

TUBACEX, S.A.



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 4 de mayo pasado.

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

- 1.- Por razones de edad, y en cumplimiento de lo establecido en el Código del Buen Gobierno de la compañía, cesan como miembros del Consejo de Administración los consejeros **D. Rafael Gortázar y Landecho** y **D. Jon Urresti Uribe**.
- 2.- Se nombra como nuevos consejeros a **D. José Antonio Ardanza Garro**, **D. Alejandro Echevarría Busquet** y **D. Ignacio Marco-Gardoqui Ibáñez**.
- 3.- Se renueva en sus cargos de miembros del Consejo de Administración a los consejeros **D. Juan Ramón Guevara Saleta** y **D. Juan Antonio Garteizgogeoasca Iguain**.
- 4.- Se renueva como sociedad auditora de la compañía a la firma **Arthur Andersen y Cía, S. Com.**

Se adjuntan 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.



Buenos días, señoras y señores, estimados accionistas:

Quiero, en primer lugar, agradecerles en nombre del Consejo de Administración de Tubacex su asistencia a esta reunión ordinaria de la Junta General.

Ya tuve ocasión de presentarles, con motivo de la Junta General Extraordinaria del 22 de enero pasado, un anticipo del cierre del ejercicio 1998. Como recordarán, no se esperaban desviaciones significativas sobre lo que entonces les adelantaba, y así ha ocurrido.

En cualquier caso, resulta grato volver a comentar y dar cuenta de un ejercicio en el que la compañía ha alcanzado los mejores resultados de su historia, superando incluso la difícil marca alcanzada en 1997.

(Informe General Ejercicio 1998)

El año 1998 en su conjunto será recordado especialmente por la repentina y aguda crisis padecida por los mercados monetarios asiáticos y latinoamericanos, y por su efecto inducido en las Bolsas mundiales.

Yendo al análisis, el ejercicio tuvo para nosotros un carácter bien diferenciado entre los periodos anterior y posterior a la crisis del verano que he mencionado.

En la primera parte del año las condiciones del mercado fueron de continuidad con la excelente coyuntura del ejercicio precedente. La segunda parte registró un patente y drástico empeoramiento en el mercado, con una reducción muy notable en la cartera de pedidos y en los precios.

A pesar de ello, y dada la buena realización de los primeros meses, el conjunto del año ha podido cerrarse incluso mejorando los resultados obtenidos en el 97, y registrando unos beneficios que constituyen un récord histórico para la compañía.



Los beneficios netos consolidados han sido de 3.608 millones de pesetas, lo que representa un incremento de un 2,56% sobre los del año anterior.

El cash-flow neto consolidado ha alcanzado los 5.075 millones de pesetas, un 6,48% por encima del de 1997.

Las ventas consolidadas también se han situado en niveles de récord histórico, al situarse en 27.047 millones de pesetas, un 4,23% superiores a las del ejercicio precedente.

Los porcentajes de los beneficios y del cash flow sobre la cifra de ventas, que son del 13,34% y del 18,76%, sitúan al Grupo Tubacex en cabeza de la rentabilidad del sector de tubos sin soldadura en aceros inoxidables a nivel mundial. Esto es aún más destacable si los comparamos con los de nuestros más directos competidores, que han sufrido una reducción en ambos conceptos comparados con los realizados en 1997. Todo ello, una vez más, viene a destacar el elevado grado de competitividad alcanzado a nivel mundial.

Merece ser destacada la excepcional posición financiera del Grupo, factor de decisiva importancia a la hora de afrontar inversiones de crecimiento, que con 7.389 millones de pesetas en tesorería e inversiones financieras temporales, supera en 686 millones al endeudamiento con entidades de crédito, lo que significa que el endeudamiento neto tiene signo positivo.

Si analizamos la estructura del balance consolidado veremos que los fondos propios alcanzan 23.120 millones de pesetas, lo que se traduce en un 63,23% del pasivo total. Si ampliamos este concepto, añadiendo por una parte la tesorería y la liquidez excedentaria y deduciendo por otra parte el endeudamiento financiero, lo cual aporta una visión más acertada de la estructura financiera, el nuevo porcentaje sobre el pasivo total pasaría a ser del 79,26%. Como se ve, el estado de salud financiera del Grupo consolidado es ciertamente excepcional, y todo ello confirma que tenemos una excelente posición de partida para afrontar el crecimiento de los negocios.



Para lograr estos resultados ha sido básica la labor realizada por el conjunto de las personas que componen las distintas compañías del Grupo. Me complace manifestar mi reconocimiento a todas y cada una de esas personas, porque sin su aportación y profesionalidad no hubiese sido posible alcanzar tan brillante realización.

