

## TUBACEX, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES INFORME DE GESTIÓN, EJERCICIO 2006

En el ejercicio 2006 la economía mundial ha continuado la fase expansiva iniciada en 2003 con un crecimiento entorno al 5%, caracterizándose en el ámbito macroeconómico por un buen comportamiento de casi todas las áreas y el cada vez mayor protagonismo de las economías emergentes (China e India en particular).

Esta buena situación de la economía mundial se ha dejado sentir positivamente en los negocios del Grupo, con un fortalecimiento en la demanda final y un alargamiento de la cartera de pedidos, tanto en los tubos como en los productos de acero inoxidable fabricados por la acería (redondo y cuadrado). No obstante, es importante mencionar una serie de aspectos que afectan directamente a la gestión de las empresas exportadoras europeas y que continúan amenazando la competitividad de la industria siderúrgica, como son el continuo aumento del precio de las materias primas y la depreciación del dólar americano frente al euro. Es especialmente reseñable el fuerte incremento en los precios del petróleo, que si bien actúa como catalizador de los programas de inversión de sectores muy relevantes en el uso final de nuestros productos, no deja de suponer un muy importante elemento de incertidumbre en la sostenibilidad del crecimiento de la economía mundial.

Por lo que respecta a los mercados financieros, la Reserva Federal Americana continuó con su política de subidas de tipos de interés en la primera parte del año, lo que llevó la tasa oficial al 5,25% en junio, para después, y en un contexto de desaceleración paulatina de la economía en la segunda parte del año, mantenerlos inmóviles hasta finales de año. Por su parte el Banco Central Europeo ha mantenido una política de paulatinas subidas de los tipos de interés en la segunda parte del año, por la mejora constatada de la actividad, hasta acabar el año en el 3,5%.

La situación de los mercados de divisas durante el 2006 ha continuado siendo, al igual que lo fue en años anteriores, muy perjudicial para las empresas exportadoras europeas con un euro que ha mantenido su fortaleza frente al dólar (1,26 dólares por euro como media en 2006) y se ha revalorizado en más de un 7% frente al yen (11,4% en los últimos tres años). Esta evolución ha resultado y está resultando doblemente pernicioso para la competitividad de las empresas europeas al perjudicar directamente a las exportaciones a EE.UU. y favorecer indirectamente a economías emergentes con costes laborales muy bajos y cuyas monedas no se han depreciado tanto frente al dólar.

Los mercados bursátiles han experimentado por cuarto año consecutivo un buen ejercicio, cerrando el año con importantes revalorizaciones, que en el caso de la Bolsa española se han situado en el 32% en el IBEX35 y 35% en el IGBM. Por su parte, la revalorización experimentada por el IBEX MEDIUM CAP, que integra a los 20 valores de mayor capital flotante corregido, excluidos los 35 valores del IBEX35 y donde ha estado encuadrada Tubacex durante el 2006, ha sido del 42,1% en el año.

Sigue siendo muy importante destacar la evolución de los precios de las materias primas básicas en nuestro negocio (níquel y chatarra de inoxidable) con un incremento de precios medio del 64,5% durante el 2006 tomando las cotizaciones medias del precio del níquel (LME). La escalada de precios experimentada por el níquel, cuyo valor se ha multiplicado por cuatro en los últimos cinco años, ha convertido a este metal en la principal partida del epígrafe "consumos de materias primas y consumibles" de la cuenta de resultados del Grupo y que su gestión se haya convertido en excepcionalmente importante, sobre

todo ante la longitud de la cartera de pedidos. Un factor positivo en 2006 ha sido la reducción en torno al 25% que ha experimentado el precio del molibdeno, acabando así con la tendencia alcista de los últimos años. En la formación de estos niveles de precio hay varios factores a destacar, como son el fortalecimiento de los niveles de demanda mundial y el fuerte tirón de China en la producción mundial de acero inoxidable, pero no conviene olvidar que estos mercados han estado y están expuestos por una parte a la actividad de "Hedge Funds" internacionales – enormemente activos en este momento en los principales mercados de materia prima – y, por otra, a la propia correlación de estos mercados con la cotización del dólar americano.

Durante el 2006, este incremento de precios experimentado en algunas de las materias primas, principalmente níquel, se ha podido trasladar al cliente final debido a la buena situación que ha experimentado la demanda, principalmente por la parte del mercado de proyectos.

