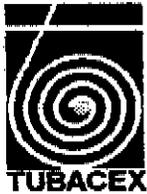


TUBACEX, S.A.



FECHA

: 18/05/00

Queremos poner en su conocimiento, como "Hecho relevante", que TUBACEX, S.A. ha celebrado hoy, en segunda convocatoria, JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS en la que se han aprobado todos los puntos incluidos en el Orden del Día, que ya fue remitido a esa CNMV con fecha 26 de abril pasado.

Además de los temas genéricos contemplados en el Orden del Día --aprobación de las cuentas anuales, Informe de los auditores, el Informe de Gestión y la aplicación del resultado-, la Junta ha adoptado los siguientes acuerdos:

- 1.- Ratificación del nombramiento por cooptación del miembro de Consejo de Administración, DON RAYNER TREBSCHÉ.
- 2.- Se renueva como sociedad auditora de la compañía a la firma Arthur Andersen y Cía. S.Com.
- 3.- Aprobación del Plan de Retribución mediante opciones de compra sobre acciones, en cumplimiento de lo previsto en la Disposición Adicional Decimonovena de la Ley 55/1999 de Diciembre.

Se adjunta a este "Hecho relevante" el texto íntegro del discurso del Presidente ante la Junta, así como la Nota de Prensa que se remitirá a los medios informativos una vez enviada esta comunicación a la CNMV.

JUNTA GENERAL ORDINARIA

EJERCICIO 1999

Discurso del Presidente

Análisis General del Ejercicio 1999

Buenos días, estimados señoras y señores accionistas:

Quiero en primer lugar, agradecerles en nombre del Consejo de Administración y en el mío propio, su asistencia a esta Junta General Ordinaria.

El año 1999 ha sido ciertamente muy importante para nuestra compañía. El ejercicio ha tenido sin duda aspectos positivos y negativos, pero el balance puede calificarse de netamente positivo, en razón sobre todo a la nueva dimensión que ha alcanzado TUBACEX, S.A.

Después de cuatro años seguidos caracterizados por un elevado crecimiento en los beneficios, en este ejercicio se ha registrado un descenso respecto a los del año precedente, como consecuencia de la crisis de demanda que ha dominado en nuestro mercado, y cuyo efecto más negativo ha sido el comportamiento de los precios, que llegaron a los niveles más bajos de la década de los 90.

Pero incluso en este entorno tan difícil podemos señalar elementos positivos. Primero, que el ejercicio ha ido de peor a mejor, acortando los descensos en los beneficios comparados con los del año anterior. Y, segundo, que el nivel de rentabilidad ha sido a pesar de todo importante para corresponder al punto más bajo de un ciclo negativo. Por otra parte este ciclo ha sido de duración corta y al final del ejercicio 1999 se puede dar por superado.

Si nos situamos en el plano estratégico, el ejercicio 1999 ha sido muy satisfactorio, pues en él se han logrado los niveles de acuerdo para realizar

importantes adquisiciones de compañías, en la línea diseñada de la estrategia de crecimiento tal como les habíamos anunciado en otras ocasiones. En concreto, la de la empresa austriaca Schoeller Bleckmann Edelstahlrohr y los activos de fabricación de tubos de la norteamericana Altech.

Se cierra por tanto el ejercicio en un ambiente muy favorable, tanto por perfilarse el inicio de un nuevo ciclo de crecimiento del mercado, como por el posicionamiento estratégico alcanzado por nuestro Grupo de Empresas en el sector de actividad en que operamos, que es el de los tubos sin soldadura en acero inoxidable.

Pasando a analizar las principales variables económicas, las ventas consolidadas han sido de 26.619 millones de pesetas, inferiores en un 1,6% a las del año anterior.

Los beneficios consolidados netos, que incorporan los de Schoeller Bleckmann Edelstahlrohr desde julio hasta diciembre de 1999, han sido de 2.633 millones de pesetas, inferiores en un 27% a los de 1998, que constituyeron un récord en la historia de la compañía. En los resultados de este ejercicio se han incluido 723 millones provenientes de ingresos extraordinarios, destacando como capítulo más importante, la venta de una de las participaciones en los edificios de Houston que poseía Tubacex.