(Mercado)

En cuanto al mercado, y refiriéndonos ante todo a los tubos inoxidables sin soldadura que son nuestra actividad principal, se ha comportado de una manera muy diferenciada en las dos partes del ejercicio antes señaladas.

En los primeros meses la actividad comercial fue intensa y favorable, pero pronto se empezó a apreciar una falta de tono en el mercado. No obstante, como se había iniciado el ejercicio con una excelente cartera de pedidos, durante todo el semestre pudo mantenerse una eficiente actividad productiva.

A partir sobre todo del recrudecimiento de la crisis monetaria asiática, el debilitamiento del mercado fue rápido y rotundo, como consecuencia de la paralización de muchos proyectos en la zona. Con ello, el nivel de la cartera de pedidos se redujo drásticamente, y ya en los meses finales se resintieron la producción y los costos, al no poderse optimizar las programaciones.

Similar efecto causaron las continuas bajadas de los precios del petróleo y de las materias primas, lo que suponía una importante reducción en los ingresos de los países en vías de desarrollo, clientes finales de muchos proyectos llave en mano en los sectores de nuestra actividad como son el de los derivados del petróleo, la química y la petroquímica, así como el de la energía.



Todo este proceso de debilitamiento del mercado, con la consiguiente reducción en la demanda, como es lógico, incidió negativamente en los precios de contratación.

La bajada en los precios del níquel, que, como sabemos, provoca el retroceso en los niveles de precios de los aceros inoxidables, y además confiere un tono negativo al pulso del mercado, se ha hecho sensible a lo largo del ejercicio. Afortunadamente en los primeros meses de 1999 se ha producido un punto de inflexión y una recuperación en los precios del níquel, lo que permite prever que se produzca también una mejora, a unos meses vista, en el tono del mercado.

Tubacex ha seguido manteniendo en 1998 su cuota de mercado en los tubos inoxidables sin soldadura, que se estima en un 13% del mercado mundial en su gama. No cabe duda de que es una cifra francamente significativa y que nos anima a seguir mejorándola.

Las exportaciones consolidadas han supuesto el 80% de las ventas, porcentaje similar al del ejercicio precedente.

La distribución por mercados se configura sobre la base de que un 64% corresponde a ventas en Europa y un 25% en Norteamérica, destinándose el 11% restante al Sudeste asiático y otros países del mundo.

(Actividad industrial)

Por lo que respecta a la actividad industrial, la marcha de las diferentes plantas productivas ha sido satisfactoria, si bien tanto la acería como las plantas de fabricación de tubos inoxidables en caliente y en frío han visto resentida su eficiencia en los últimos meses del año por las dificultades para optimizar las producciones.

Los planes de inversión correspondientes al ejercicio se han cumplimentado en los términos previstos. Ha sido un año intenso en este aspecto, como lo evidencia el volumen de las inversiones realizadas en 1998, por importe de 1.762 millones de pesetas. Entre ellas hay que destacar las derivadas del nuevo plan de gestión basado en el sistema SAP, que implica una total renovación de los equipos y los sistemas informáticos, al tiempo que resuelve la problemática del “efecto 2000” y nos habilita para actuar dentro del marco del euro.

La plantilla media del Grupo Tubacex durante 1998 ha sido de 877 personas, frente a 885 personas en 1997.

En materia de investigación y desarrollo también la actividad desplegada en 1998 ha sido importante, en la línea progresiva de años anteriores. Se ha centrado sobre todo en la mejora de procesos de fabricación mediante su sistematización y definición de valores; en la mejora de resultados en aceros de reciente incorporación a nuestro programa de fabricación, y en el desarrollo completo (esto es, fabricación de acero y de tubos en caliente y en frío) de nuevos aceros con más alto valor añadido, como es el caso del alloy 800.

(Grupos y Unidades de negocio)

Si extendemos la vista desde el conjunto del Grupo Corporativo a los Grupos de negocio y las Unidades de negocio, tenemos que contemplar ante todo el Grupo de tubos de acero inoxidable sin soldadura y en concreto T.T.I. (Tubacex Tubos Inoxidables), que desarrolla la actividad principal, así como el Grupo de acero, y Acería de Alava en particular.



El peso específico de T.T.I. marca el del conjunto consolidado, por lo que la evolución de esta compañía ya ha sido descrita implícitamente al comentarles la del Grupo. No obstante, como verán, los datos de la evolución de T.T.I. con respecto al ejercicio precedente resultan superiores al promedio de los consolidados.

