

TUBACEX, S.A.

Muy Sres. nuestros:

Ponemos en su conocimiento, como hecho relevante, que TUBACEX ha celebrado hoy Junta General Ordinaria de Accionistas, cuyo Orden del Día ya fue remitido a la CNMV con fecha 29 de abril pasado.

La Junta ha aprobado todos los puntos recogidos en el citado Orden del Día.

Se adjuntan a esta comunicación los documentos siguientes:

- 1.- Convocatoria y Orden del Día de la Junta.
- 2.- Propuesta de acuerdo del punto 4º del Orden del Día.
- 3.- Texto íntegro de la intervención del Presidente de la Compañía ante los accionistas.
- 4.- Nota de Prensa que se remitirá a los medios de comunicación con posterioridad a esta notificación a la CNMV.

Aprovechamos la ocasión para saludarles muy atentamente.

Alvaro Videgain
Presidente

JUNTA GENERAL ORDINARIA DE TUBACEX, S.A.

El Consejo de Administración de TUBACEX, S.A. de conformidad con la normativa legal y estatutaria ha acordado convocar a los Sres. accionistas a Junta General Ordinaria para su celebración en el domicilio social en Llodio (Alava), Barrio de Gardea, Tres Cruces nº 8, el día 20 de Mayo de 1998, a las doce horas treinta minutos en primera convocatoria, y en segunda convocatoria, en el mismo lugar y hora, para el día 21 de Mayo de 1998 al objeto de deliberar y resolver sobre los asuntos incluidos en el siguiente:

ORDEN DEL DIA

1º.- Examen y aprobación, en su caso, de las cuentas anuales, integradas por el balance, cuenta de pérdidas y ganancias y memoria, así como el informe de gestión, referidos al ejercicio cerrado al 31 de Diciembre de 1997, de la Sociedad y de su grupo consolidado, así como la gestión social en el mencionado ejercicio.

2º.- Aplicación del resultado y, en su caso, de reservas voluntarias de la Sociedad.

3º.- Autorización al Consejo de Administración para la adquisición derivativa de acciones propias por parte de la Sociedad y/o por parte de sus sociedades nominadas, todo ello dentro de los límites y con los requisitos establecidos en el art. 75 y concordantes de la Ley de Sociedades Anónimas, así como autorización para enajenar las acciones propias adquiridas, dejando sin efecto la anterior autorización acordada por la Junta General celebrada el 19 de Junio de 1997.

4º.- Autorización al Consejo de Administración para que proceda al rescate de las obligaciones de las emisiones de 1994 con garantía hipotecaria y prendaria de 1994 y sin especial garantía, previo acuerdo con los respectivos sindicatos de obligacionistas.

El Consejo de Administración ejerce el derecho que le confiere el art. 114 de la Ley de Sociedades Anónimas, por lo que el acta de la Junta se levantará y acreditará mediante intervención notarial, a tenor y con los efectos del citado texto en relación con el art. 103 del Reglamento del Registro Mercantil.

En cuanto a asistencia, representación y adopción de acuerdos se observará lo dispuesto en los Estatutos Sociales de la Ley de Sociedades Anónimas.

Las Entidades depositarias podrán expedir tarjetas de asistencia a favor de los titulares legitimados para concurrir al presente acto, teniendo derecho de asistencia todos los accionistas que podrán delegar en cualquier otra persona, aunque no se accionista.

Deberá garantizarse la inmovilidad de las acciones desde la petición de la tarjeta de asistencia hasta después de celebrada la Junta General. La representación que el accionista otorgue a cualquier miembro del Consejo deberá expresar instrucciones sobre el sentido del voto, entendiéndose que de no figurar tales instrucciones el representante se pronunciará a favor de las propuestas de acuerdo. Sin indicación concreta la representación se entenderá conferida al Sr. Presidente del Consejo de Administración.

Conforme establecen los arts. 48d) y 212.2 de la Ley de Sociedades Anónimas, a partir de la presente convocatoria cualquier accionista, acreditando su condición como tal, puede examinar en el domicilio social o solicitar que se le facilite inmediata y gratuitamente el texto íntegro de las cuentas anuales e informe de gestión referidos al ejercicio de 1997 de la Sociedad y de su grupo consolidado, el informe del auditor de cuentas y el texto íntegro de las propuestas de acuerdo de los puntos segundo, tercero y cuarto del orden del día.