Por lo que se refiere al petróleo, durante el ejercicio 2006 ha continuado el aumento de los precios, aparentemente consecuencia de factores coyunturales como son la inestabilidad en Oriente Medio, la debilidad del dólar, las restricciones en la oferta de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), las tensiones puntuales de países productores y sobre todo el comentado incremento de la demanda, principalmente de China e India. No obstante, la Agencia Internacional de la Energía (AIE), viene advirtiendo reiteradamente de la existencia de problemas estructurales para adecuar la oferta a los niveles esperados de demanda siendo necesarias importantes inversiones en toda la cadena de valor de producción y transformación de petróleo y de sus derivados. En este contexto el petróleo se ha revalorizado de nuevo situando el precio del barril de Brent por encima de los 62 US\$ a finales de 2006. La OPEP estima que el precio del petróleo experimentará un crecimiento medio anual hasta 2030 del 1,4%, representando este producto el 40% de la demanda energética de este periodo.

En el ámbito sectorial, usuarios finales clave de nuestros productos, como son los productores de energía eléctrica, petróleo, gas e industria química y petroquímica, han mantenido un elevado nivel de actividad durante todo el año. En este sentido la tónica del 2006 ha sido, por un lado, una muy buena demanda proveniente de estos sectores, que ha permitido mejorar los márgenes por tratarse de productos de muy alto valor añadido, y por otro la progresiva mejora del mercado de la distribución, principalmente en Europa y NAFTA, que ha supuesto un alargamiento de la cartera de pedidos hasta situarla en un nivel históricamente alto. Esta buena evolución del mercado de la distribución en Europa ha permitido incrementar los precios a lo largo del año, lo que está posibilitando, y lo hará a futuro, mejorar la rentabilidad del Grupo.

En este contexto, el Grupo Tubacex ha continuado durante el año con la implantación del Plan de Competitividad y con el desarrollo del Plan Estratégico Tubacex 2010 para alcanzar sus objetivos estratégicos cuyas señas de identidad son las siguientes:

- Creación de valor y retribución al accionista.
- Maximización de la rentabilidad estructural en todas sus unidades de negocio con especial incidencia en las unidades productoras de tubos de acero inoxidable sin soldadura.
- Competitividad en la fabricación y comercialización de nuestros productos.

- Apuesta decidida por el valor añadido en nuestros productos y liderazgo en el servicio al cliente.
- Integración y desarrollo de sinergias entre las distintas unidades, siempre desde una orientación estratégica de grupo y desde la planificación y el realismo en la adaptación de personas, estructuras, procesos y planes de inversión. Adecuación de la estructura de dirección del Grupo.
- Solidez financiera y generación de cash-flow como garantía de una retribución al accionista consistente en el tiempo y de una capacidad suficiente para acometer las necesarias inversiones que garanticen nuestra competitividad y rentabilidad futuras.
- Mejora continua en las políticas de gobierno corporativo, incorporando los principios más avanzados según los estándares internacionales.
- Establecimiento del principio de responsabilidad social corporativa como uno de los principales valores del Grupo con orientación hacia políticas de gestión de la calidad total, medioambientales y de prevención de riesgos laborales en todas las unidades.

### 1. EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS DEL GRUPO EN 2006

Para realizar un análisis pormenorizado de la evolución de las principales variables de negocio durante el año 2006 se examinará la variación de las principales partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada, junto con los hechos más significativos derivados de la actividad financiera, comercial e industrial del Grupo.

- 1.1 Evolución analítica de la cuenta de pérdidas y ganancias del Grupo.
- 1.2 Actividad financiera.
- 1.3 Actividad comercial.
- 1.4 Actividad industrial.
- 1.5 Plan de Competitividad
- 1.6 Plan Estratégico

#### 1.1. Evolución analítica de la cuenta de pérdidas y ganancias del Grupo

A continuación, y a efectos comparativos, se exponen los principales capítulos de las cuentas de pérdidas y ganancias consolidadas correspondientes a los años 2006, 2005 y 2004.