Si observamos la evolución de los beneficios, en el primer trimestre fueron inferiores en un 46% a los del ejercicio precedente, y cada trimestre se fue reduciendo el diferencial negativo comparado, para acabar en el porcentaje señalado para el conjunto del año.

El mercado ha experimentado en 1999 un sensible retroceso, más marcado en el primer semestre, en continuidad con los últimos meses de 1998 en los que ya se apreciaba el deterioro de la coyuntura. La crisis en los mercados asiáticos y latinoamericanos provocada por la inestabilidad monetaria y bursátil fue el detonante del cambio de ciclo en la demanda. Muchos proyectos energéticos y del sector del petróleo y de la petroquímica fueron aplazados o cancelados, a la par que se redujeron las compras de reposición de stocks. A su vez los bajos precios del níquel y del petróleo afectaron definitivamente el arranque del ejercicio pasado.

A lo largo de 1999 han operado factores positivos, como la recuperación de los equilibrios y la mejora de las condiciones de la economía a medida que se iba resolviendo la crisis en los países más afectados por las turbulencias de 1998. Entre estos puntos favorables hay que destacar la cotización del

níquel, cuyo nivel ha subido más del doble en relación con los mínimos que se registraron a finales de 1998, y la subida en los precios del petróleo, que también han más que duplicado las referencias de inicio del ejercicio.

El alza en los precios del níquel lleva implícita una mejora en las expectativas de los productos en acero inoxidable, e incide directamente en la formación de sus precios mediante el recargo por aleación. Así se ha podido ir verificando a lo largo del ejercicio, sobre todo en la recomposición al alza de los niveles de los stocks, presionados por unos precios de reposición con tendencia a subir.

El incremento en los precios del petróleo y su estabilización estimula la iniciación de proyectos en la industria petroquímica y química, con su efecto en las expectativas de demanda de los tubos inoxidables sin soldadura que se incorporan como componentes de los equipos que forman parte de tales instalaciones.

Si analizamos el balance consolidado veremos que ha tenido una variación importante con respecto al del año anterior. Por un lado los fondos propios alcanzan la cifra de 24.682 millones de pesetas, que es el doble de los que teníamos hace 5 años, y representan un 50% del total del balance. Por otro lado, la propia estructura del balance ha cambiado debido al apalancamiento realizado para financiar las operaciones de adquisición previstas en el ejercicio.

Para lograr resultados tan meritorios en un año tan difícil, así como para la realización de las operaciones de crecimiento, ha sido básica la labor realizada por el conjunto de las personas que componen las distintas compañías del Grupo. Deseo desde aquí expresar mi reconocimiento a todas y cada una de ellas, directivos, empleados y operarios, porque sin su aportación y profesionalidad no hubiese sido posible alcanzar estos resultados.

Ventas

El porcentaje de las ventas consolidadas dirigidas a mercados exteriores tradicionalmente muy alto, aún se ve incrementado al incorporar las ventas

de SBER (Schoeller Bleckmann Edelstahlrohr) del periodo julio-diciembre 1999. En concreto, las exportaciones consolidadas se mantienen por tercer año consecutivo en el 81% de la cifra de ventas.

El reparto de las exportaciones por mercados sigue confirmando la trascendencia para nuestro Grupo del destino europeo. Europa constituye el 56,5% de las ventas totales. Le siguen en importancia Estados Unidos y Canadá con un 30,2%, ocupando el resto del mundo un 13,3% del total de las ventas.

Dentro del marco europeo, la incorporación de SBER al Grupo Tubacex refuerza nuestra presencia en los países centro-europeos de economía más fuerte, en especial Alemania, Holanda y los países escandinavos. Ello pone en evidencia nuestros niveles de competitividad que nos permiten progresar en los mercados donde la competencia es más intensa y los requerimientos de calidad y servicio son más exigentes.