Asimismo se ha dado cumplimiento de lo ordenado por la disposición adicional tercera del Real Decreto 291/92 de 27 de Marzo.

El Secretario del Consejo de Administración
Llodio, Alava, 27 de Abril de 1998.

**TEXTO DE LA PROPUESTA DE ACUERDOS A ADOPTAR POR LA
JUNTA GENERAL DE TUBACEX, S.A.**

SEGUNDO.- Acordar destinar las reservas de actualización "Acuerdo de 26 de Julio de 1983" y "actualización Norma Foral 42/1.990" por importe, respectivamente, de 5.502.548.000,- Ptas. y 1.943.226.000,- Ptas a compensar las pérdidas de años anteriores según balance, en importe de 7.445.774.000,- Ptas., con lo que queda pendiente de compensación la cantidad de 671.884.000,- Ptas.

Aplicar el resultado del ejercicio de 1997 en su total importe de 2.784.508.000,- Ptas. a compensar la cantidad remanente de pérdidas de ejercicios anteriores, por su importe de 671.884.000,- ptas.; a reserva legal 278.451.000,- ptas. y el resto por importe de 1.834.173.000,- ptas. a reservas voluntarias.

TERCERO.- Autorizar al Consejo de Administración para la adquisición derivativa de acciones de TUBACEX, S.A. por la propia Tubacex, S.A. o por sus sociedades filiales, durante el plazo máximo de 18 meses sin que el número total de acciones poseídas por la Sociedad y sus sociedades filiales pueda exceder del 5% del total capital social de TUBACEX, S.A.

La adquisición deberá hacerse al precio de cotización del día en que se produzcan las respectivas adquisiciones o, en el supuesto de que en esta fecha no hubiera cotizado la acción, al precio de cotización del día último anterior en que hubiera sido negociado en Bolsa.

Se condiciona la referida autorización a que la Sociedad y las filiales, en su caso, puedan dotar la reserva establecida en la Norma 3 del art. 79 de la Ley de Sociedades Anónimas, sin disminuir el capital ni la reserva legal estatutaria disponible.

CUARTO.- Autorizar al Consejo de Administración para que si lo estima conveniente proceda al rescate de las obligaciones de las emisiones de 1994 con garantía hipotecaria y prendaria y sin especial garantía, siempre que se obtengan el consentimiento previo de los respectivos sindicatos de obligacionistas, mediante su reembolso anticipado.



Buenos días, señoras, señores:

Ya tuve ocasión de presentarles, con motivo de la junta general extraordinaria del 9 de enero pasado, un anticipo del cierre del ejercicio 1997. Como les comenté, no se esperaban desviaciones significativas de lo que entonces les adelantaba, y así ha sucedido. Por ello, el análisis que voy a hacerles de lo que ha sido el ejercicio 1997 les sonará un tanto repetitivo.

En todo caso, es grato volver a comentar y dar cuentas de un ejercicio en el que la compañía ha alcanzado los mejores resultados de su historia, superando la elevada marca alcanzada en 1996.

Los beneficios netos consolidados de Tubacex en el ejercicio 1997 se sitúan en 3.518 millones de pesetas, superan en un 12,68% a los obtenidos en 1996 y son los mejores registrados en la larga vida de la compañía.

El cash-flow neto consolidado ha alcanzado los 4.756 millones de pesetas, lo que representa un incremento del 9,26% con relación al año anterior.

Las ventas consolidadas han ascendido a 25.949 millones de pesetas, con un incremento del 1,09% respecto a las del ejercicio precedente.

Los porcentajes de beneficios y de cash-flow sobre ventas, que son respectivamente del 13,56% y del 18,33%, sitúan a Tubacex en el techo de la rentabilidad del sector de tubos sin soldadura en aceros inoxidable a nivel mundial. Aún más destacable resulta la capacidad de generación de valor si tenemos en cuenta que ese nivel de rentabilidad se ha conseguido con un aumento de las ventas consolidadas apenas perceptible.

