

*Madrid, 7 de Junio de 1999*

---

*Con objeto de dar cumplimiento a la legislación en vigor sobre comunicación de hechos relevantes, les adjuntamos texto íntegro del informe presentado por el Consejero Delegado a la Junta General de Accionistas de esta Sociedad celebrada el pasado día 29 de Mayo.*

*En él se incluyen los asuntos de mayor trascendencia y actualidad referentes a nuestro Grupo de Sociedades sin que podamos, en estos momentos, ofrecer mayor concreción sobre los mismos.*

*Igualmente les indicamos que durante el desarrollo de la Junta no se suscitó ampliación o aclaración digna de mención en relación con los temas objeto del citado informe.*

---

Buenos días, señoras y señores.

Permítanme, en primer lugar y como suelo hacer todos los años, comentar el escenario económico general y también el de los sectores en los que se ha desarrollado nuestra actividad en 1998. Después, como de costumbre, analizaré los hechos más destacados de Unipapel y su Grupo de empresas.

A nivel mundial el comportamiento de la economía en 1998 ha sido, en general, satisfactorio sobre todo para Estados Unidos y Europa Occidental.

Como aspectos negativos hay que señalar la crisis que ha afectado a las economías emergentes del Sudeste Asiático cuyos efectos se trasladaron a algunos Países Sudamericanos, la situación monetaria brasileña y la profunda depresión de los países de la antigua Unión Soviética.

Y como europeos debemos destacar el nacimiento de la Unión Monetaria como área económica específica con una moneda, el euro, que ya es una realidad.

Ha nacido un área económica que con solamente el 7% de la población del planeta detenta el 29% del P.B. mundial.

Y en ese área, nos encontramos nosotros con sus enormes ventajas, pero también con bastantes inconvenientes derivados de la exposición, sin ningún tipo de defensas, a la libre competencia. Ya no podremos jugar con el valor de nuestra moneda para corregir por la vía de su devaluación o depreciación las ineficiencias competitivas de nuestra industria y de nuestra economía en general.

---

Por el contrario la competitividad es el reto de nuestra economía y por lo tanto también de todos sus agentes entre los que nos encontramos. El objetivo de nuestra gestión deberá estar íntimamente vinculado al mantenimiento de unos niveles de competitividad equiparables a los de nuestros colegas y competidores. De otro modo seremos expulsados del mercado.

España, desde el punto de vista económico ha vivido un año 1998 muy positivo. Prácticamente todos los indicadores económicos han funcionado favorablemente aunque el desempleo sigue siendo la asignatura pendiente que, además, nos separa de forma importante del resto de los países de nuestro entorno económico. Cierto es que también se ha producido una caída del desempleo, pero a nadie le parece, porque no lo es, suficiente.

Y dentro de este panorama de bonanza económica teníamos la esperanza de que nuestro sector se desarrollara en consonancia con el escenario, pero no ha sido así.

Y centrándome ya en nuestra actividad de transformación de papel, actividad origen del Grupo desarrollada por la Matriz, el mercado ha adolecido de una demanda prácticamente estabilizada, probablemente por su madurez y por la aparición de productos y servicios alternativos con base en la informática y la electrónica.

Además, el material escolar, en concreto, empieza ya a sufrir de una manera contundente los efectos de la hace años detectada caída de la natalidad que en nuestro país está alcanzando índices dramáticos. Y esta circunstancia podría agravarse en el futuro ya que no solamente ha caído el número de hijos por mujer sino que además está disminuyendo, dentro de la pirámide de población, el porcentaje de mujeres en edad fértil.

A esta atonía de la demanda se une un hecho indiscutible: el exceso de oferta, tanto por la existencia de capacidad productiva ociosa en el interior del país, como por la entrada progresiva de producto extranjero.

Ciertamente que todo lo que acabo de decir no ha constituido ninguna sorpresa y lo veíamos venir desde hace tiempo.

