

# TUBACEX, S.A.



Apartado, 22  
01400 Llodio (Alava) España

Tel. : (94) 671.93.00  
Fax : (94) 672.50.62 / 672.50.74

FECHA

: 24/5/2002

Muy señores nuestros:

Queremos poner en su conocimiento, como "Hecho relevante", que TUBACEX, S.A. ha celebrado en el día de 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 29 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.- Abonar un dividendo de 0,042 euros, importe bruto, a cada una de las acciones, excepto a las de autocartera.
- 2.- Renovación de cargos de miembros del Consejo de Administración, del Presidente D. Alvaro Videgain Muro.
- 3.- Renovación como sociedad auditora de la compañía a la firma Arthur Andersen y Cía. S.Com. o bien la empresa que resulte del proceso de fusión, escisión parcial o fuese adquirida por alguna de ellas, tendrá la condición de Compañía Auditora de las cuentas de "Tubacex,S.A." y su grupo en España.
- 4.- Autorización al Consejo de Administración para la adquisición derivativa de acciones propias por parte de la Sociedad y/o por parte de sus sociedades participadas según lo señalado en el anuncio oficial.

Se adjunta a este "Hecho relevante" nota de prensa que será entregada a los medios de comunicación, después de haberlo hecho a esa Institución.

Aprovechamos la ocasión para saludarles muy atentamente.

Alvaro Videgain Muro  
Presidente



## NOTA DE PRENSA

### Junta General Ordinaria de Accionistas del ejercicio de 2001

## **TUBACEX INCREMENTA EN UN 40% SU DIVIDENDO**

**\*Pagará 0,042 euros brutos por acción,  
lo que supone un "pay-out" del 36%**

**\*La compañía aumentó su beneficio neto un 1,5%  
en 2001 a pesar de la mala situación de mercado**

**\*El Grupo cuenta con una cuota de mercado mundial de casi un 22%**

**\*Consolidada su actual dimensión, TUBACEX centrará sus esfuerzos  
este año en maximizar la rentabilidad y competitividad del Grupo**

**\*El Grupo ha invertido 16,7 millones de euros en 2001**

(Llodio, 24 de Mayo de 2002). La Junta General Ordinaria de Accionistas de TUBACEX, reunida hoy en la sede social de la compañía en la localidad alavesa de Llodio, ha aprobado el pago de un dividendo de 0,042 euros brutos por acción con cargo a los beneficios del ejercicio de 2001, lo que supone incrementar el dividendo en un 40% respecto al abonado el ejercicio anterior.

TUBACEX destinará a esta operación 5,58 millones de euros, cifra que representa un "pay-out" del 36% sobre los beneficios de 2001, que ascendieron a 15,51 millones de euros.

Durante su intervención ante la Junta de Accionistas, el presidente de la compañía, Alvaro Videgain, ha señalado que el año 2001 se ha desarrollado en unas condiciones económicas difíciles, con una paulatina desaceleración de las principales economías mundiales, lo que ha generado un alto grado de incertidumbre, agravado tras los acontecimientos del 11 de septiembre.

Además el sector siderúrgico ha vivido un ejercicio marcado por los descensos en la demanda y en los precios que se ha traducido en una brusca caída de los resultados de las empresas del sector. A ello hay que añadir, en el nicho específico de los tubos sin soldadura en acero inoxidable en el que opera TUBACEX, otros factores que han incidido de manera significativa en la marcha del negocio, como la caída del precio del níquel (componente fundamental en la fabricación del acero inoxidable), la inestabilidad

de los precios del petróleo, el tipo de cambio euro-dólar y la agresividad comercial de los competidores japoneses y coreanos, sobre todo en el mercado norteamericano.

### **Datos del ejercicio 2001**

A pesar de esta situación, TUBACEX ha logrado durante el ejercicio de 2001 unos beneficios netos de 15,51 millones de euros, superiores en un 1,5% a los del año anterior, con un aumento del beneficio por acción de un 3,46%.

Las ventas consolidadas han alcanzado los 286,67 millones de euros, un 9,4% superiores a las de 2000 que llegaron a 262,03 millones de euros.

El cash-flow neto generado ha ascendido a 30,55 millones de euros, con un ligero descenso de un 0,9% respecto al año anterior.

El alto grado de competitividad alcanzado por la compañía le permite obtener incluso en los momentos bajos del ciclo económico unos niveles de beneficio y cash-flow netos sobre ventas (5,41 y 10,66%, respectivamente) que, aunque inferiores a los de otros años, siguen siendo los más elevados de su sector a nivel mundial.

Todo ello en un ejercicio en el que se han realizado inversiones por importe de 16,7 millones de euros, se ha reducido el endeudamiento financiero en un 15,7% y la deuda neta en un 13%, se ha abonado un dividendo de casi 4 millones de euros y se ha amortizado el 2% del capital.

TUBACEX cuenta con una sólida posición financiera, con unos fondos propios de 168,08 millones de euros que suponen el 50% del pasivo de la compañía y que se han incrementado un 6% durante el ejercicio.