Conviene destacar el buen comportamiento de las exportaciones, que durante 1997 han ascendido a 21.023 millones, un 3% más que en 1996, que supone el 81% de las ventas consolidadas.



Analizando sucintamente los factores que han contribuido a la buena realización del ejercicio pasado, tenemos que señalar, ante todo, que 1997 ha sido un año en que la demanda ha crecido notablemente, y ello ha conferido una sólida fortaleza al mercado, como reflejo de la tendencia que sigue el consumo de productos en acero inoxidable, que crece a tasas superiores a las de los productos en aceros comunes, como consecuencia de que el mercado utiliza, de forma cada vez más extendida, productos de mayor valor añadido, superior nivel tecnológico y más larga duración.

Ello no ha tenido un reflejo aparente en los precios, que incluso han disminuido ligeramente por la reducción del recargo del níquel, que ha acompañado a la caída de precios de este metal. Y por ese motivo las ventas no han aumentado en importe lo que lo han hecho en tonelaje, sino sólo en un discreto 1%.

El mejor indicador de esta buena disposición de la demanda lo encontramos en el incremento de la cartera de pedidos. Esta, que inició el ejercicio 1997 en niveles bajos, ha registrado un fuerte y continuado crecimiento, situándose al cierre del año en niveles excepcionalmente altos. Es un hecho sumamente significativo que las toneladas contratadas en 1997 hayan superado en más del 50% a las de 1996.

La mejora en el mix de productos ha influido positivamente en el aumento del beneficio. Constituye una línea estratégica clara en Tubacex el ejercicio continuado de superación en la gama de productos tendiendo hacia los de mayor valor añadido y mejores condiciones de competitividad relativa en sus nichos de mercado.

Del mismo modo el riguroso control sobre los costes, desde la materia prima hasta los gastos generales de estructura, ha aportado su contribución a la mejora de la competitividad y, con ella, de los beneficios.

Hay que resaltar también el comportamiento de los gastos financieros, que este año han sido sensiblemente reducidos y apenas superiores a los ingresos financieros, con unos resultados financieros negativos de sólo 6 millones de pesetas, que resultan enormemente significativos en su pequeñez.



Pero sobre todo cabe destacar que para alcanzar estos resultados ha sido básica la labor realizada por el conjunto de las personas que componen las distintas compañías del Grupo. Desde aquí mi reconocimiento para todas ellas, porque sin su aportación no hubiese sido posible lograr estos resultados.

Si de las cifras consolidadas descendemos a las individualizadas de cada compañía que compone el Grupo, también encontramos la misma marcha positiva en todas y cada una de ellas. Constituye una gran satisfacción para mí poderles decir que absolutamente todas las compañías están saneadas, obtienen buenos beneficios operativos y presentan perspectivas de progresión en sus cifras de negocio y resultados. Todas ellas han contribuido de forma apreciable a la generación del beneficio consolidado.

En el informe anual pueden ver detalles de todas las compañías filiales, relativos a la marcha de sus actividades y a sus principales indicadores económicos. Determinados ajustes entre compañías, que se explican en las notas a los estados financieros y que pueden alterar la comprensión de la evolución individual de algunas sociedades, responden a criterios de optimización fiscal.

En este ejercicio 1997, el conjunto del Grupo ha llevado a efecto un importante programa de inversiones, que ha ascendido en su totalidad a 1.900 millones de pesetas, con un incremento del 36% sobre las inversiones realizadas en el ejercicio anterior. Inversiones orientadas a optimizar nuestra competitividad, eficiencia y eficacia, así como nuestro servicio a los clientes, a la vez que mejoramos otros aspectos como el ambiente y la seguridad en los puestos de trabajo.

Dentro de este programa de inversiones realizadas, merece destacarse la instalación de un nuevo laminador Pilger de tubos en frío en la planta de T.T.I. en Amurrio. Con su puesta en servicio ya son ocho las líneas Pilger en producción en esta planta.