Las ventas han sido de 18.066 millones de pesetas, lo que representa un 67% del total consolidado, y han crecido un 10,3% respecto a las del ejercicio precedente (frente a un 4,2% las consolidadas).

Sus resultados operativos le sitúan como la empresa más rentable y competitiva de su sector a nivel mundial.

Entre las inversiones realizadas en TTI, además de la ya comentada del sistema SAP, hay que destacar la adquisición de una nueva máquina de ultrasonidos y otra de pulido para la materia prima.

Acería de Alava, que fabrica la materia prima para T.T.I., ha tenido unas ventas de 10.918 millones de pesetas, un 8,6% inferiores a las del ejercicio anterior. La retracción sufrida por la demanda mundial de semiproductos largos laminados de acero inoxidable ha aconsejado un alejamiento del mercado, con reducción de las ventas a terceros.

El nivel de resultados de esta filial se sitúa en línea con los obtenidos por otros productores de acero inoxidable, tanto en productos largos como en planos.

Todas las restantes Unidades de negocio han tenido un comportamiento favorable, con beneficios históricos en la mayoría de ellas. Destacan T.T.A., fabricante de accesorios de tubería, con un incremento del 47,8% en los beneficios; Salem Tube, fabricante de tubo inoxidable estirado en frío en los EE.UU., con mejora de un 34% también en los beneficios; Cotubes, empresa comercial distribuidora, que ha incrementado en más de un 500% sus resultados. En cuanto a Tubos Mecánicos, comercializadora del producto del mismo nombre, también ha tenido en 1998 una magnífica evolución, con un incremento del 10% en su cifra de ventas y del 25% en los beneficios.

(Actividad financiera)

En el marco de la actividad financiera, y mas allá de los aspectos de resultados y de estructura financiera ya mencionados, podemos comentar algunas operaciones y circunstancias relevantes.

Se han convertido "warrants", es decir, derechos de suscripción, durante el ejercicio, en número de 74.612, mediante entrega a sus tenedores de 114.159 acciones procedentes de la autocartera.

Asimismo se han convertido obligaciones, de las emisiones aún vivas, en acciones, mediante una ampliación de capital de 17.900 acciones. En el mes de diciembre se han amortizado anticipadamente las 6.176 obligaciones restantes de las dos emisiones de 1994, quedando sólo en vigor 17.008 obligaciones de 1.000 pesetas cada una de la emisión de 1996.

Durante el ejercicio se ha procedido a una nueva reducción de capital de un 8,6% con devolución de aportaciones a los accionistas, pasando el valor nominal de 93 a 85 pesetas, y abonándose por esta operación un importe de 1.084 millones de pesetas en marzo de 1998.

En junta celebrada el 22 de enero de 1999 se ha aprobado una tercera reducción de capital de un 11,76%, pasando el valor nominal a 75 pesetas.

A pesar de los buenos resultados y de la positiva evolución en general de los valores fundamentales de la empresa, el comportamiento de la acción Tubacex en el mercado bursátil en 1998 no ha sido favorable.



El volumen de negociación, aunque fue intenso y marcó una rotación de dos veces el capital social en el año, resultó sensiblemente inferior al de 1997, y ello, junto con otras razones, condujo a la salida de nuestro valor del IBEX 35 en diciembre de 1998, después de 18 meses de permanencia en él.

El haber estado nuestro valor en el IBEX 35 no deja de ser algo excepcional, ligado a su altísima rotación, la mayor de todo el conjunto de valores del IBEX, máxime si se tiene en cuenta la dimensión de nuestra compañía, muy alejada de las demás empresas del índice. No ha sido sólo la bajada en nuestros volúmenes el motivo de la salida, sino la continua incorporación a la Bolsa de grandes compañías, antes ausentes del mercado público financiero.

No obstante, no queremos decir con esto que una vez fuera no tengamos oportunidad de volver a este índice. Hay que reconocer que es difícil, máxime a corto plazo, pero todo dependerá, en cualquier caso, del nivel que alcance la compañía cuando su estrategia de crecimiento se pueda plasmar en operaciones importantes.

Nuestra cotización ha sufrido un notable recorte, con una minusvalía del 26% en relación al precio de cierre del año anterior. Entre otros factores, se nos ocurre que nos ha perjudicado que nos asimilen a los valores siderúrgicos, altamente cíclicos, con los que todavía nos vincula fuertemente el mercado, penalizando la cotización de nuestro valor durante 1998, cuando nuestros datos fundamentales tenían un comportamiento enteramente opuesto a los del sector. Y por contra, cuando a principios de año se dio una recuperación de estos valores, no se nos consideró incluidos en esa tendencia.