Y con el fin de minimizar los negativos efectos que de ello cabría esperar iniciamos en su día una diversificación hacia la distribución de consumibles de oficina, fundamentalmente fabricados por terceros. Y también decidimos apostar firmemente por la exportación.

Ambas decisiones nos han permitido compensar la caída de ventas en el mercado interior de nuestros fabricados. Pero lógicamente, esto se ha producido a costa del margen ya que tanto el producto de terceros como las exportaciones se hacen a precios menos remunerativos que la venta interior de los que producimos.

El problema se agrava aún más al no poder defender los precios de venta en el mercado interior como consecuencia de una competencia verdaderamente agresiva. Y aunque ya veníamos asistiendo desde hace varios años a la caída de precios, en 1998 han continuado bajando, si bien se observa una ralentización de su caída a lo largo de los meses. Quizás estamos llegando por fin al límite de lo posible desde un punto de vista empresarial ortodoxo. Al límite de lo razonable llegamos ya hace tiempo. Esta situación es aún más grave si tenemos en cuenta que durante la mayor parte del año, hasta Septiembre, el precio de la materia prima ha sido superior al de 1997, aunque en los últimos meses se produjo una caída del mismo.

En resumen, venta prácticamente estacionada, mix de ventas de menor margen unitario y precios a la baja, son los ingredientes que han configurado una caída del margen tanto porcentual como absoluto.

Por el contrario, los gastos de estructura se han comportado razonablemente bien, dentro de lo previsto y con un incremento mínimo en términos absolutos y por debajo de la inflación.

Y aunque el resultado de las actividades ordinarias cae solamente un 8,5%, el resultado extraordinario es decir, el que no se debe a la explotación normal del negocio, resiste mal la comparación con 1997 año en el que contabilizamos el beneficio obtenido por la venta de la división informática. Y esta circunstancia deteriora en modo importante el resultado del ejercicio, que después de impuestos es un 37% inferior al de 1997, situándose en 420 millones de ptas.

Ante esta preocupante situación se imponía una reacción rápida para buscar soluciones capaces no sólo de detener el progresivo deterioro de nuestros resultados, sino también de cambiar la tendencia recuperando su comportamiento favorable en un plazo razonable de tiempo.

Siendo conscientes de que el escenario en el que vamos a movernos va a seguir muy hostil, hemos adoptado una serie de medidas tendentes a incrementar nuestro volumen de negocio y el margen bruto que es la verdadera generación de fondos que la sociedad necesita obtener para pagar su estructura y obtener su beneficio.

Se ha estudiado la evolución de la estructura necesaria para poder llevar a cabo dicho incremento y con todo ello hemos podido esbozar con suficiente realismo y sensatez un plan estratégico a cinco años que pretende aprovechar los puntos fuertes de nuestra sociedad y minimizar los efectos negativos de sus puntos débiles, que también existen.

Plan estratégico que como resumen indica que la cifra de ventas presupuestada para 1999 en cerca de 18.000 millones de ptas, deberá situarse en el año 2003 en algo más de 28.000 millones, con un aumento durante el periodo del orden del 60%.

Y el beneficio antes de impuestos, que hemos presupuestado en 800 millones de ptas. para 1999, podría llegar a 1.800 millones en el año 2003.

Incremento espectacular que situaría a Unipapel en niveles cercanos a sus máximos históricos de hace 8 años, garantizando su futuro.

Es sin duda una meta ambiciosa pero que profundamente analizada nos parece alcanzable.

-----

Permítanme que me refiera ahora a Papelera Peninsular y su comportamiento en 1998.

No voy a hacer comentario sobre el sector papelerero porque, como de costumbre, tienen en la Memoria amplia información.

---

Resulta obligada, no obstante, una referencia al papel reciclado y su problemática, por constituir nuestra materia prima específica.

El papel recuperado recogido selectivamente se ha convertido hoy en una materia prima fundamental para la obtención de la fibra de celulosa y el desarrollo de la moderna industria papelerera, destinándose sobre todo a la fabricación de papel prensa, papeles de embalaje y papeles para usos higiénicos y sanitarios. Y más recientemente se utilizan también para la impresión, trabajos administrativos, fotocopia, y formularios así como en la modalidad de estucados, para publicaciones periódicas, publicidad y promoción.