Otra importante inversión del ejercicio último ha sido la instalación de una prensa de forja en Acerálava, que entró en funcionamiento el pasado otoño. Con ella, además de abaratare los costes y mejorarse la calidad de la materia prima destinada a la prensa de extrusión de T.T.I. en la planta de Llodio, se amplía notablemente la gama de productos que Acería de Alava ofrece a clientes terceros y se facilita el desarrollo de una estrategia de crecimiento para este negocio.

Por su parte la inversión en sistemas de información, que es un proyecto ya en marcha, nos posiciona claramente con vistas al año 2000 y al euro, en todo lo relativo a informática, así como dentro de una estrategia de gestión que nos va a permitir tomar las decisiones para nuestro funcionamiento y desarrollo interno con la mayor garantía de acierto.

Pasando a analizar la estructura financiera a partir del balance consolidado, resulta inmediatamente patente la fortaleza del mismo. Un año más, y después de afrontar un fuerte plan de inversiones y un reembolso de aportaciones a los socios mediante reducción del capital, hemos vuelto a reducir nuestro endeudamiento y a reforzar nuestros excedentes de liquidez.

Evidentemente no nos quedamos en la autocomplacencia de la solidez del balance por sí mismo, sino por lo que significa de base de partida sobre la cual cimentar nuestra estrategia de crecimiento, que es nuestro nuevo reto.

Como aspectos más significativos del balance consolidado, desde una perspectiva estrictamente financiera, podemos destacar, en primer lugar, que los fondos propios representan el 63% del total pasivo. Si ajustamos en relación al pasivo ajeno las posiciones de tesorería y los excedentes de liquidez, por un total de 4.966 millones de pesetas, entonces los fondos propios representan el 74% del total pasivo ajustado.

Es también destacable que la liquidez supera al endeudamiento con entidades de crédito a corto y largo plazo, algo que puede denominarse como endeudamiento con saldo positivo.



Teniendo en cuenta que los balances consolidados, por la acumulación de las deudas de todas las sociedades subsidiarias y afiliadas, tienden en general a unos ratios de endeudamiento muy superiores a los de sus sociedades matrices, y, en general, a unos niveles de deuda elevados, lo reducido del endeudamiento consolidado de Tubacex le diferencia, entendemos que en positivo, de la generalidad de los grupos consolidados. Les invito a que hagan sus comparaciones con otras compañías del Ibex 35, del cual formamos parte, o cualquier otro tipo de referencia significativa respecto a grandes empresas por cifra de negocio o beneficios, tanto en España como a nivel internacional, y podrán percibir lo excepcional de nuestra estructura financiera.

Con la mentalidad financiera imperante en estos tiempos se nos podría tal vez criticar precisamente por el bajo endeudamiento, por el reducido apalancamiento en un periodo de bajos tipos de interés, cuando los retornos del Grupo Tubacex superan en mucho, en términos de porcentaje sobre capitales empleados, al coste del pasivo ajeno.

Nuestra preocupación por dotar al Grupo de una excepcional solidez financiera, basada en un reducido endeudamiento responde a dos motivaciones muy claras. Primero, la vivencia del desequilibrio financiero sufrido hace cinco años, como referencia negativa muy traumatizante de la que debíamos distanciarnos al extremo. Segundo, la convicción de que el Grupo Tubacex debe y puede afrontar una estrategia de crecimiento de fuerte dimensión y para ello es decisivo tener liquidez excedente y alta capacidad de apalancamiento, objetivos que hemos alcanzado plenamente.

En 1997 la cuota de mercado alcanzada por Tubacex en los tubos inoxidables sin soldadura, que constituyen la actividad principal del Grupo, representa el 13 por ciento del consumo mundial. Como ven es una cifra francamente significativa, que nos convierte en el 4º fabricante mundial, con una dimensión algo inferior a la mitad de la del líder.