### **Integración y crecimiento**

Uno de los factores que ha sido esencial para lograr la actual posición competitiva ha sido el éxito alcanzado en el proceso de integración industrial y comercial de las sociedades adquiridas en 1999, especialmente SBER, en el concepto empresarial del Grupo TUBACEX, integrando y desarrollando sinergias entre las distintas unidades de negocio, siempre desde una orientación estratégica de grupo y mediante la planificación y el realismo en la adaptación de las personas, los procesos industriales y los planes de inversión.

Durante el ejercicio se ha seguido trabajando activamente en la obtención de sinergias en el ámbito comercial y productivo que han permitido situar la cuota de mercado mundial de la compañía próxima al 22% dentro de su gama de productos.

Alvaro Videgain ha señalado ante la Junta de Accionistas que "la incertidumbre e inestabilidad económica que imperan en la actualidad nos aconsejan ser prudentes a la hora de acometer nuevos proyectos de crecimiento y por ello vamos a centrar nuestros esfuerzos en optimizar la rentabilidad y competitividad del Grupo" y ha añadido que en el proyecto de expansión de la compañía "1999 fue el año de las adquisiciones, 2000 y

2001 han sido los años de la consolidación e integración y 2002 y 2003 han de ser los años del incremento de la rentabilidad, la productividad y la eficiencia”.

“No perdemos de vista, sin embargo, que nuestra solidez financiera –ha manifestado el presidente de TUBACEX- nos permitirá abordar aquellos nuevos proyectos de expansión y oportunidades de negocio que puedan surgir, siempre en productos de alto valor añadido y en áreas de actividad que nos son familiares y en las que somos más expertos”.

### **El 65% de las ventas en la Unión Europea**

Las ventas en la Unión Europea, el mercado natural de la compañía, han ascendido a 185,16 millones de euros, que representan el 65,6% de las ventas totales. Las ventas en esta zona han crecido un 20,7% sobre todo por la mejor penetración del Grupo en el mercado -fruto de la coordinación comercial y complementariedad de los productos de TTI y SBER- y también por la mejora de éste en la recta final del año.

Las ventas en el resto de Europa, fundamentalmente los países del este europeo donde SBER ha tenido tradicionalmente una amplia presencia comercial, han aumentado un 62,7% hasta alcanzar los 7,19 millones de euros.

Las ventas en Estados Unidos y Canadá, como consecuencia de la mala situación de aquel mercado y de la agresividad comercial mostrada por los competidores japoneses y coreanos, han descendido en un 19,4% al pasar de 83,05 millones de euros en 2000 a 66,91 millones en 2001. Las ventas en el mercado norteamericano han supuesto en el ejercicio un 23,3% de las ventas consolidadas, frente al 31,7% del año anterior.

Las ventas en el Extremo Oriente han crecido un 19,1% hasta alcanzar la cifra de 19,97 millones de euros. Las ventas en este mercado han representado en el ejercicio un 7% de las ventas totales, a lo que ha contribuido la consolidación de la red comercial implantada en el año 2000 tras la apertura de una Oficina Comercial en Corea que se sumó a la de China abierta en 1995.

### **Inversiones de 16,7 millones de euros**

TUBACEX ha realizado durante el ejercicio 2001 inversiones por importe de 16,7 millones de euros, una cifra superior en un 10,4% a la de 2000. En los últimos cinco años la compañía ha materializado inversiones en activos por importe superior a 66,4 millones de euros, lo que representa una cifra de inversión media anual de 13,3 millones de euros en el periodo 1997-2001.

De las inversiones del ejercicio hay que destacar las realizadas en Altx, que en conjunto han tenido una cuantía de 8,7 millones de dólares. Estas inversiones, que son de carácter estratégico, tienen por objeto la renovación y puesta en competitividad de las instalaciones de esta filial norteamericana adquirida en 1999.

Entre las inversiones acometidas este año en esta fábrica norteamericana destacan la modernización de la prensa de extrusión y la instalación de una línea de decapado, así

como otras destinadas a la racionalización del flujo del proceso de fabricación y mejora de la calidad y competitividad general de esta planta.

En SBER se han efectuado inversiones por cuantía superior a 3,1 millones de euros, entre las que hay que destacar la adquisición e instalación de un nuevo laminados en frío de tubos del tipo Pilger y la modernización de las instalaciones de decapado.

En el resto de las filiales se han realizado diversas inversiones de reposición que en el caso de TTI han ascendido a 2 millones de euros y en el de Acería de Alava a 1,6 millones de euros.

### **Previsiones para 2002**

Respecto a las previsiones para el presente ejercicio, Videgain ha señalado que TUBACEX lo contempla con optimismo, ya que "a la recuperación de la demanda, sobre todo en Europa, que se refleja en la cartera de pedidos, se está uniendo también una mejora en el nivel medio de los precios de contratación". En este sentido hay que señalar que la cartera de pedidos actual cubre la producción de tubo de las fábricas de España y Austria hasta los meses de octubre y noviembre.