El refuerzo de la gama dimensional y del valor tecnológico de los productos de SBER también es un factor muy destacable al analizar las ventas consolidadas del ejercicio 1999.

Actividad Industrial

Por lo que respecta a la actividad industrial, la marcha de las distintas plantas productivas ha sido correcta, dentro de la situación de mercado que hemos padecido. El año se inició con una cartera escasa, lo cual ha obligado a hilar muy fino para mantener bajo control los costes y las producciones, cuyo flujo era muy difícil de optimizar.

Las inversiones realizadas han alcanzado la cifra de 2.083 millones de pesetas. Del conjunto de ellas hay que destacar la iniciada en Acerálava, que tendrá su continuidad dentro del presente año, para la instalación de una línea de acabado de redondo inoxidable descortezado de gran diámetro, por un importe de 1.400 millones de pesetas a repartir en dos años. Con esta importante instalación Acerálava podrá incrementar la gama de productos que pone en el mercado y entrar en un nuevo segmento en el que no existe una gran oferta, lo cual le permitirá asentarse rápidamente. A su vez esta instalación es básica para suministrar a las nuevas filiales

incorporadas al grupo, SBER y Altx, la materia prima que necesitan para su producción.

En materia de investigación y desarrollo también se ha mantenido, al igual que otros años, una actividad importante, añadiendo un nuevo acero a nuestro catálogo de productos de alto valor, como es el Alloy 825.

Adquisiciones

Al pasar a analizar la nueva composición del Grupo de empresas Tubacex estimamos interesante explicar las razones y contenidos de las dos adquisiciones empresariales realizadas en 1999.

Schoeller Bleckmann Edelstahlrohr es una empresa histórica en el sector de la producción de tubos de acero sin soldadura, con 150 años de existencia. Esta larga trayectoria industrial, que cristaliza en una cultura y un saber empresarial muy rico y sedimentado a lo largo de varias generaciones, se complementa con una notable modernidad no sólo en sus equipamientos productivos sino también en sus planteamientos estratégicos, en su estilo de dirección y en sus sistemas de información y gestión. Su prestigio a nivel mundial es muy elevado, tanto por sus productos como por el contenido tecnológico de los mismos y por su calidad de servicio. Es además, junto a Tubacex Tubos Inoxidables, la empresa del sector con mayores niveles de rentabilidad.

A esto hay que añadir que su estructura financiera como objeto de adquisición es envidiable, al no tener prácticamente endeudamiento neto y, por tanto, facilitar mucho el apalancamiento de la compra con vistas al balance consolidado.

Si tenemos en cuenta sus niveles de rentabilidad, incluso afectados en 1999 a la baja por coincidir con el peor momento del ciclo bajo del sector, el precio de la compra, de 9.670 millones de pesetas supone un precio interesante, y pone de relieve el interés de la operación cara a la creación de valor para los accionistas de Tubacex.

En definitiva esta operación de adquisición supone la unión de los dos fabricantes más plenamente especializados en los tubos inoxidables sin soldadura, que son además los más competitivos y los que obtienen mejores índices de rentabilidad, consolidando de este modo una cuota del 19% en el año 1999 del mercado mundial. A ello debemos añadir que al

aportar la integración vertical de Tubacex al conjunto, se deriva para Acerálava la oportunidad de mejorar su eficiencia como suministrador de materia prima para Schoeller Bleckmann Edestahlrohr.

En el mes de septiembre, y dentro de los acuerdos de adquisición de SBER, y siguiendo con el procedimiento marcado en nuestro reglamento, a propuesta del Comité de Nombramientos y Retribuciones, el Consejo de Administración acordó nombrar consejero por cooptación a D. Rainer Trebsche, en representación de los anteriores propietarios de la empresa austriaca, que habían adquirido un paquete accionarial importante como accionistas estables de Tubacex, S.A.

El correspondiente acuerdo de ratificación de este nombramiento se propone a esta Junta.