Destinando un 90% de sus ventas a la exportación, y con posiciones muy notables en los principales mercados europeos y norteamericanos, Tubacex es una compañía que compete mundialmente. Ello dota de especial valor a sus ventajas competitivas de coste, pero conlleva también la permanente preocupación de situarse por encima de la media en todos los comportamientos. La dinámica del contexto competitivo mundial es muy relevante para Tubacex, y le obliga, no a una disposición pasiva de adaptación, sino a desarrollar, en toda la medida de lo posible, un comportamiento activo de mejora continua de su posición competitiva. Precisamente Tubacex, y creemos que ello es una ventaja más que una servidumbre, es el único de los grandes competidores cuyos intereses empresariales están enfocados y polarizados exclusivamente a los tubos inoxidables sin soldadura.

Desde esta perspectiva, como comprenderán, nuestra sana inquietud en relación a la estrategia de crecimiento es lógica y prioritaria. Los enfoques en este sentido son objeto de reflexión constante y decisión cuando es preciso, siempre con la atención puesta en la dinámica del contexto competitivo y en las oportunidades que se presentan.

Nuestra compañía que, como hemos señalado, cubre una cuota de mercado elevada, no sólo tiene que aumentarla, sino que debe incidir especialmente en algunos nichos de producto-mercado en los que, o bien no está aún debidamente posicionada, o bien se presentan unas condiciones especialmente favorables para la creación de valor.

Tengo que señalar que el Consejo de Administración trabaja con la convicción de que toda la actividad de la compañía debe dirigirse a la creación de valor y que ello es beneficioso para todas las partes que componen la empresa, clientes, proveedores, empleados y accionistas.

La figura del accionista ha sido, es y será en Tubacex muy importante como sociedad en bolsa que somos. Crear valor para el inversor se ha convertido en una de nuestras prioridades, sobre todo si vemos la globalización que se está implantando también en el mercado financiero. Las empresas debemos desarrollar de igual modo ventajas competitivas para la captación de capital y en último término son los accionistas e inversores los que dan un valor subjetivo al precio de las acciones en la bolsa.



El valor de la empresa para el accionista viene identificado por dos conceptos: la creación de valor y la percepción de valor. Las claves para la creación de valor de forma real y sostenida están en el crecimiento de los ingresos y de los márgenes brutos de explotación, que actualmente medimos por indicadores como el EVA. Por su parte la percepción de valor se refiere más a la evaluación de la correcta gestión de la empresa, centrándose en la inversión en capital circulante, inversión en activo fijo, coste de capital y nivel de impuestos.

Desde hace dos años en Tubacex se han utilizado vías para dar al accionista más valor por su inversión. Las medidas aplicadas han sido la reducción del nominal, con la que el inversor es retribuido en metálico, la aplicación de las recomendaciones de Calbury en cuanto al funcionamiento del Consejo de Administración así como a su composición por consejeros independientes, con excepción del que les habla, lo cual genera una mayor confianza. En el mismo sentido opera la última medida introducida a partir del ejercicio 1998, que es el sistema de opciones de compra sobre acciones de la compañía dado al comité de dirección y a los principales ejecutivos de las empresas del Grupo, lo que claramente estimula la creación de valor.

Por otra parte el desarrollo de nuestra estrategia basada en el Modelo Europeo de Calidad Total, nos lleva a analizar dónde se crea y dónde no se crea valor y con ello se establecen los objetivos en la dirección correcta. Se actúa después asignando los recursos para la creación de valor y por último se pone en práctica una comunicación adecuada de la política de creación de valor.

Es necesario eliminar la brecha que puede existir entre el valor creado y el valor percibido y ello se consigue mediante una comunicación eficaz. Lo importante en estos momentos es que se nos identifique como una compañía que ha creado valor y que va a continuar creándolo.

La estrategia de crecimiento pasa a primer plano. La universalidad de los mercados, el crecimiento del consumo de acero inoxidable y la mayor utilización de las capacidades de producción lo permiten. Los crecimientos en la cifra de ventas se traducen en crecimientos aún más elevados en el valor de la empresa para sus accionistas.



Tanto por inversiones de desarrollo interno como mediante "joint ventures" y adquisiciones de despliegue externo, tenemos que plantearnos el crecimiento en productos de mayor contenido tecnológico y en ciertos mercados que presentan excepcionales perspectivas de expansión. Lógicamente, tenemos ya identificadas las diferentes alternativas de inversión y desarrollados los proyectos de inversión complementarios y convergentes. Nuestro reto no sólo viene por el mercado regional emergente reformulado por la Unión Europea, pues en él ya estamos bien introducidos; nuestro reto es el mercado mundial en cuanto a nuevos productos y nuevos posicionamientos.