Por lo que se refiere al mercado norteamericano, las previsiones de la compañía son más prudentes, aunque los datos del PIB de Estados Unidos del primer trimestre apuntan a una clara recuperación de su situación económica, si bien esto no se apreciará sustancialmente en la actividad de las filiales del Grupo hasta el segundo semestre del año.

Durante el primer trimestre de 2002, TUBACEX ha obtenido un beneficio neto consolidado de 3,86 millones de euros, cifra superior en un 5,2% a la obtenida en 2001.

# **JUNTA GENERAL ORDINARIA**

## **EJERCICIO 2001**

### **Discurso del Presidente**

#### **[Análisis General del Ejercicio 2001]**

**Buenos días, señoras y señores, estimados accionistas.**

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

**Antes de entrar en el análisis de las cifras que nos atañen particularmente como empresa, quisiera decir unas palabras acerca del marco económico general en el que se ha desarrollado el ejercicio del año pasado.**

#### **- Marcha General de la Economía en 2001 -**

**A lo largo de un año suelen ocurrir muchas cosas, incluso contradictorias en numerosas ocasiones, que hacen que resulte difícil sintetizar y calificar el carácter de un año en su conjunto. Las circunstancias acaecidas el año pasado lo hacen especialmente complejo.**

Para la mayoría de las compañías industriales el ejercicio 2001 se ha desarrollado en unas condiciones económicas difíciles caracterizadas por la incertidumbre a nivel mundial presente durante todo el año y agudizada a partir del 11 de septiembre.

El arranque del año hacía prever que iba a desarrollarse con un comportamiento de mejora progresiva. Sin embargo ha transcurrido en unas condiciones generales marcadas por un continuo incremento de la incertidumbre y un deterioro de la situación económica mundial, con la consecuencia de una paulatina ralentización en el crecimiento de las principales economías e incluso con síntomas de una recesión más profunda. Tal situación se agravó tras los acontecimientos del 11 de septiembre en Estados Unidos, que provocaron un giro radical en el mundo económico como no se había conocido en muchos años.

A este panorama general de riesgo, especialmente en lo que se refiere a las variables estructurales de la economía americana que, tras años de expansión continuada, mostraba síntomas claros de agotamiento, se ha unido la debilidad del sector siderúrgico en general, con fuertes caídas en la demanda a nivel mundial y su consiguiente impacto en los precios y en la puesta de manifiesto de demasías de inventarios y de capacidad productiva. En este particular todas las grandes corporaciones siderúrgicas han sufrido una brusca caída en los resultados operativos respecto a los del año anterior.

#### **- Marcha del Grupo Tubacex en 2001 -**

Comentada la situación general y centrándonos más en nuestro segmento de mercado, que es el de los tubos sin soldadura en acero inoxidable, cabe mencionar otra serie de factores con incidencia clara en nuestro negocio como han sido la caída en los precios de nuestras materias primas básicas (níquel y chatarra inoxidable), la inestabilidad en los precios del petróleo así como en el tipo de cambio Euro-Dólar y la agresividad de los competidores asiáticos, principalmente en el mercado americano. Todo ello nos ha situado en un escenario en nuestro propio mercado donde por tercer año consecutivo la evolución ha sido muy negativa, y donde los precios han sido los peores de los últimos diez años.

En este clima general de dureza dentro del mundo de los negocios, particularmente sensible en nuestro sector, Tubacex ha obtenido nuevamente en 2001 unos resultados que podemos calificar de positivos, en términos comparativos. Las ventas consolidadas han superado en un 9,4% a las del 2000 y el beneficio neto consolidado ha sido un 1,5% superior al del ejercicio anterior.

Nuestra positiva valoración se refiere sobre todo a aspectos más internos y estructurales, como son los niveles de competitividad y rentabilidad alcanzados por el Grupo en los momentos más bajos del ciclo, lo que le permite afrontar con total garantía los objetivos marcados de crecimiento con rentabilidad, creación de valor para el accionista, solidez financiera y capacidad para cumplir con los planes de inversión previstos en las diferentes unidades de negocio. Dicho de otra forma, un entorno dominado por variables claramente adversas, acentuadas por una sucesión de años bajos en términos de ciclo de nuestro producto, tras los niveles de rentabilidad alcanzados en otros años, han puesto a prueba nuestra estrategia por el valor añadido y nuestra política de servicio como salvaguarda ante las oscilaciones descritas, mientras que han tenido importantes efectos negativos en grupos empresariales del sector siderúrgico de mucho mayor tamaño que el nuestro.

En la trayectoria del Grupo durante el ejercicio 2001 cabe destacar la marcha positiva del proceso de integración de las distintas unidades del Grupo Tubacex. Esta unión de esfuerzos y de personas que se ha concretado en la obtención de sinergias en el ámbito comercial y en el de la producción, nos sitúa en una cuota de mercado mundial en nuestra gama de productos cercana al 22%.