	(En millones de euros)					
	2006	%	2005	%	2004	%
<i>Ventas netas</i>	539,07	100,00	430,50	100,00	347,45	100,00
<i>Otros ingresos</i>	1,11	0,21	4,13	0,96	1,63	0,47
<i>Variación de las existencias</i>	6,95	1,29	28,89	6,71	17,72	5,10
<b>Valor total de la explotación</b>	<b>547,13</b>	<b>101,50</b>	<b>463,52</b>	<b>107,67</b>	<b>366,80</b>	<b>105,57</b>
<i>Aprovisionamientos y compras</i>	-321,65	-59,67	-264,60	-61,46	-198,74	-57,20
<i>Gastos de personal</i>	-85,36	-15,83	-82,55	-19,18	-70,73	-20,36
<i>Gastos externos y de explotación</i>	-76,09	-14,12	-63,72	-14,80	-57,19	-16,46
<b>Resultado bruto de explotación</b>	<b>64,03</b>	<b>11,88</b>	<b>52,65</b>	<b>12,23</b>	<b>40,14</b>	<b>11,55</b>
<i>Gastos por amortización y deterioro</i>	-16,74	-3,11	-15,64	-3,63	-15,08	-4,34
<b>Beneficio neto de explotación</b>	<b>47,29</b>	<b>8,77</b>	<b>37,01</b>	<b>8,60</b>	<b>25,06</b>	<b>7,21</b>
<i>Ingresos financieros</i>	6,69	1,24	6,61	1,54	3,71	1,07
<i>Gastos financieros</i>	-12,76	-2,37	-10,37	-2,41	-8,79	-2,53
<b>Beneficio de las actividades ordinarias</b>	<b>41,22</b>	<b>7,65</b>	<b>33,25</b>	<b>7,72</b>	<b>19,98</b>	<b>5,75</b>
<i>Resultados extraordinarios</i>	-	-	-	-	-	-
<b>Resultados consolidados antes de impuestos</b>	<b>41,22</b>	<b>7,65</b>	<b>33,25</b>	<b>7,72</b>	<b>19,98</b>	<b>5,75</b>
<i>Impuesto sobre beneficios</i>	-10,27	-1,91	-7,83	-1,82	-4,60	-1,32
<b>Beneficios netos atribuidos a la sociedad dominante</b>	<b>30,95</b>	<b>5,74</b>	<b>25,42</b>	<b>5,90</b>	<b>15,38</b>	<b>4,43</b>

En términos de tendencia se analizan los elementos más importantes en la evolución registrada en la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada:

- Las ventas han experimentado un incremento del 25,2% en 2006 con respecto a la cifra del ejercicio anterior. Este incremento se fundamenta tanto en un mayor número de toneladas facturadas por el Grupo como en un efecto precio. En éste último han sido significativas las subidas en los precios de nuestros productos, que han permitido y

lo harán a futuro mejorar la rentabilidad del Grupo, pero sobretodo ha sido importante el poder trasladar al precio final el incremento experimentado en las principales materias primas antes comentado posibilitado por la buena evolución de la demanda. La evolución por área geográfica puede verse en el punto 1.3.

- La continuada depreciación del dólar frente al euro es asimismo un factor primordial a tener en cuenta y que ha afectado negativamente a esta magnitud al igual que en ejercicios pasados. La pérdida de valor de las ventas del Grupo en área dólar se ha mitigado por el incremento de los precios en moneda local que ha permitido compensar en gran medida este efecto.
- El coste de aprovisionamientos, que se ha situado en un 59,7% de las ventas netas, sigue manteniéndose en niveles muy elevados por el encarecimiento de las principales materias primas –el precio del níquel se ha incrementado un 64% como media en 2006 y se ha situado en los niveles más altos de la historia- y del incremento de actividad experimentado por el Grupo principalmente en la acería.
- Los factores anteriormente mencionados, junto al programa de mejora de la competitividad y de reducción de los costes y al buen comportamiento de los mercados de demanda final, constituyen los elementos más determinantes a la hora de explicar el incremento en beneficio neto del Grupo durante 2006.
- Los gastos de personal se han visto incrementados en un 3,4%. En esta evolución se debe tener en cuenta que en ejercicios pasados se realizó la provisión para la cobertura de los pasivos derivados de la puesta en marcha del acuerdo para la aplicación del contrato de relevo durante los periodos 2003-2005 y 2006-2008 en las empresas Tubacex S.A., Tubacex Tubos Inoxidables S.A. y Acería de Álava S.A. Estos acuerdos están permitiendo mejorar la competitividad y la rentabilidad del Grupo, contribuyendo al adecuado dimensionamiento de plantillas, aligeramiento de estructuras productivas y posibilitará el rejuvenecimiento, la formación y la mejora en la cualificación profesional de la plantilla.
- Los "Otros gastos de explotación" del Grupo se han incrementado en un 19,4% por varios motivos. Por un lado se ha abonado, por un importe superior al millón de euros, una prima de asistencia a la Junta General Ordinaria de Accionistas celebrada el 25 de mayo de 2006 con el objeto de alcanzar el quórum necesario para levantar los blindajes que hasta entonces existían en los Estatutos Sociales. Además, el incremento de actividad en el que se encuentra inmerso el Grupo así como el encarecimiento de la factura energética (electricidad y gas), ha afectado de manera importante a este epígrafe de la cuenta de resultados. El Grupo Tubacex está desarrollando proyectos específicos destinados a contener las principales líneas de gasto que han dado sus frutos durante este año y lo harán los próximos.