No es que seamos ajenos a cualquier evolución cíclica, claro que no, pero creemos que es necesario explicar una vez más lo peculiar de nuestro nicho de mercado. La especificidad del mismo con sus barreras de entrada y sus niveles promedio de rentabilidad, nos diferencia sensiblemente del sector siderúrgico en su conjunto. Somos cíclicos, pero nuestro ciclo particular es más largo y amortiguado, oscilando alrededor de una clara tendencia de crecimiento continuado.



Conviene además precisar que nuestros productos tienen dos subsectores de consumidores muy específicos, que se ven afectados por distintos tipos de ciclo: por una parte los proyectos, más acordes con el ciclo económico en general, lo que significa por ejemplo, que si los países asiáticos se van recuperando y el dólar está alto, ello tiene un impacto muy positivo en nuestros resultados; y por otra parte el mercado de la distribución, donde pesa más el efecto especulativo del precio del níquel, ya que cualquier subida de este precio, como está ocurriendo actualmente, tiene un efecto positivo sobre el consumo del tubo inoxidable.

Se da además la circunstancia de que nuestro ciclo lleva un cierto desfase en el tiempo con respecto al ciclo general del inoxidable. Por esa causa Tubacex fue progresando en la primera parte del año y ha alcanzado al final cifras récord en ventas y beneficios en 1998, a diferencia de los aceristas de inoxidable, que han experimentado profundos recortes, aunque también es de destacar aquí la altísima posición competitiva que tenemos, que significa que incluso en los momentos difíciles tenemos capacidad para generar resultados positivos. Y en los momentos altos del ciclo, los resultados son espectaculares.

Quiero comentar también, por ser un tema de actualidad, la reciente sentencia del Tribunal de Luxemburgo sobre la Decisión de la Comisión Europea referente a las supuestas Ayudas de Estado a Tubacex. Como todos ustedes recordarán, allá por los finales de 1992, la Comisión inició un expediente por presuntas Ayudas de Estado al proceso de reestructuración de Tubacex, recogiendo sobre todo acusaciones formuladas por nuestra competencia e informaciones de prensa como fundamentos básicos para la demanda.

En julio de 1996 la Comisión decidió que existía Ayuda de Estado por la aplicación del tipo de interés legal al aplazamiento de los pagos a la Seguridad Social por la deuda contraída con posterioridad a los meses inmediatos a la suspensión de pagos, así como al interés legal aplicado a los préstamos del Fogasa, que se utilizaron en la reestructuración de la plantilla. El argumento de la Comisión se basaba en que el tipo del interés legal en aquellos días era del 9% y el de los bancos el 12-13%, decidiendo que en el resto de las acusaciones no existían indicios de Ayuda de Estado, como era de esperar.



El precedente que se creaba con aquella decisión para todo el Estado español era francamente preocupante, ya que existían muchas empresas en situaciones parecidas. Quisiera subrayar especialmente la falta de sensibilidad y el desacierto de aquella decisión ya que, para una empresa cotizada en bolsa, el impacto de la noticia era muy negativo, sobre todo al basarse en unos argumentos muy difíciles de rebatir por nuestra parte, y que sin duda nos ponían al borde del descrédito.

Olvidaban que los aplazamientos de la deuda con la Seguridad Social están regulados por normativa general, de común aplicación para todos, por lo que no había acto discriminatorio a favor de Tubacex; que las cantidades aplazadas llevaban nada menos que un 20% de recargo a sumar al interés; que se estaba aplicando el tipo de interés legal que anualmente se aprueba en las leyes de acompañamiento a los presupuestos generales del Estado; y así podríamos citar una serie de razones más.

Ha sido importante la sentencia del Tribunal, que restablece la situación y da la razón al Estado español y a Tubacex, pero el daño ya estaba hecho en julio de 1996, por la incertidumbre que se provocó. Resulta a veces muy difícil entender ciertas actuaciones y, créanme, ésta es una de ellas. Por eso ahora, cuando estamos leyendo en la prensa todos los días temas sobre Bruselas, nos preocupa que los aspectos políticos predominen sobre todos los demás. Esperemos que las cosas vayan por donde tienen que ir y, sobre todo, que vayan mejor.

(Perspectivas inmediatas)

Hecho ya este repaso a la marcha del ejercicio en 1998, quisiera comentarles cómo nos planteamos el futuro inmediato del ejercicio en curso y el proyectado a un horizonte mas alejado.