La utilización de esta materia prima tiene importantes ventajas al ahorrar recursos naturales y energía, evitando, además vertederos que tantos problemas medioambientales generan.

En España la tasa de recuperación, es decir la parte de papel viejo que se recoge para su utilización como materia prima, ha sido en 1998 del 43,5%, muy inferior al 70% de Alemania. Por el contrario, la tasa de utilización es de las más altas del mundo con el 81%.



Existe, en consecuencia, un déficit estructural muy acusado de esta materia prima que se salda importando casi un millón de toneladas que nos cuestan cerca de 10.000 millones de pesetas al año.

Circunstancia que exige fomentar la recogida selectiva lo que a su vez precisa de una actuación firme y decidida por parte de los poderes públicos legislando adecuadamente para que los residuos papeleros de los hogares no acaben en el vertedero.

Y aunque se ha dado un paso importante con el establecimiento del punto verde como sistema de gestión de residuos, su ámbito se refiere al envase y al embalaje de cartón, habiendo quedado fuera del mismo el papel, periódicos, revistas, archivos, etc.

Las empresas de recuperación, como nuestras filiales del Grupo Carpa están haciendo un gran esfuerzo inversor para obtener la disponibilidad de materia prima que la industria papelera demanda. Y poco a poco las administraciones públicas van entrando en este tema por lo que en varios años nuestro grado de autoabastecimiento mejorará considerablemente.

Centrándonos en el contenido del ejercicio 1998 para Papelera Peninsular, no podemos por menos de destacar el importante hito que dentro de su larga vida empresarial ha supuesto el abandono de las instalaciones de Yeserías y la puesta en marcha de las de la Cantueña. Lo que hasta entonces consideramos nuestro gran proyecto era por fin una realidad.

El ejercicio ha tenido dos etapas claramente diferenciadas: hasta Abril en que la actividad productiva se desarrolló en Yeserías y después en que pasó a la Cantueña. Entre medio, alrededor de un mes sin fabricación aunque la actividad comercial continuó con stocks o productos de terceros.

No merece la pena comentar nada sobre el pasado de Yeserías y sí sobre la fábrica de la Cantueña que se iba poniendo paulatinamente en marcha hasta que el día 2 de Mayo, tras dos meses de pruebas, se produjo el primer papel apto para la comercialización.

Poco después, el 18 de Junio, los Reyes inauguraron oficialmente las instalaciones y a partir de ahí intensificamos nuestro trabajo para conseguir que la puesta en marcha de la maquina de papel, la fábrica de pasta y las instalaciones complementarias se hicieran según curvas de aprendizaje normales en el mercado. A finales de 1998 nos encontrábamos en una eficiencia del 70% en relación con la máxima alcanzable y durante el tiempo transcurrido en 1999 se ha seguido avanzando, aunque deberán pasar veinticuatro meses desde la inauguración para llegar a dicha eficiencia máxima alcanzable.

Desde el punto de vista puramente técnico hemos padecido lógicos pero importantes problemas que hoy aún no tenemos resueltos pero sí identificados. Y en concreto, funcionando bien la fabrica de pasta y la maquina de papel, la bobinadora es un cuello de botella que impide a la máquina desarrollar todo su potencial. Como digo, un problema bien identificado cuya solución pasa por la puesta en marcha de una segunda bobinadora, inversión importante como todas las de la industria papelera que estará funcionando el próximo mes de Julio, o a primeros de Agosto.

Es entonces cuando la instalación completa alcanzará los niveles de producción necesarios para obtener resultados razonables.

Las ventas de papel tuvieron comportamiento dispar y mientras el de prensa creció un 65%, el de impresión y escritura disminuyó un 16%, como consecuencia de la no disponibilidad de este último papel al haber dedicado la máquina fundamentalmente a prensa. La facturación aumentó un 27,5% situándose en 6.391 millones de ptas.