Ciñéndonos a la marcha de nuestra actividad, el mercado de los tubos sin soldadura en acero inoxidable inició el año en un ambiente que hacía presagiar un ejercicio muy positivo, como lo reflejaba nuestra cartera de pedidos en aquellos momentos. A lo largo del año, las ya señaladas incidencias negativas de la coyuntura fueron alterando el ambiente. El mercado se resintió poco a poco, tanto en volúmenes como en precios, agravándose en la parte final del año por lo que todos ya conocemos, lo que llevó al final a que no se produjera la recuperación esperada, sino que se agudizó mucho más la inestable situación del mercado en el que nos movíamos.

---000---



Una vez analizados los aspectos más destacables del ejercicio, vayamos a las cifras. Las ventas consolidadas han sido de 286,67 millones de euros, lo que representa un incremento del 9,4% sobre las del año anterior. Este crecimiento se basa por un lado en el aumento de las ventas de Aceralava, que han crecido un 13,7%, debido en gran parte a la incorporación del nuevo producto que es el redondo descortezado de gran diámetro en acero inoxidable, tanto para las sociedades del grupo como para el mercado. Y por otro lado en el incremento de ventas de Tubacex Tubos Inoxidables, S.A., que han sido un 10,9% superiores a las del año precedente.

El resultado operativo ha alcanzado los 15,71 millones de euros, lo que supone una disminución del 18,9% en referencia al año anterior, debida principalmente a la caída de los precios ya comentada, y a las pérdidas de Altx en Estados Unidos. Respecto a la evolución de los beneficios operativos es preciso señalar que el impacto negativo de la puesta en marcha del proyecto Altx en Estados Unidos ha sido de 3,3 millones de euros.

Los beneficios consolidados después de impuestos han sido de 15,51 millones de euros, un 1,5% superiores a los del anterior ejercicio. Se ha registrado un incremento de los resultados extraordinarios por la desinversión de activos no ligados a la actividad principal de la compañía, como son las ventas de una nave industrial en Valencia y de la participación accionarial en un edificio de oficinas sito en Houston.

Sigue siendo significativo el *cash-flow*, que ha sido de 30,55 millones de euros, lo que supone un ligero descenso del 0,9% sobre el ejercicio precedente. Merece la pena subrayar que esta cifra de autofinanciación representa el 10,66% sobre la cifra de ventas lo que, para un sector como el del acero, es un ratio sumamente elevado, sobre todo en un año tan malo como ha sido éste que ya ha terminado.

Desde el punto de vista comercial ha sido un ejercicio difícil. Como se ha comentado anteriormente, el año se inició con unas expectativas buenas de actividad, que se vieron confirmadas por los resultados del primer trimestre, apoyados en que las circunstancias que afectaban negativamente al ejercicio 2000 empezaban a variar. Me refiero al bajo precio del petróleo y del níquel que hacían presagiar una recuperación de la demanda de los tubos de acero inoxidable sin soldadura.

Sin embargo la realidad ha sido muy distinta. El mercado no se recuperó, ni en lo que se refiere a precios ni en la demanda. El precio del níquel durante el ejercicio sufrió una caída media del 31% respecto al precio medio del año anterior. Conviene conocer que el descenso del precio del níquel origina una disminución de pedidos por parte de los distribuidores y almacenistas, que se mantienen a la espera de mejores opciones. Todo ello se ha concitado para componer un escenario en el que rigen los precios más bajos de los diez últimos años, como ya he comentado.

El segundo factor específico del mal comportamiento de la demanda radica en la incertidumbre de los precios del petróleo, a la que ha contribuido la inestabilidad en el Oriente Medio, que no ha permitido la reactivación de proyectos de inversión en el sector. De este modo la mayor parte de la demanda de tubos lo ha sido para el mantenimiento y reposición de instalaciones.

\*\*\*000\*\*\*

Analizando las ventas por mercados, las realizadas en la Unión Europea han supuesto un 64,6% de las ventas totales, con un crecimiento del 20,7%. Ello se debe fundamentalmente a la mejor penetración del Grupo en el mercado europeo, debido a la mejor coordinación comercial y complementariedad de los productos entre TTI y SBER.

Las ventas al resto de Europa, fundamentalmente a los países del Este europeo, donde SBER ha tenido tradicionalmente una amplia presencia comercial, han aumentado un 62,7% hasta alcanzar los 7,19 millones de euros.

Las ventas en Estados Unidos y Canadá, como consecuencia de la mala situación de aquel mercado y de la agresividad comercial mostrada por los competidores asiáticos, han descendido un 19,4%, siendo de 66,91 millones de euros, representando el 23,3% de las ventas consolidadas.

Las ventas de las dos unidades americanas, Altx y Salem en su mercado doméstico representan 33,6 millones de euros, lo que supone el 50% de las ventas del Grupo en aquella zona.