- La situación financiera del Grupo continúa siendo muy sólida - véase el punto 1.2 de este informe - debido a la continua disminución de la deuda a largo plazo llevada a cabo en los últimos años y que la sitúa en niveles cercanos a los 6,7 millones de euros a finales de 2006. Por el contrario, la necesidad de financiar unos mayores circulantes, por el mencionado incremento del precio de las materias primas y de los niveles de actividad productiva del Grupo, ha supuesto un mayor apalancamiento formalizado en líneas de crédito a corto plazo, lo que ha ocasionado que los resultados financieros (negativos) se incrementen durante el ejercicio 2006 en 2,3 millones de euros.
- Por otra parte la línea de impuesto sobre beneficios se mantiene en una tasa similar a la del ejercicio 2005, toda vez que ya se realizaron las activaciones de créditos fiscales en ejercicios pasados, de acuerdo con la normativa vigente.

## 1.2 Actividad Financiera

La generación de fondos del Grupo en el ejercicio 2006 se ha situado en una cifra nuevamente histórica de 47,69 millones de euros lo que supone un incremento del 16,1% frente a los 41,06 millones de euros del ejercicio anterior y es también una cifra récord para la compañía.

Por otra parte, los fondos propios del Grupo se han situado en 225,2 millones de euros a finales del 2006, lo que representa un 41,7% sobre el total pasivo (45,1% en 2005). Por su parte el nivel de deuda neta sobre fondos propios se ha situado en el 75,8% frente al 61,2% de 2005. Este incremento se explica íntegramente por el encarecimiento de las materias primas antes comentado que ha elevado de una manera muy importante los circulantes del Grupo. Es importante resaltar el hecho de que la cifra de "existencias" de la que una parte significativa es producto terminado pendiente de expedir, facturar y cobrar, está por encima de la de "préstamos y otros pasivos remunerados" del pasivo corriente del balance consolidado.

En esta línea, es importante resaltar que a final de 2006 del total de la financiación de entidades bancarias sólo el 3% corresponde a financiación a largo plazo (8 y 13% en 2005 y 2004 respectivamente), mientras que el resto lo es a corto plazo para financiar la operativa diaria de las compañías. De no mediar los incrementos descritos en los precios de las materias primas y el crecimiento en los niveles de producción, la deuda neta del Grupo en términos homogéneamente comparables habría registrado una considerable reducción.

El fondo de maniobra del Grupo se sitúa en 2006 en 113,1 millones de euros, lo que supone un incremento de casi 17 millones frente al del ejercicio precedente que se situó en 96,3 millones de euros. Esto refleja la mayor solidez que está alcanzando el Grupo y que le permite autofinanciar sus planes de inversión, incluidos los derivados del Plan de Competitividad y Plan Estratégico.

Dentro de la evaluación de la actividad financiera del año 2006 es importante destacar las políticas activas de gestión de riesgos destinadas a mitigar su exposición a los principales riesgos asociados a su actividad, entre las que cabe destacar:

- El desarrollo de mapas de riesgos y controles al más alto nivel para su análisis dinámico por parte de los órganos de gobierno del Grupo.
- La cobertura del riesgo de crédito mediante pólizas con las correspondientes compañías aseguradoras.
- La cobertura del riesgo de divisa mediante la contratación de seguros de cambio.
- La cobertura del riesgo de interés utilizando coberturas IRS.
- La cobertura del riesgo de volatilidad de materia prima mediante la formalización de contratos de suministro en cobertura de nuestras ventas a precio fijo.