Por su parte, la operación de adquisición de los activos de fabricación de tubos inoxidables de Al-tech, para configurar Altx, se fundamenta en el enorme interés que tiene el llegar a ser un fabricante doméstico de cabecera para el importante mercado de los EE.UU. Es patente la discriminación en positivo tanto legal como práctica de que goza en este país la producción doméstica. A partir de este momento nos constituimos en uno de los dos únicos fabricantes de cabecera. De ello se deriva además un efecto muy favorable de integración con Acerálava, que pasará a suministrar la materia prima. La operación permite integrar en un grupo (la Corporación Tubacex América), a Altx como fabricante de tubos inoxidables acabados en caliente y laminados en frío y a Salem como especialista en tubos inoxidables estirados en frío.

Si bien Altx ha empezado a operar casi desde el inicio de la adquisición, es decir el pasado diciembre, la potenciación de la planta se conseguirá una vez estén en servicio las inversiones de mejora que se han abordado. Una vez normalizada la marcha y alcanzado un nivel objetivo de producción y ventas, la aportación a la cuota de mercado mundial de Altx será de un 3%, pasando el Grupo Tubacex a disponer de una cuota del mercado mundial del 22%, ocupando así el segundo lugar después (y no lejos) de Sandvik.

Actividad Financiera

En el marco de este capítulo y más allá de los resultados y de la estructura financiera ya citados, podemos comentar otras operaciones y circunstancias reseñables.

Tubacex ha suscrito durante el ejercicio un crédito tipo "club-deal" por importe de 7.400 millones de pesetas a cinco años con las entidades BBVA, BSCH, Crédit Agricole y Deutsche Bank para cofinanciar el plan de crecimiento exterior.

Por su parte se han convertido en acciones 17.577 derechos de suscripción "warrants" provenientes de las emisiones de marzo y junio de 1989. La totalidad de la conversión de estos derechos se ha realizado mediante la entrega de acciones de la compañía procedentes de la autocartera a sus tenedores.

De acuerdo con las condiciones de su emisión, los derechos de suscripción "warrants" que no han acudido a las conversiones han sido inutilizados a 31 de diciembre de 1999, no quedando vigente en estos momentos ningún warrant proveniente de emisiones anteriores.

Durante el ejercicio 1999 y como consecuencia de la aplicación de la política de remuneración al accionista, se ha procedido a una reducción de capital de un 11,76%, con devolución de aportaciones a los inversores, pasando de 85 pesetas a 75 el valor nominal por acción, por lo que se abonó a los socios un importe de 1.357 millones de pesetas, en marzo de 1999.

Ya habíamos anunciado que una vez finalizada la vía de retribuir al accionariado mediante reducciones de nominal con devolución de aportaciones, procederíamos a iniciar el camino de reparto de dividendos. Pues bien, éste es el momento. De los resultados obtenidos en 1999, proponemos en esta junta la distribución de 7 pesetas por acción, que supone un pay-out del 36% de los beneficios. Y nuestra voluntad es mantener esta línea en el futuro destinando un porcentaje de los beneficios entre el 30% y el 40% a la retribución a nuestros accionistas.

Durante 1999 las acciones de Tubacex se han revalorizado en un 7,12%, si bien no podemos decir que haya sido un buen año en Bolsa para nosotros, ya que cuantiosas inversiones de crecimiento realizadas no han tenido la respuesta que esperábamos del mercado, ni tampoco hemos seguido la línea de revalorización de otras empresas de nuestro grupo de cotización. Sin embargo es de destacar que de las 35 empresas del Ibex, sólo 10 han tenido una revalorización superior a la de Tubacex.

Se han negociado en 1999 un total de 172,2 millones de títulos, equivalente a una rotación del 125% del capital, lo cual supone seguir teniendo un alto índice de liquidez, sobre todo cuando prácticamente la totalidad del capital es free floating.

La salida al mercado de nuevos valores con una elevada capitalización y volumen de contratación, así como la euforia desatada, sobre todo en la última parte del año, por los denominados valores tecnológicos, que han atraído un alto porcentaje de la demanda bursátil, explica de alguna manera la situación que hemos vivido, la cual también ha afectado a buena parte de los valores del mercado.