El resultado del ejercicio, que lógicamente recoge todos los problemas de una puesta en marcha, ha sido una pérdida de 63 millones de pesetas, contra 252 millones también de pérdida del ejercicio anterior. El cash-flow se situó en 490 millones de pesetas contra solamente 91 millones en 1997.

Ciertamente que es muy difícil establecer una comparación entre ambos ejercicios por las diferentes condiciones que han concurrido en ellos pero las cifras anteriores ponen de manifiesto un efecto de economía de escala que es esencial en nuestra industria, y que esperamos se muestre con más claridad y contundencia en este ejercicio y los siguientes.

Y llegados a este punto conviene señalar que la inversión que hemos hecho en La Cantueña ha superado de forma importante el presupuesto inicial, situándose muy cerca de los 25.000 millones de pesetas, incluyendo los gastos de puesta en marcha. No obstante, la instalación que hemos montado es, desde el punto de vista tecnológico, muy superior a la inicialmente proyectada.

Y además, según las conclusiones de un estudio de valoración llevado a cabo por la prestigiosa firma Jaakko Pöyry, especializada en el mundo del papel, el dinero realmente invertido en la nueva fábrica es muy inferior a lo que costaría hoy hacer otra como la que tenemos. Concretamente este estudio calcula que tendría un costo de 34.000 millones de pesetas y a nosotros, todo incluido, nos ha costado menos de 25.000 millones.

Pero aunque tenemos una planta industrial de un gran valor en sí misma, la inversión ha superado ampliamente nuestras posibilidades financieras derivadas de la venta del solar de Yaserías, conduciéndonos a un endeudamiento bancario muy importante, del orden de 15.000 millones de pesetas, al que habría que sumar otras deudas con proveedores del proyecto.

Es una situación financiera nada cómoda que nos está obligando a buscar refinanciación para la deuda tratando de alargar sus periodos de vencimiento adecuándolos al ritmo de generación de fondos previsto. Generación de fondos que una vez puesta en marcha satisfactoriamente la instalación es, según nuestros cálculos asumidos, también, por Jaakko Pöyry, realmente importante y capaz de transformar nuestro actual desequilibrio financiero en una estructura de balance cómoda y homologable con las mejores empresas del Sector.

En esta búsqueda de refinanciación hay que señalar que la banca, que confía en nuestro proyecto, está siendo muy receptiva y a muy corto plazo llevaremos a cabo una operación importante.

Conviene señalar que Papelera Peninsular, con su actual instalación y ubicación en el Sur de Europa está despertando gran interés entre los grupos papeleros más importantes del mundo, provocando intentos de acercamiento de alguno de ellos que tratan de adquirir una participación en nuestra empresa.

Por nuestra parte, estamos convencidos de que una fábrica como la nuestra, con solamente 200.000 Tn. de capacidad de producción anual, difícilmente podrá jugar un papel preponderante en un mercado globalizado con operadores cuya producción supera siempre el millón de toneladas y en algún caso sobrepasa los cinco millones anuales.

Se hace inevitable que tarde o temprano alguno de estos grupos tome una participación, que quisiéramos que fuera minoritaria, en Papelera Peninsular. Las ventajas para nosotros serían muchas: unas de orden técnico ayudándonos a conseguir la máxima eficiencia; otras de orden comercial, racionalizando la gama de productos y su destino final y otras, muy importantes en este momento, de tipo financiero aportando capital.

Por ello en la Junta General de Papelera Peninsular, celebrada el pasado mes de Abril, se autorizó al Consejo para ampliar el capital en el momento que lo estime conveniente, dentro de los límites legales. No cabe duda de que en el supuesto de que alguno de los grupos interesados entraran en el capital de Papelera Peninsular podremos defender una valoración muy elevada para esta Sociedad, incluso mayor que la capitalización bursátil actual del Grupo Unipapel.