El mensaje es claro, aunque no podamos en estos momentos ser más explícitos por obvias razones de discreción en esta materia. Pero si queremos señalar que se trata de abordar a partir del presente ejercicio una estrategia de crecimiento de fuerte dimensión.

Observamos en diferentes informes de analistas financieros que es opinión general la necesidad que tiene Tubacex de crecer, para amplificar la capacidad de creación de valor que manifiesta actualmente la compañía y que se refleja en sus excepcionales ratios de rentabilidad sobre ventas y sobre activos, superiores a los de todos sus competidores. Coincidimos con el dictamen de los analistas acerca de la necesidad de articular una correcta y potente estrategia de crecimiento, y quiero aprovechar esta ocasión para decir a todos los accionistas que estamos trabajando precisamente en esa línea y que esperamos concretar muy pronto nuestros planes en operaciones concretas de inversión.

Refiriéndonos ahora al futuro más inmediato, y, por tanto, a las perspectivas que presenta el nuevo ejercicio, tengo que decirles que se ha empezado con muy buen paso, y que transcurre de forma muy satisfactoria.

La cartera de pedidos con que iniciamos el ejercicio, como ya les he indicado, era excepcionalmente amplia y así continúa después de los casi cinco meses transcurridos. El mercado se manifiesta favorable y en claro crecimiento, y esta trayectoria no parece que debiera verse turbada por ninguna circunstancia negativa. Los precios y la rentabilidad también evolucionan positivamente, con lo que el conjunto de los beneficios consolidados apuntan a un incremento sobre los del año anterior, y a registrar en consecuencia un nuevo récord.



Los beneficios netos consolidados de Tubacex en el primer trimestre de 1998 han ascendido a 1.062 millones de pesetas, lo que supone un incremento del 20% sobre los obtenidos en el mismo período de 1997, cuando se situaban en 885 millones.

Las ventas consolidadas han alcanzado los 7.540 millones con un aumento de casi el 25% sobre el mismo período del año anterior, reflejo de lo que he señalado anteriormente respecto a la nueva etapa de crecimiento en la que vivimos.

Los ratios de beneficios sobre ventas consolidadas a Tubacex como una de las empresas más competitivas y rentables de su sector a nivel mundial.

En resumen, y para acabar, puedo señalar de forma muy sintética mis principales valoraciones sobre nuestra empresa, su contexto competitivo y su posición activa en la dinámica de su entorno.

- Tubacex opera en un nicho industrial excepcionalmente interesante, por las rentabilidades que ofrece y las barreras de entrada que presenta.
- Dentro de su sector, Tubacex es especialmente competitiva y alcanza ratios de rentabilidad relativa superiores a los de sus competidores.
- Tubacex posee una cuota del 13% del mercado mundial.
- Tubacex puede y debe mejorar su posición estratégica y progresar en la creación de valor para los accionistas articulando una estrategia de desarrollo que se plasme en un programa extraordinario de inversiones de crecimiento interno y externo.

Muchas gracias por su atención

Junta General de Accionistas

**ALCANZADA LA SOLIDEZ FINANCIERA, TUBACEX PREVE
ABORDAR ESTE AÑO UN AMBICIOSO PLAN DE CRECIMIENTO**

- El ejercicio de 1997 ha supuesto un nuevo récord en los resultados de la compañía, con unos beneficios de 3.518 millones de pesetas (+12,68%).
- El cash-flow neto generado ha alcanzado los 4.756 millones de pesetas (+9,25%).
- Los ratios de beneficios y cash-flow sobre ventas (13,56 y 18,33%, respectivamente) consolidan a TUBACEX como la empresa más rentable de su sector a nivel mundial.
- Toda la actividad de la compañía va dirigida a la creación de valor.

Una vez alcanzada la solidez financiera de la compañía, TUBACEX prevé abordar a partir del presente ejercicio una estrategia de crecimiento de "fuerte dimensión", según ha asegurado hoy el presidente de la sociedad, Alvaro Videgain, durante la celebración de la Junta General de Accionistas.