Como ya se comentó en la Junta General Extraordinaria del mes de enero, iniciamos 1999 en un contexto de crisis en nuestro sector, como consecuencia de la caída del consumo y de los precios a partir de junio de 1998. Ello nos inclinaba a pronosticar un año más bien complicado, debido a la debilidad de la demanda y al recorte de precios.

La cartera de pedidos de todos los fabricantes al comienzo de 1999 era más reducida que en épocas pasadas y forzaba las producciones a la baja, favoreciendo políticas agresivas, sobre todo en los precios. Si bien en nuestro caso estamos consiguiendo una entrada de pedidos ajustada al plan de operaciones en estos cuatro primeros meses, sin embargo los precios han experimentado recortes sensibles y todo ello se refleja en los resultados del primer trimestre, que han sido de 573 millones de pesetas, un 46% inferiores a los del mismo periodo del año anterior, con unas ventas de 5.837 millones de pesetas, que son a su vez un 22,5% inferiores a las del primer trimestre de 1998, y con un cash flow de 966 millones de pesetas .

A pesar de la deficiente situación del mercado, se ha logrado mantener un nivel de beneficios sobre ventas del 10%, muy por encima de las cifras conseguidas durante este periodo por nuestros más directos competidores, lo que indica una vez más el grado de competitividad alcanzado a nivel mundial, ya que este porcentaje del 10% no lo obtienen otras compañías del sector ni siquiera en los momentos altos del ciclo.

Aunque la crisis ha sido muy acusada y repentina, podemos decir que ya ha tocado fondo por lo que, a pesar de lo llamativo del retroceso en las cifras, debo de insistir en el hecho de que los beneficios obtenidos representan el 10% de las ventas. Esto nos llena de confianza, pues denota un nivel muy alto de rentabilidad, en un momento en que se toca fondo en la fase del ciclo bajo.

La evolución de nuestro ciclo va muy ligada a la del precio del níquel. Es importante conocer que este precio ha experimentado una subida de más del 40% con respecto al valor mínimo, que se producía al final del segundo semestre de 1998. Esta recuperación es la más fuerte de todo el conjunto de los metales cotizados.



Aparecen también ciertos indicios de que la situación del mercado tiende a mejorar, ya que empiezan a verse algunos signos de recuperación de la demanda como consecuencia de la mejora de la situación financiera en los países asiáticos y del incremento del precio del petróleo, que en estos momentos se sitúa por encima de los 17 \$/barril, frente a los 10 \$ de principios de año, lo que sin duda hará reactivar muchos proyectos en los sectores en los que trabajamos, proyectos que en su día habían quedado suspendidos.

Todos estos hechos están llevando a pensar de manera general que se aproxima un cambio de ciclo para el conjunto de los sectores de transformación de metales. Nosotros preferimos ser prudentes como siempre y no adelantarnos en nuestros pronósticos hasta disponer de una verificación rigurosa.

Lo comentado anteriormente tiene además su fundamento en un incremento real de la cartera de pedidos, que se sitúa actualmente para nuestras entregas ya en el mes de septiembre. Posteriormente, una vez que la demanda alcance los niveles normales, vendrá la consiguiente reanimación de los precios. Es decir, es más probable que la recuperación total empiece a hacerse patente en la segunda mitad del año y que sus efectos favorables se reflejen más bien en los resultados del último trimestre y sobre todo en el próximo ejercicio.

(Estrategia Corporativa)

A pesar de que, como les comenté en la Junta Extraordinaria de enero pasado, la estrategia de crecimiento está encontrando en su progreso dificultades de concreción con éxito, puedo asegurarles que la mayor atención de los órganos y estructura del Grupo Corporativo se centra y ocupa de esta dinámica, básica para el futuro de Tubacex y que responde claramente a nuestra estrategia corporativa de **CRECIMIENTO CON RENTABILIDAD**.



Les hablaba en aquella ocasión de las dos áreas de crecimiento: interno, mediante inversiones en las actuales unidades de negocio; y externo, mediante adquisiciones, joint-ventures y alianzas.

Sobre el crecimiento interno no voy a insistir. Sigue su curso, importante en volumen de inversión en los últimos años, mejorando continuamente la competitividad y la calidad, y abordando la fabricación de nuevos productos.

En cuanto al crecimiento externo, les mencionaba algunos proyectos de adquisición en los que, simultáneamente, estamos trabajando de forma muy activa. Estamos cerca de poder llegar a concreciones que en su caso y en su momento serán objeto de comunicación. Nos seguimos sintiendo muy satisfechos de ocupar un excelente nicho de actividad industrial, de las perspectivas de crecimiento de la demanda, y de las posibilidades de articular una adecuada estrategia de crecimiento. Tengan la seguridad de que seremos capaces de ello.