-----

Otra filial, cien por cien de Unipapel, es la sociedad Alameda Information Technology Systems a través de la cual se operaba en el campo de la informática constituyendo hasta 1997 una parte importantísima del volumen de negocio consolidado del Grupo. Circunstancia que cambió a finales de dicho año al vender a un grupo de inversores financieros el 74% de la rama de actividad dedicada a la distribución de hardware y consumibles informáticos, operación de la que ya les informaba el año pasado por estas fechas.

A lo largo de 1998 hemos seguido desinvirtiendo en esta actividad de distribución, vendiendo un 6% adicional de la misma y habiéndose reducido nuestra participación por debajo del 5% como consecuencia, fundamentalmente, de una ampliación de capital a la que no hemos acudido.

También vendimos los activos de ILD Automoción, dedicada a la explotación de un software para concesionarios de automóviles, con lo que nuestra presencia como gestores en el campo de la informática se reduce hoy a Nextel, empresa de servicios informáticos que está teniendo un importante cambio de tendencia en los últimos meses, con resultado positivo y una presencia creciente en el mercado como consecuencia de las oportunidades abiertas por el euro y el año 2000.

Nuestra pérdida de presencia en la distribución informática no significa el abandono de la misma. La seguimos considerando estratégicamente importante y actuaremos como distribuidores de hardware y consumibles a través de la red comercial y logística de la matriz, Unipapel, S.A.

Alameda es propietaria, además, del 50% de Suministros Integrales de Oficina (Ofiservice), empresa que compartimos con el Grupo Frances Lyreco y que tiene por objeto la distribución de productos de oficina directamente a los usuarios. Sistema de comercialización que está teniendo un gran desarrollo por lo que podemos augurar un futuro prometedor tanto en ventas como en resultados a esta filial.

En 1998 sus ventas superaron los 7.000 millones de ptas., de los que más del 10% era producto procedente de Unipapel. Y los resultados después de impuestos se aproximaron a 500 millones.

---

Y sobre el resto de las filiales tienen Vds. información detallada en la Memoria por lo que sólo me voy a referir brevemente a dos de ellas: Marruecos y Francia.

---

Recientemente, y tras largas negociaciones hemos vendido nuestra participación en Unipapel Marruecos a nuestro socio marroquí. Habíamos entrado en una situación de conflicto de intereses que estaba dañando seriamente la operativa de la sociedad, impidiendo el desarrollo que deseábamos para ella.

Nos queda, no obstante, nuestra experiencia y conocimiento del mercado marroquí, totalmente receptivo, además, a nuestros productos. Por ello tenemos en proyecto a corto plazo constituir una nueva sociedad, en esta ocasión con participación mayoritaria, dedicada exclusivamente a la comercialización. Mientras tanto seguimos abordando el mercado marroquí directamente desde España.

---



Por lo que respecta a Unipapel Francia, en 1998 ha continuado la tónica de los dos ejercicios anteriores y de nuevo hemos tenido pérdidas. Lo que evidencia la enorme dificultad de abordar el mercado francés directamente desde España. Por ello hemos cambiado de estrategia, llegando recientemente a un acuerdo para adquirir el 67% de una sociedad francesa dedicada a la reimpresión de sobres y bolsas con amplia implantación en la zona de París. Tras esta operación, en la que invertiremos 350 millones de ptas. incluida la compra de maquinaria, nuestro volumen de negocio en Francia superará los 700 millones de ptas. con resultados positivos desde el primer momento.

-----

El resultado consolidado del Grupo en 1998 ha sido inferior al de 1997 pero al igual que sucedía con la Matriz, la caída se debe a la no concurrencia de beneficios extraordinarios que en 1997 tuvieron gran importancia sobre todo por la venta de la actividad informática antes citada.

Lo realmente importante es que tanto el beneficio de explotación como el de las actividades ordinarias ha sido en 1998 muy superior al de 1997.