Estamos persuadidos que, tal como está la compañía, ha de obtener un claro reconocimiento por parte de los inversores y ser una de las animadoras de los mercados. El potencial de revalorización está claro, tal como lo han recogido y lo siguen haciendo los informes de los analistas de las distintas sociedades de bolsa.

Por otra parte hacer partícipes a los ejecutivos en el capital de la empresa constituye una practica habitual entre las sociedades que, por medio de esta fórmula, ven una posibilidad de establecer un objetivo común para el personal directivo y los intereses de los accionistas. Ello constituye un generador importante de valor para la empresa, además resulta ser un instrumento atractivo y de carácter evidentemente fidelizador.

En Tubacex ya contamos desde el año 1998 con un Plan de Retribución mediante opciones de compra sobre acciones para los principales ejecutivos de las sociedades del Grupo pero de acuerdo con lo previsto en la Disposición Adicional Decimonovena de la Ley 55/1999 de 29 de Diciembre el plan se somete a aprobación de esta Junta General.

En el estado actual, el Plan está destinado a 21 ejecutivos del Grupo. El máximo de opciones está limitado al 30% de la retribución fija de cada ejecutivo, a un precio que viene dado por la media ponderada del valor de cotización de las acciones durante el último trimestre del año anterior a su concesión.

Las opciones pueden ejercerse cuando hayan transcurrido al menos dos años y un día desde su concesión y tienen una duración de 5 años desde aquella fecha.

Las condiciones para el ejercicio de la opción se vinculan a la permanencia del ejecutivo en la plantilla de la empresa.

El ejercicio de las opciones está condicionado a la consecución de un objetivo mínimo de beneficio a lo largo de un año en la cuenta consolidada del Grupo.

El cumplimiento del objetivo se mide en términos de crecimiento del beneficio por acción, descontando la inflación, habiéndose fijado para el año 2000 que un tercio de los derechos podrán ejercitarse si el incremento se sitúa entre el 1,5% y el 2,4%; dos tercios si se crece entre el 2,5% y el 3,9%; y el 100% de los derechos si se supera el 3,9%.

Hay que señalar que el Plan no fue de aplicación en los ejercicios 1998 y 1999 ya que no se alcanzó el objetivo que se había marcado, medido en crecimiento del beneficio por acción.

Estrategia Competitiva

No parece conveniente destacar una vez más algo que para la Dirección de la Compañía es evidente, pero que no lo es acaso para todos sus accionistas ni para otros componentes del mercado financiero. Me refiero a lo específico de nuestro nicho de actividad, que es el mercado de tubos inoxidables sin soldadura, y a lo que estas operaciones de adquisición aportan al posicionamiento estratégico de Tubacex.

La composición de la oferta en este sector industrial está muy concentrada y establecida en los países más avanzados. Las barreras de entrada son muy notables, tanto por la tecnología requerida para la producción a los niveles de calidad que demanda el mercado, como por los volúmenes de inversión que exigen las nuevas instalaciones. La rentabilidad media en el sector no es muy satisfactoria, a excepción de nuestro caso, y tiende a decrecer en los momentos más bajos del ciclo. En el pasado año la totalidad de nuestros competidores de importancia han registrado pérdidas, lo cual supone para nosotros una prueba fehaciente del alto nivel de competitividad alcanzado.

La dinámica de nuestro entorno competitivo es equilibrada, sin grandes turbulencias provocadas por cambios en la tecnología, nuevos productos o nuevos competidores.

En este contexto tan favorable, como ya hemos señalado, el Grupo Tubacex se sitúa en segundo lugar en el ranking mundial en términos de cuota de mercado y en primer lugar en rentabilidad. Y así efectivamente, en el peor momento del reciente ciclo de crisis en el consumo y en los precios, la

rentabilidad sobre ventas ha sido de un 10%, más de 10 puntos por encima de la media del sector.