Desde esta perspectiva y en la seguridad de que el crecimiento va a ser una realidad y, por tanto, de que tendremos que afrontar la complejidad que ello conlleva, la estrategia corporativa está también prestando una atención prioritaria a la estructuración a nivel corporativo para el buen gobierno del Grupo, siempre con el rumbo puesto hacia la creación de valor para el accionista.

La figura del accionista ha sido, es y será en Tubacex muy importante, como sociedad cotizada en bolsa que somos. Crear valor para nuestros inversores es una de nuestras prioridades, sobre todo si vemos el ámbito mundial que se ha implantado también en el terreno financiero. Las empresas debemos desarrollar por nuestra parte ventajas competitivas para la captación de capital y en último término son los accionistas los que dan un valor subjetivo al precio de las acciones en bolsa.



La suma de un alto nivel de resultados, una atractiva remuneración al accionista, unas buenas perspectivas de crecimiento e inversión, la mayor transparencia en la gestión y una información regular, abierta y precisa, es lo que da como resultado la creación de valor.

En este sentido y desde hace ya varios meses, venimos trabajando, con la colaboración de Arthur D. Little, en la estructuración de los órganos corporativos y en la identificación de los procesos que se encomiendan a cada uno y de los sistemas de información y control que se precisan.

Estamos empezando la fase de puesta en práctica y ello comporta un notable reforzamiento organizativo, ya que se genera una estructura específica para el órgano corporativo de gestión, centrado en el crecimiento del Grupo.

Así mismo este proyecto afecta a los cometidos y enfoques del máximo órgano de gobierno, es decir, del Consejo de Administración que, como saben, en los últimos años ha adoptado y puesto en aplicación todos los criterios más avanzados y renovadores de estructuración, anticipándose en gran medida a las recomendaciones del Informe Olivencia y aprobando en septiembre de 1998 el Reglamento del Consejo ajustado al Código del Buen Gobierno.

De resultas de su aplicación se producen cambios en la composición del Consejo, por criterios de edad, y que afectan a dos vocales que han prestado enormes servicios, especialmente en las etapas más recientes y más difíciles para la Sociedad. Me refiero a D. Rafael Gortázar y Landecho, un consejero histórico de la Sociedad, que desde principios de la década de los setenta ha aportado todo su consejo y mucho más; y a D. Jon Urresti Uribe, incorporado en 1992. A ambos queremos expresarles desde aquí nuestro mayor y más sincero agradecimiento por su enorme dedicación y entusiasmo.



Siguiendo el procedimiento marcado en nuestro Reglamento, a propuesta del Comité de Nombramientos y Retribuciones, el Consejo propone a la Junta General para sustituirles a dos personas con notoria y probada capacidad, poseedores de ese perfil de consejeros independientes y desvinculados del equipo ejecutivo, que responde a un accionariado tan amplio como el que tenemos, y que entendemos que en sí mismos evidencian cómo pretendemos prepararnos para los retos de crecimiento y buen gobierno del Grupo. Me refiero a D. José Antonio Ardanza Garro y a D. Alejandro Echevarría Busquets, así como la incorporación de D. Ignacio Marco Gardoqui, quien ya era consejero de Tubacex Tubos Inoxidables, S.A.

Espero que todo este repaso que hemos dado al pasado más reciente y al futuro más inmediato les haya servido para situarse con mayor conocimiento en cuanto a la marcha y perspectivas de nuestra compañía.

Muchas gracias a todos por su atención.



NOTA DE PRENSA

Junta General Ordinaria de Accionistas

TUBACEX PREVE INCREMENTAR ESTE AÑO SU NIVEL DE INTERNACIONALIZACION A TRAVES DE ADQUISICIONES EN EL EXTERIOR

***El ejercicio de 1998 ha sido el mejor en los 35 años de historia de la compañía.**

***Los beneficios han alcanzado los 3.608 millones de pesetas (+2,56%)**

***El cash-flow generado durante el ejercicio asciende a 5.075 millones (+6,71%)**

***Sólida posición financiera, con fondos propios de 23.120 millones y tesorería por importe de 7.400 millones.**

***José Antonio Ardanza, Alejandro Echevarría e Ignacio Marco-Gardoqui, nuevos miembros del Consejo de Administración.**

TUBACEX pretende incrementar durante el presente ejercicio su nivel de internacionalización a través de adquisiciones de empresas en el exterior, según se ha puesto de manifiesto durante la Junta General Ordinaria de Accionistas celebrada hoy en la sede social de la compañía.