Comportamiento que consideramos de gran trascendencia y que nos hace pensar que durante 1999 asistiremos a una fuerte recuperación del beneficio propiciado tanto por la Matriz como por Papelera Peninsular y fundamentalmente por esta última cuya evolución en el futuro ha de darnos enormes satisfacciones.

Y porque confiamos en ello vamos a mantener este año la retribución al accionista en niveles similares a los del año pasado. Es decir, un dividendo de 13,34 ptas. por acción y un reparto adicional de 50 ptas. también por acción, en concepto de devolución de prima de emisión. En total, 63,34 ptas. brutas que tras la retención fiscal supone 60 ptas. netas.

Quiero advertir que estos importes unitarios son exactamente la mitad que los correspondientes al año pasado. Se debe, como ya habrán comprendido, a que en septiembre de 1998 llevamos a cabo un split sobre el nominal de nuestras acciones, rebajándolo de 500 a 250 ptas., duplicando, en consecuencia, el número de acciones. La cantidad destinada a retribuir al accionista es, por lo tanto, la misma que el año anterior y concretamente 638 millones de ptas.

En el mes de marzo pasado, como ya es habitual, pagamos 37,50 ptas. a cuenta y el resto se pagará inmediatamente, una vez que esta Junta General lo apruebe.

Como acabo de decir, el 14 de Septiembre de 1998 llevamos a cabo el split de dos acciones por una, estableciendo en 250 ptas. su valor nominal. Este fue un tema que se debatió mucho en la Junta del año pasado ya que un accionista sugirió que debería hacerse el split de tres por una con objeto de acercar lo más posible el nuevo nominal resultante a un euro.

Acogimos con interés su sugerencia y nos comprometimos a estudiarla y, si era factible, llevarla a cabo. Pero en la práctica tropezamos con un problema que lo impidió. Concretamente que para establecer el nuevo nominal en 167 ptas., o en 166 ptas., que ambos valían para situarlo en torno al euro, había que ampliar o reducir el capital a razón de 1 ptas. ó 2 ptas. respectivamente por acción. Y esta posibilidad de variar el capital no se había contemplado en el anuncio de convocatoria, por lo que el Registrador Mercantil no lo autorizó, al no tratarse de una Junta Universal.

Como consecuencia de ello, la nominación de las acciones en euros, que también se aprobó en la Junta de 1998, se ha llevado a cabo estableciendo su nominal en 1,5 euros, en lugar de un euro como teníamos previsto. Para redondear a céntimos de euro hemos tenido que reducir el capital social en aproximadamente 4 millones de ptas. haciendo uso de la autorización que el Consejo de Administración tenía para ello. Tras esta operación y teniendo en cuenta también el split, nuestro capital social ha quedado establecido en 15.117.795 euros, representado por 10.078.530 acciones, de 1,50 euros de valor nominal cada una. La reducción de capital señalada ha dado lugar a la constitución de una reserva indisponible por el mismo importe, sin alterar, por lo tanto, los fondos propios.

Respecto al split, quiero manifestarles una cierta decepción sobre las consecuencias que tuvo en la cotización de nuestras acciones. Desde este punto de vista, no ha sido para Unipapel una medida positiva, aunque también hay que tener en cuenta que al tiempo de hacerlo, la Bolsa en su conjunto entró en una fase depresiva como consecuencia de la crisis financiera asiática y sus repercusiones a nivel mundial.

---

La verdad es que el split es una medida que, salvo aumentar el número de acciones en circulación y por lo tanto también el de títulos contratados, no debería tener más repercusiones, salvo en aquellos valores que tuvieran un precio unitario muy alto. Por ello, tras un periodo en que se puso de moda y fue aplicado por numerosas sociedades parece que ha caído en desuso. Y nosotros consideramos que no merece la pena seguir con nuevos splits por lo que, por el momento al menos, nos quedamos como estamos.

Es intención de este Consejo, no obstante, ofrecer otras alternativas a los accionistas que incidan más directamente en el aumento del valor de las acciones haciéndolas más atractivas para los inversores.