Finalmente, las ventas en el Extremo Oriente han crecido un 19,1%, hasta alcanzar la cifra de 19,97 millones de euros. Las ventas en este mercado han representado un 7% de las ventas totales, a lo que ha contribuido la consolidación de la red comercial implantada en el año 2000 tras la apertura de la Oficina Comercial en Corea, que se sumó a la de China, abierta en 1995.

Si analizamos la marcha de las compañías industriales y comerciales que configuran el Grupo Tubacex, hay que señalar que todas ellas, salvo Altx, han tenido resultados positivos durante el ejercicio 2001.

TTI ha incrementado sus ventas en un 10,9%, aunque ha reducido su beneficio en un 3,9% y SBER por su parte ha aumentado sus ventas en un 5,5%, mientras que su beneficio neto ha descendido en un 18,5%.

A pesar de este descenso en el resultado, tanto TTI como SBER siguen siendo las plantas de fabricación de tubo sin soldadura en acero inoxidable más competitivas del mundo.

Acerálava ha aumentado sus ventas, como ya hemos comentado, y también sus resultados como consecuencia del incremento de sus ventas de materia prima a SBER y a Altx, así como a terceros.

Queda como excepción la filial Altx, cuyas instalaciones se adquirieron en la parte final del año 1999. La conclusión del proceso de puesta en marcha, desde el punto de vista industrial, se ha prolongado más de lo previsto. La empresa se encuentra en pleno trance de modernización de sus instalaciones, así como de mejora de sus procesos y de su competitividad. Se halla inmersa en un amplio plan de inversiones, como parte de la apuesta que Tubacex hace por ocupar una posición de liderazgo en un mercado tan importante como es el mercado americano.

Se prevé que en el tramo final del año 2002 comience a materializarse en Altx un cambio claro de tendencia que le acerque a los objetivos marcados en ventas y en producción, alcanzando el punto de despegue en su cuenta operativa, y dejando así de restar en la cuenta de resultados del Grupo.

Entre las compañías comerciales destaca la positiva contribución de Tubos Mecánicos así como el esfuerzo realizado desde Cotubes para la comercialización de los productos de TTI y también de Tubacex Taylor Accesorios.

Para alcanzar estos logros en un año tan difícil ha sido decisiva la labor realizada por el conjunto de las personas que componen las distintas compañías del Grupo. Todo lo realizado no hubiese sido posible sin la eficaz integración de las personas y de los equipos y sin el compromiso de todas las personas que forman Tubacex. Aunque todavía hay un gran espacio para mejorar, deseo expresar desde aquí mi reconocimiento a todos, operarios, empleados, directivos y consejeros, porque sin su profesionalidad y entrega no hubiese sido posible alcanzar estos resultados.

#### **- Nuestras Estrategias -**

Desde el punto de vista de gestión, el Grupo Tubacex ha continuado trabajando durante el año 2001 para alcanzar sus objetivos estratégicos fundamentales, cuyas señas de identidad más significativas son las que sirven de base a nuestro modelo de gestión y que enumeramos:

- Creación de valor y retribución al accionista.
- Máxima rentabilidad en todas las unidades de negocio.
- Competitividad en la fabricación y comercialización de los productos.
- Apuesta decidida por los productos de alto valor añadido.
- Liderazgo en el servicio al cliente.
- Integración y desarrollo de las sinergias.
- Solidez financiera y generación de *cash-flow* como garantía de retribución al accionista y capacidad para acometer nuevas inversiones.
- Orientación hacia políticas de gestión tanto de la calidad total como medioambientales en todas las unidades del Grupo.

Nuestra estrategia corporativa, recogida en nuestro Plan 2003, busca la creación de valor mediante el crecimiento con rentabilidad. En este campo hemos avanzado en los tres últimos ejercicios de manera considerable, dentro de un entorno económico que no ha sido el más favorable, incrementando en nueve puntos porcentuales nuestra cuota de participación en el mercado, hasta convertirnos en el segundo fabricante mundial de tubos sin soldadura en acero inoxidable y consolidando durante este ejercicio una cuota de casi el 22% del mercado mundial en los productos de nuestra gama.

Conviene recordar que durante 2001 y en el desfavorable entorno descrito, Tubacex, en aplicación de sus objetivos, ha realizado inversiones por importe de 16,7 millones de euros; ha reducido su endeudamiento financiero en un 15,7%; ha distribuido entre sus accionistas un dividendo de 4 millones de euros y ha amortizado un 2% de su capital social, al tiempo que incrementaba el beneficio neto por acción en un 3,46%.

Estamos potenciando la coordinación de estrategias y políticas comerciales para garantizar la máxima eficacia en el mercado y la optimización en el servicio al cliente. La estrategia comercial está basada en una estrecha colaboración con los clientes del Grupo, ofreciendo las sinergias que entre las distintas filiales existen y que se traducen en ventajas competitivas para nuestros consumidores.