El fabricante vasco de tubos sin soldadura en acero inoxidable viene desarrollando una estrategia de crecimiento, tanto desde el punto de vista interno, a través de inversiones en la mejora de la competitividad de sus filiales, como a través de adquisiciones, "joint-venture" y alianzas estratégicas en el exterior.

En el primero de los aspectos, TUBACEX ha realizado inversiones en los últimos años por importe superior a los 5.600 millones de pesetas y tiene previsto invertir otros 2.000 millones de pesetas durante el ejercicio de 1999.

Por lo que se refiere al crecimiento externo, éste se persigue a través de alianzas estratégicas, operaciones de "joint-venture" o adquisición directa de empresas en el exterior, de manera que TUBACEX pueda incrementar su cuota de mercado, utilizando capacidad de producción ya instalada en áreas de demanda en las que no se tiene presencia o que ofrecen una amplia proyección de crecimiento.

En este aspecto, el presidente de TUBACEX, Alvaro Videgain, ha manifestado que se está trabajando muy activamente en varios proyectos de adquisición en los que "estamos cerca de llegar a concreciones".

"El objetivo de nuestra estrategia de negocio -ha señalado Videgain- es incrementar de una manera considerable en los próximos años nuestra cuota de mercado, nuestra facturación, la gama y valor tecnológico de nuestros productos y nuestros beneficios".

Para afrontar este crecimiento, en sus vertientes interna y externa, TUBACEX cuenta con una "excepcional posición financiera", según ha señalado el presidente de la compañía, con unos fondos propios de 23.120 millones de pesetas (63,23% del pasivo) y alrededor de 7.400 millones de pesetas en tesorería e inversiones financieras temporales.

1998, ejercicio histórico

Respecto al ejercicio de 1998, cuyas cuentas anuales han sido aprobadas hoy por la Junta General de Accionistas, el presidente de TUBACEX lo ha calificado de "brillante, ya que ha sido el mejor en los treinta y cinco años de existencia de la compañía".

Los beneficios netos consolidados se han elevado a 3.608 millones de pesetas, con un incremento del 2,56% respecto a 1997. El cash-flow neto consolidado ha ascendido a 5.075 millones de pesetas, un 6,71% más que en el ejercicio anterior.

Las ventas, por su parte, se han situado en 27.047 millones de pesetas, un 4,23% superiores a las de 1997.

"Y todo ello en un año turbulento en el ámbito de las finanzas y de los negocios, que se inició con las consecuencias aún recientes de la crisis en los mercados asiáticos y continuó con los problemas en las economías latinoamericanas, factores a los que se han añadido otros dos, la caída de los precios del níquel y el descenso en los precios del petróleo", ha señalado Videgain.

Respecto a la situación del mercado, el presidente de TUBACEX ha señalado que el ejercicio de 1998 ha tenido dos partes diferenciadas. Durante el primer semestre el comportamiento de la demanda fue muy similar al de los últimos meses de 1997, con un alto nivel de contratación de pedidos, situación que prosiguió durante los primeros meses de 1998.

A partir del mes de julio, sin embargo, se produjo un deterioro sustancial del mercado como consecuencia de los factores descritos -crisis asiática y latinoamericana-, así como por la caída del precio del níquel (componente básico en la fabricación del acero inoxidable) y el descenso del precio de petróleo, sector al que TUBACEX destina buena parte de su producción de tubo.

Videgain ha señalado que la obtención de este nivel de resultados "es aún más reseñable si tenemos en cuenta el comportamiento del mercado y la situación de nuestros directos competidores, que han registrado peores resultados que en 1997. Todo ello es fruto del alto grado de competitividad y eficacia alcanzado por la compañía".

Previsiones para 1999

Por lo que se refiere a la marcha del actual ejercicio, el presidente de TUBACEX ha manifestado que "1999 va a ser un año más complicado, debido a la debilidad de la demanda y al recorte de precios con que se ha iniciado el año, fruto de la situación con que finalizamos 1998. Pero a pesar de ello estamos seguros de resolverlo con profesionalidad y eficacia".

Videgain ha comentado que los beneficios del primer trimestre del ejercicio han ascendido a 573 millones de pesetas, lo que supone un descenso del 46% respecto al mismo periodo del año anterior.

Sin embargo ha resaltado que, a pesar de la situación de mercado, TUBACEX ha conseguido unos beneficios sobre ventas del 10%, "una cifra que nuestros competidores difícilmente alcanzan en los momentos altos del ciclo".