Estas actividades de cobertura de las principales transacciones del Grupo se materializan en los siguientes objetivos básicos de control del riesgo:

- Políticas conservadoras que únicamente buscan la cobertura de los márgenes industriales y comerciales obtenidos.
- Herramientas dinámicas de análisis de flujos de divisa, exposición a riesgo de crédito e impacto de fluctuación de precios de materia prima.
- Asesoría independiente para el diseño de estrategias de cobertura financiera.
- Contratación de operaciones financieras siempre en mercados líquidos y profundos con entidades financieras de reconocido prestigio y solvencia.
- Gestión pro-activa por parte de los gestores comerciales, de compras y financieros orientados a la minimización de riesgos y siempre presidida por políticas conservadoras.
- Independencia en los ámbitos de gestión financiera, comercial y de compras.
- Niveles de atribuciones definidos en relación a la contratación según el tipo de operaciones.
- Seguimiento de las políticas de cobertura definidas por parte del Comité de Auditoría.

En cuanto a la evolución de las acciones de la compañía en Bolsa, hay que señalar que su valor se ha incrementado durante el 2006 un 38,0%. Los títulos de la Sociedad han pasado de 3,58 euros por acción al cierre de 2005 a 4,94 euros por acción en su última cotización de 2006. Se trata del sexto año consecutivo en el que los títulos de Tubacex, S.A. se han revalorizado, pasando de 1,10 euros por acción a finales de 2000 a los 4,94 euros por acción de cierre de 2006 (+349,1%). La cotización máxima del año se produjo en el mes de mayo, cuando el valor de las acciones se situó en 5,77 euros por acción mientras que la cotización mínima tuvo lugar el 2 de enero, cuando el valor de las acciones alcanzó los 3,55 euros por acción.

Durante el ejercicio se han negociado en el mercado bursátil un total de 263,34 millones de acciones, lo que supone un incremento de un 30,2% respecto al número de títulos negociados en 2005, que ascendió a 202,33 millones de acciones.

Esta cifra supone que durante el ejercicio se ha producido una rotación de un 198% respecto al número total de acciones de la sociedad, que asciende a 132,98 millones de acciones. La contratación efectiva del año ha ascendido a 1.214,27 millones de euros, cifra superior en un 104,6% respecto a la de 2005, cuando el valor de las acciones negociadas en el ejercicio se situó en 593,62 millones de euros. La capitalización bursátil de la sociedad al 31 de diciembre de 2006 asciende a 656,92 millones de euros, cifra que representa un incremento de un 38,0% respecto al cierre del año anterior, cuando la capitalización bursátil de Tubacex alcanzó los 476,06 millones de euros.

Con fecha 1 de julio de 2005 las Bolsas españolas, integradas en el Grupo BME, lanzaron dos nuevos índices negociables, IBEX MEDIUM CAP e IBEX SMALL CAP, destinados a medir el comportamiento de las empresas cotizadas de mediana y pequeña capitalización. Tubacex entró a formar parte desde comienzos de 2006 del índice "IBEX MEDIUM CAP" integrado por los 20 valores de mayor capital flotante corregido, excluidos los 35 valores del "IBEX 35". La revalorización alcanzada por este índice en 2006 ha sido del 42,1%.

Asimismo, el Comité Asesor Técnico de los índices IBEX ha acordado a finales de 2006 que a partir del 2 de enero de 2007 Tubacex salga del mencionado índice "IBEX MEDIUM CAP" para pasar a integrarse en el "IBEX SMALL CAP", del que ya se formó parte en el segundo semestre de 2005, que incluye a los 30 valores de mayor capital flotante corregido, excluidos los 35 valores del "IBEX 35" y los 20 del "IBEX MEDIUM CAP".