La rentabilidad que aporta SBER es muy cercana a la de Tubacex y consolida una posición competitiva destacada. Además, de la unión se derivan sensibles sinergias: la ya mencionada de una mejor utilización de las capacidades productivas de Acerálava, el aumento de nuestro poder de compra, con su efecto en los costes de producción, la mejora en los costes de estructura, y el reforzamiento de los recursos corporativos de carácter estratégico (marketing, investigación y desarrollo, sistemas de gestión).

Por otra parte SBER ofrece un enfoque muy orientado a los productos acabados en frío y a los productos específicos de alta tecnología y valor añadido, en los que Tubacex no estaba suficientemente bien posicionado, lo que le iba a exigir nuevas inversiones.

Por la vía que hemos seguido de las adquisiciones no sólo aumentamos la cuota de mercado mundial sino que mejoramos de forma relevante su composición. Creemos que la operación que hemos realizado es la operación que cabía en el sector y que con ella hemos cimentado el futuro para muchos años, o más bien décadas. En esta dinámica del entorno competitivo que hemos calificado de suave y equilibrada, exenta de grandes turbulencias, el Grupo Tubacex adquiere carta de naturaleza global y sólida a largo plazo. Esto no quiere decir que ya no haya nada que hacer en la estrategia de crecimiento de nuestro Plan Tubacex 2003, pero lo fundamental para adquirir este rango está hecho con las operaciones SBER y Altx.

La adquisición de SBER ha representado un desembolso de 9.238 millones de pesetas. La compra de Altech, incluidas las necesarias inversiones de mejora y modernización, ascenderá a unos 2.500 millones de pesetas.

Para la financiación de estas inversiones se ha acudido primero a la liquidez excedentaria disponible y, de forma complementaria, al crédito del tipo "club-deal" ya comentado.

Como verán, dada la potente estructura de partida del balance de Tubacex, se ha optado por apalancar en parte con recursos ajenos las inversiones abordadas. De esta forma hemos tratado de ser consecuentes con nuestra estrategia, repetidamente manifestada, de creación de valor.

Plan Tubacex 2003

Estas fuertes inversiones hay que enmarcarlas en el Plan Tubacex 2003, un plan con el que Tubacex se propone duplicar su cuota de mercado y sus ventas, sus beneficios netos y su cash-flow, tomando por referencia las cifras récord de 1998.

Con las dos operaciones de adquisición cerradas se puede anticipar que al término del presente ejercicio se habrán alcanzado objetivos que suponen el 80% de las ventas proyectadas, y el 77% de la cuota de mercado fijada en el Plan 2003. Ello nos proporciona una enorme confianza respecto a que vamos a ser capaces de llevar a efecto este plan tan importante para el futuro del Grupo Tubacex, puesto que nos quedan tres años por delante y que gran parte del trabajo ya está realizado.

El fuerte y complejo crecimiento del Grupo Tubacex, con la incorporación de compañías que operan en otros países, estaba ya respaldado desde la perspectiva organizativa.

El Plan 2003 se apoya en un programa de Desarrollo Corporativo que la compañía inició hace ya más de un año, y que se ha plasmado en un nuevo organigrama y una nueva forma de concebir el gobierno corporativo junto a la gestión de los Grupos y Unidades de negocio. Esta nueva organización ha requerido el reforzamiento del capital humano en las estructuras máximas de gobierno y gestión y todo ello ha sido puesto en marcha en fechas previas a la realización de las adquisiciones.

Huelga decir que estas compañías adquiridas aportan, acaso ante todo, capital humano, capital del conocimiento, y en especial, por su dimensión y su trayectoria, la compañía Schoeller-Bleckmann Edelstahlrohr. Vamos a obtener notables sinergias por esta vía, al constituir muy potentes equipos para la gestión de la innovación, el marketing y el desarrollo técnico de productos, en un grupo como el de Tubacex que está ya inmerso en un entorno competitivo de ámbito mundial.