Conviene recordar que la composición de la oferta en nuestro sector está muy concentrada y establecida básicamente en Europa y Japón. Las barreras de entrada para eventuales nuevos ofertantes son muy notables, tanto por la tecnología requerida como por los volúmenes de inversión que exigirían las nuevas instalaciones. La rentabilidad media del sector no es muy satisfactoria, a excepción de nuestro caso. El año pasado y el anterior nuestros competidores de importancia registraron resultados negativos, de los que tal vez se pueda exceptuar a Sandvik.

A tenor de la evolución de los resultados de nuestros competidores entendemos que nuestra ventaja competitiva más destacada, que es la competitividad en costes, hemos logrado mantenerla en el 2001. No obstante la vigilancia y mejora de este factor de competitividad es nuestra preocupación constante, y más en tiempos de crisis, por lo que debemos centrarnos en ello para trabajar intensamente en el nuevo ejercicio.

Esto nos brindará la posibilidad de proseguir por la senda del crecimiento y, al propio tiempo, por la de la mejora de la competitividad y la ampliación de nuestras ventajas diferenciales.

En este sentido debemos destacar que nuestros ratios de rentabilidad y productividad, comparados con los de nuestros competidores, siguen siendo los mejores. Este es sin duda el factor crítico diferencial de nuestro negocio hacia el futuro.

- Nuestro valor en bolsa en 2001 -  
- Política del valor -

El mercado bursátil, que ya conoció en el 2000 un giro dramático al producirse el estallido de la burbuja financiera de los valores tecnológicos, ha proseguido su histórico descenso en el 2001. La cuantía de la caída en la cotización de muchos valores en las principales bolsas mundiales configura el año 2001 como un año histórico de destrucción de valor, uno de los más relevantes que se han conocido.

En este contexto bursátil que hemos vivido en el 2001 nuestro valor se ha comportado, al menos comparadamente, de forma positiva. Es verdad que en el año 2000 nuestra cotización cayó de manera a nuestro juicio incomprensiblemente abultada, con lo que el precio de la acción quedó muy bajo. Pero este año, con una mejora del valor del 12,73%, el comportamiento ha compensado, aunque mínimamente, la sobrerreacción a la baja del año anterior, especialmente si lo comparamos con el retroceso experimentado por el IBEX 35, que ha sido de un 7,82%.

No podemos sentirnos satisfechos si tenemos en cuenta que nuestra capitalización bursátil ha descendido respecto a 1998 ( el año previo a las adquisiciones que configuran el tamaño actual del Grupo) en un 31%, y ello a pesar de que en ese tiempo nuestra compañía incrementaba su cuota de mercado en casi nueve puntos, sus fondos propios en un 20,9%, sus activos totales en un 52,6% y el volumen de sus ventas consolidadas en un 76,3%. En nuestra opinión el comportamiento del valor en la Bolsa en el año 2001 no refleja en modo alguno la dimensión real ni el potencial de generación de resultados del Grupo.

Nuestro objetivo es que el retorno para nuestros accionistas supere la media de nuestra industria. Tenemos que conseguir que la suma conjunta del crecimiento de valor y de las retribuciones a los accionistas sea superior a la de nuestros competidores.

Pensando en los intereses de nuestros accionistas, como no podía ser de otra forma, hemos venido aplicando una serie de medidas para poner de manifiesto ante el mercado la confianza de la compañía respecto a su evolución hacia el futuro.

En esa línea en el año 2001 se procedió a distribuir un dividendo de 0,03 euros brutos por acción y complementariamente se amortizó un 2% del capital de la compañía con acciones de la autocartera, con la consiguiente mejora del porcentaje de participación relativa de los accionistas en el capital social.

Para el presente ejercicio los beneficios obtenidos en el 2001 nos permiten seguir con la línea iniciada de retribución a los accionistas mediante reparto de dividendos, dejando para otra ocasión otras posibles formulas de retribución a los accionistas. Hoy proponemos a la aprobación de la Junta General el reparto de un dividendo de 0,042 euros brutos por acción con cargo a los resultados del 2001, lo que supone un incremento del 40% respecto al abonado en el ejercicio anterior.

También quiero informarles que el plan de *stock options* para los directivos y empleados de alta responsabilidad no se ha aplicado durante el ejercicio 2001 por no haberse alcanzado los objetivos marcados, que se miden en términos de crecimiento del beneficio por acción, una vez descontada la inflación.

Aprovecho esta ocasión, para recordar los criterios que rigen el funcionamiento del máximo órgano de gobierno, que es el Consejo de Tubacex. Hace ya más de ocho años desde que se definieron las líneas a seguir por el Consejo, en un Reglamento Interno de Conducta, aplicando al máximo los criterios de transparencia y ética, que en aquellos momentos estaban recogidos por los Informes Cadbury y Viennot, siendo una de las primeras empresas en implantarlo entre las que cotizaban en la Bolsa española.