TUBACEX basará este crecimiento tanto en inversiones de desarrollo de la propia empresa como a través de operaciones de "joint ventures" y adquisiciones de despliegue externo en mercados que presenten buenas perspectivas de expansión, al tiempo que potenciará la fabricación de productos de mayor contenido tecnológico y alto valor añadido.

Videgain ha asegurado ante la Junta de Accionistas que la compañía ya tiene identificadas las diferentes alternativas y desarrollados algunos de los proyectos de inversión, como es el caso de las filiales Salem y TTA, mientras que otros están en estudio y deberán materializarse en los próximos meses.

El presidente de TUBACEX ha puesto de relieve la fortaleza de la estructura financiera de la empresa y ha destacado que tras un ejercicio, como el de 1997, en el que se ha realizado inversiones por importe de 1.900 millones de pesetas y se ha procedido a un reembolso de capital a los accionistas, la compañía ha vuelto a reducir su endeudamiento y a reforzar sus excedentes de liquidez.

En este sentido ha añadido que "el Grupo TUBACEX debe y puede afrontar una estrategia de crecimiento de fuerte dimensión y para ello es decisivo tener liquidez excedente y alta capacidad de apalancamiento, objetivos que hemos alcanzado plenamente".

1997, ejercicio histórico

Respecto al ejercicio de ejercicio de 1997, cuyas cuentas anuales han sido aprobadas hoy por la Junta General de Accionistas, el presidente de TUBACEX lo ha calificado de altamente positivo ya que establece un nuevo récord de beneficios en la historia de la compañía.

Los resultados netos consolidados se han elevado a 3.518 millones de pesetas, con un crecimiento del 12,68% respecto a los de 1996 (3.122 millones de pesetas), y el cash-flow neto consolidado se ha situado en 4.756 millones de pesetas, un 9,26% superior al del ejercicio precedente (4.353 millones).

Todas las compañías del Grupo, tanto matriz como filiales, han obtenido resultados positivos en cuantías superiores a las previstas.

La capacidad de generación de riqueza del Grupo TUBACEX es más destacable si tenemos en cuenta que este nivel de beneficios se ha conseguido con un ligero aumento de las ventas consolidadas, que han alcanzado los 25.949 millones de pesetas, un 1,09% superiores a las del ejercicio precedente.

Videgain ha destacado, asimismo, el buen comportamiento de las exportaciones que durante 1997 han ascendido a 21.023 millones de pesetas: -un 3% más que en 1996-, lo que supone el 81% de las ventas consolidadas.

Los ratios de beneficios y cash-flow sobre ventas (13,56 y 18,33%, respectivamente) y el de beneficios sobre fondos propios (ROE) de un 17,02% sitúan a TUBACEX entre las empresas más rentables de su sector a nivel mundial, al tiempo que ponen de relieve el grado de competitividad alcanzado por la compañía.

Entre los factores que han contribuido a alcanzar estos resultados, Videgain ha destacado el notable crecimiento de la demanda, reflejo de la tendencia que sigue el consumo de productos de acero inoxidable, que crece a tasas superiores a las de los productos de acero común, como consecuencia de que el mercado utiliza, de forma cada vez más extendida, productos de mayor valor añadido, super or nivel tecnológico y más larga duración.

Además de este factor de mercado, la mejora en el mix de productos, el riguroso control sobre los costes y el positivo comportamiento de los gastos financieros -sólo superiores a los ingresos financieros en seis millones de pesetas- han contribuido decididamente a la mejora de resultados.

Respecto a la marcha del ejercicio de 1998, el presidente de TUBACEX ha señalado que todos los datos apuntan a que este ejercicio se superen nuevamente los resultados de años anteriores.

En este sentido ha destacado que durante el primer trimestre de 1998, los beneficios netos consolidados de TUBACEX han ascendido a 1.062 millones de pesetas, lo que supone un incremento del 20% sobre los obtenidos en el mismo periodo de 1997 (885).