Dentro de todas las sociedades del grupo se está trabajando muy intensamente en la calidad de la gestión, mediante planes y programas que abarquen al mayor número de personas, con la participación activa de todos, así como en lograr una solidez financiera que nos permita cara al futuro llevar adelante nuestros planes de crecimiento.

El desarrollo de la calidad de los productos y del servicio, así como la capacidad de innovación y la calidad del marketing son áreas en la que se

está incidiendo profundamente, y de este modo, con la nueva dimensión que tenemos, y con el sólido equipo humano con el que contamos, las posibilidades y oportunidades que se nos presentan tendrán un alto reflejo en los resultados. El desarrollo del campo de las sinergias nos está abriendo unas expectativas muy positivas en todos los aspectos.

Con esta necesaria tranquilidad de fondo abordamos el nuevo ejercicio en el que ya es patente la recuperación del ciclo y, por tanto, de las condiciones del mercado. La mejora de la marcha y de los resultados en el año 2000 va a ser clara respecto al ejercicio anterior del que estamos rindiendo cuentas y, en este sentido, no podíamos prepararnos mejor para el nuevo siglo en el que nuestra compañía debe seguir aspirando a más altos posicionamientos y metas.

Nuestra estrategia corporativa de **CRECIMIENTO CON RENTABILIDAD** para la creación de valor para el accionista sigue plenamente vigente. El incremento de nuestras ventas en el año 2000 ha de ser del orden de un 58%; y en resultados, del 34%, cifras ambas muy considerables. Creemos que el crecimiento da beneficio, y por eso lo aplicamos, y así deberemos seguir, tal como está recogido en nuestro Plan 2003.

La figura del accionista ha sido, es y será en Tubacex una figura muy importante, como sociedad de bolsa que somos. Crear valor para nuestros inversores es una de nuestras prioridades, sobre todo a la vista de la globalización que se ha implantado en el mercado financiero, donde las compañías de pequeña dimensión tenemos también que competir.

La suma de un alto nivel de resultados, una atractiva remuneración al accionista, que entendemos que no está opuesta al crecimiento, unas buenas perspectivas de crecimiento e inversión, una gestión transparente y una información abierta, regular y precisa son los motores que dan como resultado la creación de valor.

Estamos trabajando en un interesante proyecto para utilizar las nuevas tecnologías dentro de nuestra cadena de valor para nuestros clientes, lo cual va a suponer dentro de nuestro mercado una iniciativa muy novedosa y que lógicamente ha de ser apreciada dentro del mercado financiero.

Con respecto al futuro más inmediato, nos planteamos un ejercicio 2000 mucho mejor que el que hemos dejado, y su reflejo está en los datos del primer trimestre que hemos publicado recientemente, con una cifra de ventas consolidadas de 11.649 millones de pesetas, (un 100% más que las correspondientes al primer trimestre de 1999), con unos resultados netos

consolidados, que se sitúan en 918 millones de pesetas, (lo que representa un incremento del 60,2%), y con un cash flow generado de 1.648 millones, (un 70,6% más que el año anterior).

Estos datos nos confirman la recuperación del mercado de los tubos inoxidables sin soldadura, recuperación que afecta tanto a la demanda de productos como a sus precios. En este sentido hay que destacar que la cartera de pedidos de tubos cubre la capacidad de producción de las principales filiales del Grupo hasta el mes de octubre.

Tubacex afronta este nuevo escenario de mercado con una nueva dimensión competitiva, que arranca de las operaciones de compra realizadas el pasado año, y que empieza a dar los frutos deseados como respuesta a la estrategia de crecimiento planteada en nuestro vigente Plan 2003.

Confío en que el detallado repaso que hemos dado al pasado reciente y al futuro más inmediato les haya servido para tener una mejor información en cuanto a la marcha y las perspectivas de nuestra compañía.

Espero me disculpen por lo extenso de mi intervención, pero la importancia del momento entiendo que lo requería, y era el mejor modo de tenerles plenamente informados a Vds. nuestros accionistas.

Muchas gracias por su atención.