Tras estimar que la situación del mercado de tubos sin soldadura de acero inoxidable ya ha tocado fondo, Videgain ha manifestado que "los indicadores que mueven nuestra actividad están mejorando de manera sustancial".

En este sentido ha señalado que, además de la mejora en la situación de mercado de los países asiáticos, la subida de los precios del níquel (alrededor de un 40% respecto a los mínimos de finales de 1998) permite apuntar a un incremento de la demanda, fundamentalmente entre almacenistas y distribuidores de tubo.

Al mismo tiempo, la subida de los precios del petróleo, que en estos momentos se sitúa en el entorno de los 17 dólares/barril, frente a los menos de 10 dólares/barril de principios de 1999, permiten pensar en una reactivación de los proyectos de inversión de este sector que habían quedado suspendidos.

"Esperamos que todos estos factores -ha señalado Videgain- se traduzcan en una mejora de la cuenta de resultados, sobre todo a partir del segundo semestre".

Luxemburgo da la razón a TUBACEX

El presidente de TUBACEX ha comentado también ante la Junta de Accionistas la reciente sentencia del Tribunal de Justicia de Luxemburgo en la que se falla a favor de la compañía respecto a la decisión de la Comisión Europea de 1996 relativa a supuestas "ayudas de Estado" a la empresa.

Videgain ha mostrado su satisfacción por el fallo, que da la razón a TUBACEX, pero ha lamentado el daño que este tipo de actuaciones comunitarias -en este caso basadas en acusaciones de la competencia y con recortes de prensa como soporte básico de la misma- "genera en la imagen de una empresa, sobre todo si ésta, como es el caso, cotiza en la Bolsa".

"Después de siete años desde que se presentó la demanda, nos han dado la razón, pero el daño ya está hecho", ha manifestado el presidente de TUBACEX, que ha mostrado su preocupación por el hecho de que en algunas decisiones de Bruselas "los aspectos políticos predominan sobre todos los demás".

Nombramientos en el Consejo

La Junta General de Accionistas ha aprobado diversos cambios en la composición del Consejo de Administración de la sociedad. Por motivos de edad, abandonan el Consejo D. Rafael Gortázar y Landecho y D. Jon Urresti Uribe. Al mismo tiempo, la Junta ha acordado la incorporación de tres nuevos consejeros: D. José Antonio Ardanza, D. Alejandro Echevarría y D. Ignacio Marco-Gardoqui.

Llodio, 25 de Mayo de 1999.

DATOS RELEVANTES DEL GRUPO TUBACEX CONSOLIDADO

	1998	1997	1996	1995	1994
VENTAS	27.047	25.949	25.668	26.069	16.500
EXPORTACIONES	21.802	21.023	20.426	20.843	11.681
VALOR AÑADIDO	11.324	10.794	10.478	8.525	5.748
VALOR AÑADIDO/EMPLEADO	12,90	12,2	12,0	11,2	6,5
CASH-FLOW NETO	5.075	4.756	4.353	2.891	(19)
RESULTADO NETO	3.608	3.518	3.122	1.623	(1.264)
ACTIVOS TOTALES	36.537	33.001	28.282	30.233	27.869
FONDOS PROPIOS	23.120	20.671	17.745	12.709	11.092
ENDEUDAMIENTO FINANCIERO	6.707	4.946	2.813	7.983	6.343
RESULTADO FINANCIERO	(73)	(6)	(197)	(1.225)	(849)
CAPITAL SOCIAL	11.534	12.618	13.505	13.180	13.172
RESULTADOS/VENTAS (%)	13,34	13,56	12,16	6,23	(7,66)
CASH-FLOW/VENTAS (%)	18,76	18,33	16,96	11,09	(0,11)
RESULTADOS/FONDOS PROPIOS (ROE) (%)	15,60	17,02	17,60	12,77	(11,40)
RESULTADOS/ACTIVOS (ROA) (%)	9,87	10,66	11,04	5,37	(4,54)
BENEFICIO POR ACCION (BPA) En pesetas	26,59	25,93	23,12	12,30	(9,60)
CASH-FLOW/ACCION (CFPA) En pesetas	37,40	35,05	32,24	21,90	(0,14)
VALOR CONTABLE POR ACCION En pesetas	170,40	152,36	131,39	96,43	84,21
PER	11,1	15,4	9,3	11,2	-
Nº MEDIO DE EMPLEADOS	877	885	872	764	882

Cifras en millones de pesetas. () Cifras y saldos negativos.