Entre los instrumentos que pueden contribuir a ello se encuentran la política de dividendos, la devolución de aportaciones ya sea mediante restitución de la prima de emisión, reducción del capital o disminución del valor nominal de las mismas y la compra de acciones por la propia sociedad para su posterior amortización. Sin olvidar, lógicamente, las ampliaciones de capital con o sin desembolso, que permitan al accionista vender total o parcialmente sus derechos de suscripción.

Creemos que combinando acertadamente todos estos instrumentos nuestros accionistas tendrán una retribución sustanciosa para su inversión y en ello vamos a trabajar inmediatamente.

No podemos ignorar, no obstante, que cualquier política retributiva debe basarse en que la sociedad tenga suficiente capacidad de generar fondos, vía beneficios. Solamente así garantizaremos el equilibrio entre la retribución y la continuidad de la empresa. Y Unipapel, desde este punto de vista, creo que está en un buen momento y puede afrontar el futuro con optimismo.

Así lo está percibiendo la comunidad financiera y esta percepción se reflejó en nuestra cotización en Bolsa que durante 1998 experimentó una revalorización cercana al 30% que se suma al 32% obtenido en 1997.

Durante los meses transcurridos de 1999 la evolución no difiere prácticamente de la de la Bolsa en su conjunto y estamos a los niveles del uno de enero.

-----

Voy a concluir haciendo alusión a dos temas que considero de gran interés.

El primero de ellos se refiere a la repercusión del euro y del efecto 2000 en nuestro Grupo.

Desde hace bastante tiempo venimos trabajando para poder emplear el euro como moneda alternativa a la peseta, tanto en nuestra relación con el exterior como a efectos internos, y hoy estamos totalmente preparados para ello.

Respecto a la problemática del año 2000, como Vds. bien saben, gran parte de los sistemas, equipos informáticos y otros elementos electrónicos, se encuentran programados o procesan fechas con sólo dos dígitos en su campo de año. Este hecho requiere, por tanto, la modificación de dicho campo (conversión a 4 dígitos), con el fin de que puedan reconocer el efecto lógico del cambio temporal de milenio.

En consecuencia la llegada del año 2000 puede, alterando la propia información y procesos informáticos, afectar o tener unos efectos no deseados sobre la información financiera y la propia gestión de la sociedad y sus negocios, si este problema no se aborda adecuadamente.

El efecto mencionado puede afectar, además, de forma significativa a las relaciones y los compromisos que el Grupo Unipapel ha asumido respecto de su clientela y en relación a los posibles incumplimientos contractuales y de suministro de sus proveedores. Esto aumentaría nuestro riesgo en el caso de que terceras personas no tomaran las medidas oportunas para solventar sus propios problemas derivados del año 2000.

Nos encontramos en una fase muy avanzada de nuestro programa de evaluación de los riesgos derivados de la llegada del año 2000. Una vez finalizado el programa procederemos a determinar el impacto de este problema en cada una de las sociedades que forman el Grupo y a elaborar los planes necesarios para minimizar o evitar los riesgos potenciales.

---

A la vista de las conclusiones preliminares de la evaluación estimamos haber resuelto razonablemente los potenciales efectos adversos más significativos antes del cierre del ejercicio 1999.

El otro tema forma parte del orden del día de la Junta y va a ser sometido a la aprobación de todos Vds. La aportación a una sociedad de nueva creación de la rama de actividad tradicional de Unipapel, S.A. es decir la transformación de papel y cartón y la comercialización de estos transformados y de suministros de oficina en general.

La nueva Sociedad se denominará Unipapel Transformación y Distribución, S.A. será propiedad de Unipapel y nacerá con unos fondos propios del orden de 12.000 millones de ptas. iniciando sus actividades inmediatamente que se otorgue la escritura de constitución, previsiblemente el próximo 1 de Julio.

En el folleto adjunto a la Memoria encontrarán todos los detalles sobre esta operación y los estatutos de la nueva sociedad en los que hemos respetado lo más posible los de la Sociedad Matriz.