Con ello se trataba de tener un Consejo que verdaderamente representase al accionariado de la compañía. Al contar con un número altísimo de partícipes y no tener accionistas con paquetes significativos, se optó por seguir las recomendaciones de contar con un número reducido de consejeros; preferir los consejeros independientes, que no tuviesen participación accionarial en la sociedad, tal como lo recomendaban los mencionados informes; y tener el menor número de ejecutivos en el Consejo (en nuestro caso, sólo hay uno). Al propio tiempo se crearon el Comité de Nombramientos y Retribuciones, el de Auditoría y Cumplimiento, y el de Estrategia e Inversiones.

Posteriormente, con la publicación del Informe Olivencia, todas estas recomendaciones y otras más fueron la referencia para las compañías españolas. En nuestro caso el 25 de septiembre de 1998 el Consejo aprobó el "Reglamento del Consejo de Administración de Tubacex, S.A. ajustado al Código de Buen Gobierno," en el que se establecen las reglas básicas para su organización y funcionamiento así como las normas de conducta de sus miembros.

A raíz de una intervención en la Junta General de accionistas del año pasado, se debatió en las sesiones del Consejo celebradas el 17 de julio y el 14 de septiembre del año 2001 la cuestión de si los miembros del Consejo deberían tener participaciones accionariales en la compañía, llegándose al acuerdo tras las deliberaciones oportunas de que, aplicando los criterios que ha seguido hasta ahora el Consejo, este órgano no iba a recomendar a sus miembros la compra de acciones, si bien el que quisiera era libre de hacerlo, cumpliendo siempre la normativa legal en vigor. Entendía que, con un accionariado tan numeroso como el que tenemos, deben predominar siempre los criterios profesionales de los denominados consejeros independientes en beneficio de los accionistas minoritarios, que en nuestro caso son la mayoría, garantizando así que se gobierna para todos los accionistas.



- El año en curso -

Por lo que se refiere al ejercicio en curso, cabe decir que lo contemplamos con optimismo, ya que a la recuperación de la demanda, sobre todo en Europa, que se refleja en la cartera de pedidos (que en estos momentos cubre la producción de tubo en las fabricas de España y Austria hasta los meses de octubre y noviembre) se está uniendo también una mejora en el nivel medio de los precios de contratación.

En el mercado americano nuestras previsiones son más prudentes. Aunque los datos de su PIB en el primer trimestre apuntan a una clara recuperación de su situación económica, para nuestra actividad ello no se apreciará hasta la parte final del año.

La competitividad en costes, que es nuestra ventaja más destacada frente a nuestros competidores, es nuestra preocupación constante. Y así en este ejercicio también estamos muy centrados trabajando intensamente en ello, con el objetivo claro de mejorar nuestro índice de competitividad, que tiene un efecto directo en la cuenta de resultados.

No es suficiente nuestro esfuerzo en la recuperación de los precios de venta, sino que hemos de operar decididamente sobre la reducción de gastos y sobre la mejora de los procesos productivos y de los costes. Esta tarea está más a nuestro alcance y trabajar en ello es un compromiso firme de toda la organización.

Dentro de este macroobjetivo corporativo de la mejora de la competitividad se engloban cada uno de los objetivos específicos a nivel de unidad de negocio así como las relaciones internas proveedor-cliente entre las unidades del Grupo, que en nuestro caso particular son muy significativas. En este caso están las de suministro de materia prima desde Acerálava hacia TTI, SBER y Altx, y las de desbastes desde TTI, Altx y SBER para Salem.

Con esta situación nuestras previsiones para el ejercicio en curso apuntan a superar los resultados alcanzados en 2001, no sólo por la mejora del mercado, que es un hecho que ya hemos comentado, sino porque seguirán apreciándose los esfuerzos de integración del Grupo.

**Queremos hacer que nuestro inversor sea participe directo de este proyecto implantando una política consistente de retribución al accionista como vía de participación en las rentabilidades futuras esperadas, en el marco de un proceso soportado por una gran solidez patrimonial y financiera.**

**En nuestro proyecto de expansión 1999 fue el año de las adquisiciones; 2000 y 2001 han sido los años de consolidación e integración; 2002 y 2003 han de ser los años del incremento de la rentabilidad, la productividad y la eficiencia. Es un proceso ciertamente complejo, pero que va cumpliendo rigurosamente sus etapas.**

**Con la vista puesta en el futuro, consideramos que lo más acertado que podemos hacer es proseguir serena y consistentemente, con la mayor coherencia posible, en nuestras líneas maestras de estrategia competitiva.**

**Seguimos pensando que la clave de nuestra estrategia de éxito se encuentra en nuestro factor diferencial, ya señalado, de enfoque exclusivo hacia los tubos inoxidables sin soldadura.**

**Al propio tiempo observamos que nuestros principales competidores realizan planes y toman medidas tendentes a mejorar su competitividad mediante el cierre de determinadas plantas que les resultan deficitarias.**

**Ese no es nuestro caso, ya que todas nuestras plantas son eficientes y rentables. Por el contrario, semejante tipo de decisiones por parte de la competencia contribuye a mejorar nuestra posición competitiva, tanto en cuota de participación como en peso específico dentro del sector.**