## 1.3 Actividad Comercial

Las ventas consolidadas del Grupo han ascendido durante el año 2006 a 539,07 millones de euros, lo que ha supuesto un incremento del 25,2% respecto al ejercicio anterior. Los efectos de volumen y precio que componen dicha variación se han comentado en el punto 1.1 anterior. En cualquier caso, para situar el componente geográfico de la evolución del ejercicio comentado anteriormente, se presenta a continuación la distribución por zonas geográficas de las ventas del Grupo que, en los tres últimos ejercicios, ha sido la siguiente:

	(En millones de euros)			
	2006	2005	2004	2006/2005
Europa	368,33	283,26	236,59	+30,0%
EE.UU.	93,97	85,67	65,26	+9,7%
Otros países	76,77	61,57	45,60	+24,7%
<b>Ventas totales</b>	<b>539,07</b>	<b>430,50</b>	<b>347,45</b>	<b>+25,2%</b>

Estas cifras representan una distribución por mercados que se configura con un 68% de las ventas destinadas al mercado europeo, un 18% a EE.UU. y un 14% a países del resto del mundo. En el 2005 esta distribución fue de 66%, 20% y 14%, respectivamente. Los factores más relevantes que explican esta evolución son los siguientes:

El mercado norteamericano, que ya había mejorado sustancialmente en 2005, ha mantenido su protagonismo durante el 2006 con una mejora en los niveles de demanda final que ha permitido minimizar la debilidad del dólar. La positiva evolución de la demanda ha posibilitado alcanzar una cifra de facturación de 93,97 millones de euros lo que supone un 9,7% más que en 2005. Esto se debe al incremento de las exportaciones a este mercado desde las factorías europeas del Grupo, pero también, y de manera muy importante, por el incremento del 23,5% en la facturación de Salem Tube Inc., que ha alcanzado su mayor cifra de facturación y rentabilidad desde que en 1995 entrara a formar parte de Tubacex.

El mercado europeo ha experimentado durante el 2006 un crecimiento del 30,0%, consecuencia del fuerte empuje de la demanda en toda la Unión Europea lo que ha permitido trasladar al cliente final el incremento del coste de las materias primas y mejorar los precios base, aumentando así la rentabilidad del Grupo. Las ventas del Grupo en Europa se mantienen por encima del 65% de las ventas totales, hecho que confirma la solidez en la implantación comercial de la compañía en este mercado.

La consolidación en la cifra de ventas en el resto del mundo, hace referencia directa a la mejora de la actividad en Asia y al esfuerzo comercial del Grupo por estar cada vez más presente en nuevos mercados. Es por ello por lo que ya en 2004 se abrió una nueva oficina comercial en Shanghai (China) y en 2006 se ha realizado lo propio en Sao Paulo (Brasil). Asimismo, se han realizado los trámites para que a comienzos de 2007 comience su actividad la oficina comercial de Dubai (Emiratos Árabes Unidos) con el fin de mantener una relación mucho más estrecha con nuestros clientes y mercados de demanda final.

#### 1.4. Actividad Industrial

Durante el ejercicio 2006 el Grupo Tubacex ha continuado la línea iniciada en años anteriores de mantener una política rigurosa de prudencia en sus inversiones, basada en un análisis exhaustivo en términos de rentabilidad esperada de las inversiones propuestas (pay – back inferior a 4 años). Siguiendo la aplicación de estos criterios, las inversiones realizadas en instalaciones, maquinaria y utillaje en el ejercicio 2006 han supuesto en su conjunto, aproximadamente, 11,3 millones de euros, frente a los 12 millones de euros correspondientes al año 2005. Estas cifras de inversión están fuertemente relacionadas y alineadas con el desarrollo del Plan de Competitividad que se explica en el punto 1.5. de este informe.

Dentro de las inversiones llevadas a cabo durante 2006 destacan en primer lugar las consideradas estratégicas y que están directamente relacionadas con el Plan de Competitividad. Estas inversiones se han concentrado principalmente en Tubacex Tubos Inoxidables S.A., – filial europea de producción de tubo inoxidable sin soldadura – y en menor medida en Salem Tube Inc. – filial americana – y ascienden a 3 millones de euros, aproximadamente. Las principales actuaciones llevadas a cabo durante el año y que en algún caso continuarán durante el 2007, han sido la mejora de la productividad en la prensa de extrusión basada en un incremento de la capacidad de calentamiento de los

hornos horizontales, la incorporación de un laminador en frío de tubo en las instalaciones de Amurrio y la mejora de la eficiencia de las líneas de acabado.

La puesta en marcha de estas inversiones está asegurando mejoras del rendimiento y de la capacidad de producción de las instalaciones clave del Grupo sin incrementos importantes de costes fijos, todo ello sobre la base de un volumen de inversión limitado. La búsqueda continua de la mejora en costes, capacidades y productividades hacen que nuestras plantas sean de las más competitivas en el mundo en su género.