En definitiva y tras la constitución de esta nueva filial, Unipapel, S.A. se transforma prácticamente en una holding que ejercerá su objeto social indirectamente, a través de otras sociedades.

Y entre ellas destacamos Unipapel Transformación y Distribución, S.A., Papelera Peninsular, S.A., Alameda Information Technology Systems, S.A. y también las dedicadas a la exportación.

Varias son las razones y ventajas que nos han movido a dar este importante paso y quiero destacar las siguientes:

Se consigue una gestión más racional separando los aspectos operativos de cada línea de negocio y responsabilizando adecuadamente a sus gestores.

Permite una mejor gestión de los recursos financieros del Grupo asignando los mismos a cada una de sus actividades en función de su rentabilidad. Facilita que la inversión en nuevas actividades o la desinversión total o parcial en actividades actuales pueda llevarse a cabo con agilidad y flexibilidad. En consecuencia permitirá al Grupo aprovechar oportunidades de colaboración nacional o internacional con colegas o competidores, intercambio de participaciones, etc.

---

Esta forma de organización es, además, el instrumento más adecuado por su sencillez operativa y su bajo coste de funcionamiento para que la propiedad del Grupo (sus accionistas, representados por el Consejo de Administración) lleven a cabo las funciones de dirección, gestión y control de sus inversiones.



Esta operación no implica en sí misma ninguna consecuencia negativa para los accionistas, el personal o los terceros.

Y tal como en su día comunicamos a la C.N.M.V. ningún derecho de los actuales accionistas de Unipapel, S.A. se verá conculcado ó limitado por la actuación de los gestores de las sociedades del Grupo, que se ajustará siempre a las normas exigidas por una correcta administración. Y en particular, los consejos de administración serán prácticamente coincidentes evitando que puedan plantearse conflictos de intereses perjudiciales para nuestros accionistas. La información facilitada en la Memoria Anual y otros documentos obligatorios se hará de manera que permita un exacto conocimiento de la evolución y la realidad de la nueva Sociedad y finalmente, cualquier decisión que pudiera afectar significativamente a la sociedad filial deberá ser adoptada con la previa autorización de la Junta de Unipapel, S.A.

---

Es necesario, como de costumbre, rendir un emocionado recuerdo a nuestros accionistas, empleados y familiares fallecidos desde la última Junta General. Tiene especial significación el fallecimiento de Miguel Gómez de la Bella, ya jubilado pero que trabajó de forma eficaz y con absoluta dedicación y lealtad durante más de 40 años, buena parte de los mismos en Segundo Moreno, S.A. Por otra parte, cuando la merecida jubilación estaba a punto de ser para él una realidad falleció Eulogio González de la Fuente también tras muchos años de servicio. Y mucho más joven, Isabel Collado, víctima de un desgraciado accidente de tráfico. Su entusiasmo por Unipapel la empujó sin dudarle a trasladarse de Logroño a Madrid cuando la empresa así se lo exigió por necesidades de trabajo.

Descansen en paz.

Y nada más señoras y señores. Deseo haber contribuido a que conozcan más y mejor su empresa destacando lo más importante de lo acontecido en 1998 y de los proyectos que tenemos para el futuro.

Aprovecho, además, con mucho gusto esta oportunidad para transmitirles en nombre del Presidente y de todo el Consejo de Administración nuestro agradecimiento a todos Vds. por la fidelidad y confianza que nos demuestran año tras año.

Agradecimiento que hago extensivo a cuantos de una forma u otra se relacionan con nosotros: clientes, proveedores, bancos, etc.. Hoy, más que nunca, estoy seguro de que no van a verse defraudados sino que, al contrario, encontrarán en esa relación grandes satisfacciones.

Con esta finalidad fundamental trabaja cada minuto en todas las empresas de nuestro Grupo un buen número de profesionales cuya dedicación y entrega merecen mención especial y agradecimiento por parte de todos nosotros.

Gracias por su atención y también por su apoyo constante, que nos anima a seguir trabajando día a día por el bien de Unipapel.