz-Longarte, la actual situación de 'cash-flow' de Tubacex, la solidez financiera y las expectativas de generación de resultados obliga a estudiar posibilidades para "entrar en nichos" en los que ahora no tiene presencia. Por esta causa, explicó que, en el plazo de un año, se deben fabricar "productos de mayor valor añadido" y especialización para evitar "perder el tren del

crecimiento de resultados". Los productos se ligarían al ámbito del petróleo y de la energía.

"En el petróleo hay mucho viento de cola", precisó Videgain, quien consideró que el sector de la energía nuclear comenzará "a moverse" a partir de 2010, "porque es la energía más barata, la más limpia y la menos costosa". La energía nuclear, abriría "un nuevo horizonte" y "unas expectativas de trabajo inmensas", por lo que Tubacex se preparará para dar "respuesta al nuevo mercado".

Descató las "altas posibilidades" de "especialización" que la empresa tiene en Europa en sectores de tecnología sofisticada o nucleares en Austria y España. "Hay planes importantes para hacer cosas, hay posibilidades en producto, pero siempre estaremos en una especie de balanza, entre la especialización y la deslocalización, mediante inversiones importantes fuera de Europa", manifestó. Sin embargo, expresó su convicción de que se pueden hacer ambas cosas de forma simultánea, "especializar en Europa y deslocalizar hacia fuera la parte de menor valor añadido".

A su juicio, la inversión en especialización tanto en Austria como en España tiene un "condicionante importante" que es el laboral, "no desde el punto de vista de costos, sino de paz social". "Cualquier compañía del mundo, si opta por una estrategia de especialización a largo plazo, tiene que ser en una base de consistencia social".

EJERCICIO 2006.

Videgain expresó su satisfacción por el cierre del pasado ejercicio, que calificó de "histórico" al batirse "un nuevo récord" en las cifras de producción, ventas, beneficios y cash-flow, debido a "la buena situación económica mundial", así como por "la activación de proyectos de inversión en los sectores del petróleo, gas, petroquímico, químico y de la energía", que constituyen los principales compradores de los productos de la compañía.

De esta forma, las ventas consolidadas ascendieron a 539,07 millones de euros, un 25,2% más que en 2005 y el beneficio neto alcanzó los 30,95 millones de euros, con un incremento del 21,7% respecto al de un año antes. El 65% de la facturación correspondió al mercado europeo, que creció un 28,3%. Las ventas al mercado norteamericano también aumentaron un 9,2% respecto a 2005, "pese a la fortaleza del euro sobre el dólar" y las inversiones fueron de 11,34 millones de euros. "Estas cifras -dijo el presidente del Grupo- son las mejores de los 44 años de historia de la empresa".

El mercado de tubos de acero inoxidable sin soldadura creció de forma destacada y, como consecuencia, la cartera de pedidos se ha situado en "cifras récord". Por otra parte, recordó que la empresa abrió el pasado año una oficina en Sao paulo (Brasil) y en 2007 lo ha hecho en Duwai. Los trabajadores de Tubacex ascendieron a 1.771, con un 38% en el extranjero.

El Plan de Competitividad consiguió durante 2006 "importantes incrementos" en instalaciones "clave" del proceso de fabricación de la compañía, entre las que destacaron los aumentos de producción de la acería, la mejora de la productividad de las prensas de extrusión y de la alminación en frío de tubos, además de la reducción de costes de mantenimiento, actividades que todavía se mantienen en 2007. Prosigue también la aplicación del Plan Estratégico, con el objetivo de que en 2010, la compañía sea el primer productor de tubos sin soldadura en acero inoxidable.

DIVIDENDO Y ACUERDOS.

La Junta General aprobó el reparto de un dividendo de 0,0944 euros brutos por acción con cargo a los resultados de 2006. El fabricante destinará al pago de este dividendo un total de 12,38 millones de euros, cifra que supone un 'pay-out' del 40% sobre los beneficios netos de 2006, que se elevó a 30,95 millones. Videgain aclaró que éste es "el mayor dividendo" abonado por Tubacex y representa un incremento del 21,7% sobre el que se otorgó el pasado año.

Por otra parte, también se acordó la reelección de Alvaro Videgain como presidente del Consejo de Administración para un nuevo mandato de seis años, ratificó también el nombramiento del consejero de Atalaya Inversiones y aprobó la reelección, pro un año, de la firma KPMG Auditores como auditor jurado de cuentas de Tubacex y de su Grupo consolidado.

Por otra parte, Videgain se mostró convencido de que Tubacex ha conseguido ya el objetivo de incorporar a su capital "un núcleo estable" de accionistas interesados en el proyecto industrial, ya que éste se eleva, en la actualidad, al 35% del capital. Este está integrado por el 18,09% de Bagoeta, el 5,003% de Atalaya Inversiones, el 5% de caja de Ahorros de Navarra, el 3,04% de Zoco Inversiones y otros fondos de inversión.

También aludió a la "buena trayectoria" en Bolsa, ya que ha revalorizado sus acciones por sexto año consecutivo, con una subida acumulada desde 2000 del 350%.