Destacan asimismo, por su importe cercano a los 3 millones de euros, las inversiones llevadas a cabo en Acería de Álava, S.A. Las más importantes han sido la mejora y ampliación del parque de materia prima, que permite una mejor clasificación de los distintos tipos de chatarras y ferroaleaciones, así como la ampliación de la capacidad de almacenamiento de ferroaleaciones para las adiciones en proceso, ambas inversiones de vital importancia para el cada día mayor porcentaje de aceros especiales de nuestro mix de producto. Así mismo, otras inversiones de menor importe han ido destinadas a la modernización de los sistemas de electrónicos de control del AOD, y a la adecuación del vertedero a la cada día más exigente legislación medioambiental.

Del resto de inversiones, por un importe algo superior a los 5 millones de euros – en línea con las magnitudes de inversión realizadas en los últimos años - destacan las relacionadas con las políticas de mejora en la eficiencia en las instalaciones clave de las distintas plantas industriales del Grupo, con la renovación y mantenimiento de los equipos, con los procedimientos sólidamente implantados para el mantenimiento preventivo de las instalaciones, con la mejora continua y reingeniería de procesos de producción, con la mejora de la calidad y valor añadido en nuestros productos, así como con el cumplimiento estricto de la legislación medioambiental y de seguridad industrial.

Las inversiones de los próximos años redestinadas al mantenimiento de las instalaciones del Grupo ascenderán a una cuantía próxima a los 10 millones de euros anuales.

Esta política de mejora continua en la posición competitiva del Grupo, siempre bajo criterios de contención en los volúmenes de inversión, debe considerarse, junto con la progresiva reducción del endeudamiento financiero, en cualquier análisis de la solvencia económica y patrimonial de la compañía.

Al mismo tiempo, el Grupo está orientado industrialmente hacia la búsqueda de soluciones a las necesidades y los problemas que plantean sus clientes, principalmente almacenistas e ingenierías. Hay que tener en cuenta que los sectores a los que dirige sus productos están en constante evolución lo que requiere de una constante puesta al día en las políticas de gestión de la calidad, investigación e inversión.

La plantilla media del Grupo Tubacex durante 2006 ha ascendido a 1.771 personas, con un incremento medio de 143 personas. Este crecimiento ha incrementado la

capacidad productiva del Grupo en un entorno de demanda muy favorable.

#### 1.5. Plan de Competitividad

A mediados de 2003 el Grupo Tubacex inició un ambicioso Plan en las principales unidades productivas del Grupo con el fin de mejorar los márgenes operativos obteniendo una posición competitiva diferencial en productividad y costes. Tras una primera fase de diagnóstico para la identificación de aspectos de mejora, a comienzos de 2004 se activaron una serie de proyectos que han venido desarrollándose durante estos últimos años.

La implantación de algunas de estas medidas es lo que ha generado una importante mejora de resultados en 2006 y contribuye a las buenas perspectivas para los siguientes ejercicios.

Los principales proyectos que se han llevado a cabo durante el año 2006, y que continúan en proceso de desarrollo, son los siguientes:

- Mejora de la productividad en las instalaciones clave del Grupo.
- Incremento de la producción de Acerálava atendiendo tanto a las plantas del Grupo productoras de tubo como a clientes externos.
- Mejora de "mix" de suministro de Acerálava a SBER.
- Reducción del coste de mantenimiento.
- Gestión de compra conjunta a nivel Grupo de determinados utillajes.
- Monitorización de las principales instalaciones del Grupo en España.

#### 1.6. Plan Estratégico

El Plan Estratégico Tubacex 2010, lanzado a finales de 2004 y que aspira a convertir al Grupo Tubacex en el primer productor mundial de tubos sin soldadura en acero inoxidable, está desarrollándose a muy buen ritmo ayudado en parte por la buena evolución de la demanda antes comentada. Los pilares en los que se apoya este Plan y los pasos dados en cada uno de ellos son los siguientes:

- Incremento de la rentabilidad y del volumen de ventas del Grupo en su "core business" (tubos de acero inoxidable sin soldadura).

La buena evolución de la demanda ha permitido incrementar nuevamente precios y márgenes en casi todos los productos así como una mejora del "mix". Esto ha llevado al Grupo a alcanzar unas cifras de ventas y de resultado operativo que le sitúan por encima de los objetivos fijados para 2010. Además, de este incremento destaca:

- La Orientación hacia el mercado de proyectos con un "mix" más especializado
- Las mejoras industriales que se han desarrollado en parte durante el año, y que lo harán también en los siguientes permitiendo incrementar la productividad del Grupo.