**Estas consideraciones refuerzan nuestra convicción respecto a la estrategia adoptada y nos animan a proseguir en ella sin vacilaciones.**

**Nuestra estrategia corporativa de crecimiento con rentabilidad para la creación de valor para el accionista sigue plenamente vigente.**

En Tubacex la figura del accionista ha sido, es y será una figura muy importante, como sociedad de bolsa que somos. Crear valor para nuestros inversores es una de nuestras prioridades. La coexistencia de un buen nivel de resultados, una atractiva remuneración a la inversión, unas perspectivas de crecimiento, una gestión transparente y una información abierta, regular y precisa son los factores que deben dar como resultado la creación de valor y hacer que ello sea percibido por el mercado financiero.

En ese sentido del largo plazo es como creemos defender mucho mejor los intereses de los accionistas, manteniéndonos en la coherencia estratégica, preocupándonos por la mejora comparada de nuestra compañía en su contexto competitivo, más que por actuaciones de corte sensacionalista y efímero, que tendrían una buena recepción inmediata pero que implicarían una mayor incertidumbre a futuro.

Puedo garantizarles, no obstante, que la preocupación por una correcta y dimensionada línea de crecimiento de nuestro Grupo es una constante en la reflexión cotidiana y continuada del Consejo de Administración en su responsabilidad de gobierno corporativo. Y que se trabaja en este sentido de forma sistemática en la identificación y definición de nuestra estrategia de crecimiento más allá del horizonte 2003, que hoy por hoy es nuestra referencia más planificada.

La incertidumbre e inestabilidad económica que imperan en la actualidad nos aconsejan ser prudentes a la hora de acometer nuevos proyectos de crecimiento y por ello vamos a centrar nuestros esfuerzos, como ya he comentado, en optimizar la rentabilidad y competitividad del Grupo, aprovechando al máximo nuestros recursos y oportunidades, incrementando nuestros puntos fuertes y resolviendo y superando nuestras deficiencias.

No perdemos de vista, sin embargo, que nuestra solidez financiera nos permitirá abordar aquellos nuevos proyectos de expansión y aquellas oportunidades de negocio que puedan surgir, siempre en productos de alto valor añadido y en áreas de actividad que nos son familiares y en las que somos más expertos.

Conviene saber que en esta tarea de alta responsabilidad nos movemos más en la línea de minimizar los riesgos en el crecimiento que en la de pretender explotar oportunidades, atractivas pero inciertas.

**Entendemos que el estilo de nuestra compañía, su cultura, sus habilidades básicas marcan una senda en el crecimiento de la que no conviene apartarse, y que ése es el sentir de nuestros accionistas. En resumen, que somos conscientes de que el Grupo debe contemplar otro salto de dimensión más allá del 2003, pero que éste debe hacerse controlando estrechamente todos los riesgos inherentes al crecimiento. Puedo garantizarles que estamos en ello.**

**Quiero terminar subrayando que éste va a ser un año de relanzamiento de nuestros niveles de rentabilidad después de tres ejercicios muy difíciles en los que no se ha podido apreciar la verdadera medida de nuestro Grupo industrial una vez consolidada su nueva dimensión.**

**Les ruego disculpen lo extenso de mi intervención, pero estimo que era necesario tenerles plenamente informados a Vds., nuestros accionistas, de todo cuanto constituye la esencia de nuestra actuación empresarial.**

**A todos Vds. muchas gracias por su atención.**

como otras destinadas a la racionalización del flujo del proceso de fabricación y mejora de la calidad y competitividad general de esta planta.

En SBER se han efectuado inversiones por cuantía superior a 3,1 millones de euros, entre las que hay que destacar la adquisición e instalación de un nuevo laminados en frío de tubos del tipo Pilger y la modernización de las instalaciones de decapado.

En el resto de las filiales se han realizado diversas inversiones de reposición que en el caso de TTI han ascendido a 2 millones de euros y en el de Acería de Alava a 1,6 millones de euros.

### **Previsiones para 2002**

Respecto a las previsiones para el presente ejercicio, Videgain ha señalado que TUBACEX lo contempla con optimismo, ya que "a la recuperación de la demanda, sobre todo en Europa, que se refleja en la cartera de pedidos, se está uniendo también una mejora en el nivel medio de los precios de contratación". En este sentido hay que señalar que la cartera de pedidos actual cubre la producción de tubo de las fábricas de España y Austria hasta los meses de octubre y noviembre.

Por lo que se refiere al mercado norteamericano, las previsiones de la compañía son más prudentes, aunque los datos del PIB de Estados Unidos del primer trimestre apuntan a una clara recuperación de su situación económica, si bien esto no se apreciará sustancialmente en la actividad de las filiales del Grupo hasta el segundo semestre del año.

Durante el primer trimestre de 2002, TUBACEX ha obtenido un beneficio neto consolidado de 3,86 millones de euros, cifra superior en un 5,2% a la obtenida en 2001.