Las ventas consolidadas, por su parte, se han incrementado un 25% alcanzado los 7.540 millones de pesetas, frente a los 6.037 millones del primer trimestre del año anterior.

Creación de valor

Videgain ha señalado, también, que el Consejo de Administración, que tiene establecidas unas normas de funcionamiento "acordes con las recomendaciones establecidas en el "informe Cadbury", trabaja con la convicción de que toda la actividad de la compañía debe dirigirse a la creación de valor y que esta actuación es beneficiosa para todas las partes que componen la empresa.

Todas la estrategia de crecimiento y todas las políticas de la compañía se están articulando en torno al concepto de creación de valor, que se configura como la piedra angular sobre la que se asienta todo el edificio estratégico y operativo.

Llodio, 21 de Mayo de 1998.

DATOS RELEVANTES DEL GRUPO TUBACEX CONSOLIDADO

	1997	1996	1995	1994	1993
VENTAS	25.849	25.668	26.069	16.500	10.446
EXPORTACIONES	21.023	20.426	20.843	11.691	7.474
VALOR AÑADIDO	10.794	10.478	8.525	5.748	3.328
VALOR AÑADIDO/ EMPLEADO (%)	12,2	12,0	11,2	6,5	3,0
CASH-FLOW NETO	4.756	4.353	2.851	(19)	(5.586)
RESULTADO NETO	3.518	3.122	1.623	(1.264)	(6.911)
ACTIVOS TOTALES	33.001	28.282	30.233	27.869	26.819
FONDOS PROPIOS	20.671	17.745	12.709	11.092	720
ENDEUDAMIENTO FINANCIERO	4.946	2.813	7.983	6.343	4.629
RESULTADO FINANCIERO	(8)	(197)	(1.226)	(849)	(629)
CAPITAL SOCIAL	12.617	13.505	13.187	13.172	4.503
RESULTADOS/ VENTAS (%)	13,58	12,18	6,23	(7,66)	(66,16)
CASH-FLOW/ VENTAS (%)	18,33	16,98	11,03	(0,11)	(53,48)
RESULTADOS/ RECURSOS PROPIOS (ROE) (%)	17,02	17,50	12,77	(11,40)	(959,15)
RESULTADOS/ ACTIVOS (ROA) (%)	10,66	11,04	5,37	(4,54)	(25,77)
BENEFICIO POR ACCION (BPA) (PTAS.)	25,93	23,12	12,31	(9,6)	(1,54)
CASH-FLOW POR ACCION (CFPA) (PTAS.)	35,05	32,24	21,91	(0,14)	(124,06)
VALOR CONTABLE POR ACCION (PTAS.)	152,36	131,39	96,431	84,21	(16,01)
PER	15,4	9,3	11,2	—	—
Nº MEDIO DE EMPLEADOS	885	872	784	882	1.108

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

GRUPO TUBACEX

	1997		1996		1995
VENTAS	25.949	+1,09%	25.668	-1,5%	26.068
BENEFICIOS	3.518	+12,68%	3.122	+92,4%	1.623
CASH-FLOW	4.756	+9,26%	4.353	+50,6%	2.891

TUBACEX consolidado. Cifras en millones de pesetas.

EVOLUCION DE RATIOS DE BENEFICIOS Y CASH-FLOW

	1997		1996		1995
BENEFICIOS/ VENTAS	13,58	+11,5%	12,16	+95,13%	6,23
CASH-FLOW/ VENTAS	18,33	+8%	16,96	+52,93%	11,09
BENEFICIOS/ ACTIVOS	10,66	-3,2%	11,04	+105,6%	5,37
BENEFICIOS/ F.PROPIOS	17,02	-3,3%	17,60	+39,6%	12,77

TUBACEX consolidado. Cifras en %

EVOLUCION DE RATIOS POR ACCION

	1997		1996		1995
BENEFICIOS/ ACCION	25,93	+12,25%	23,12	+88%	12,3
CASH-FLOW/ ACCION	35,05	+8,71%	32,24	+47,2%	21,9
VALOR CONTABLE/ ACCION	152,36	+16%	131,39	+36,21%	96,43

TUBACEX consolidado. Cifras en pesetas.