A finales de 2006 se ha procedido a incorporar mejoras productivas que deben situar los niveles de producción en 2007 muy cerca de los apuntados por el Plan Estratégico.

- Salvaguarda de la actual posición competitiva del Grupo en Europa en lo que a cuota de mercado y rentabilidad hace referencia.

Como se ha apuntado en el punto 1.3. Actividad Comercial, el Grupo ha mejorado su posición competitiva en el mercado europeo principalmente por la buena evolución del mercado de proyectos y la continua mejora del mercado de la distribución, lo que ha permitido llevar a cabo sucesivas subidas de precios.

- Expansión en los mercados de mayor crecimiento previsto en nuestro sector como son el norteamericano y asiático.

La evolución ha sido dispar en ambos mercados. Mientras que en Norteamérica la evolución ha sido muy buena tanto en volúmenes como en márgenes en Asia el volumen de toneladas vendido se ha visto reducido ligeramente. Asia es un área geográfica que se está reforzando con la apertura de la oficina comercial en Shanghai.

- Mejora de las posibilidades de producción del Grupo con una estructura industrial optimizada, especializada y adecuada a los objetivos de producción y coste unitario por producto, sin incurrir en grandes inversiones.

Las inversiones en 2006, que se detallan en el punto 1.4. Actividad Industrial, han buscado especialmente la adaptación de las instalaciones para la producción de un mix de mayor valor añadido y el progresivo incremento de la capacidad productiva del Grupo.

- Estructura directiva y organizativa fuerte y adaptada a los objetivos y planes de acción por área geográfica. Organización orientada a la consecución de resultados.

- Enriquecimiento del portfolio de productos en aquellos nichos de actividad con mayor valor añadido en los que actualmente no está presente el Grupo.

- Excelencia comercial y servicio al cliente.

Se ha seguido durante todo el año una activa política de fidelización de los clientes manteniendo un contacto muy estrecho con los mismos. A la apertura de una oficina comercial en Sao Paulo (Brasil), con el fin de mejorar nuestro posicionamiento en el mercado latinoamericano, se une la apertura de una oficina comercial en Dubai (Emiratos Árabes Unidos), capital financiera de la principal zona petrolífera del mundo (destino final de gran parte de nuestra producción), operativa desde el primer trimestre de 2007.

El Grupo Tubacex cuenta así con un total de quince oficinas comerciales repartidas en catorce países, y dispone de agentes comerciales en otra treintena de países de todo el mundo, dando respuesta al proceso de

internacionalización iniciado hace años y que ha llevado al Grupo a convertirse en el segundo fabricante del mundo de tubos de acero inoxidable sin soldadura.

## 2. SITUACIÓN DEL GRUPO

La buena evolución del Grupo es reflejo de la gran mejoría que ha experimentado la demanda durante el año, que ha estado apoyada en la notable actividad de los sectores del petróleo, gas, química, petroquímica y energía principalmente, así como en la mejora paulatina del sector de distribución de tubo. Asimismo, hay que destacar el éxito en la implantación de los proyectos industriales y comerciales descritos anteriormente que pone de manifiesto la solidez del Grupo ante los retos cada vez más difíciles que se presentan y que viene asumiendo con naturalidad y flexibilidad.

El Grupo Tubacex se encuentra perfectamente estructurado en todos los campos de actividad, es decir, en el estratégico, industrial, comercial, económico – financiero y social. En este momento, el Grupo dirige su máximo esfuerzo al desarrollo del Plan Estratégico Tubacex 2010 orientado a garantizar el crecimiento y la rentabilidad futuras, buscando cada día la excelencia en la relación con los clientes y proveedores así como la integración de todos los trabajadores que forman el Grupo en un conjunto de valores y objetivos comunes y, en definitiva, en la orientación continua a la creación de valor para el accionista.

## 3. ACONTECIMIENTOS IMPORTANTES PARA EL GRUPO, OCURRIDOS DESPUES DEL CIERRE DEL EJERCICIO.

No se ha producido ningún acontecimiento que requiera mención especial.

## 4. PERSPECTIVAS Y EVOLUCION FUTURA DE LOS NEGOCIOS DEL GRUPO

Tras el análisis sobre el desarrollo del ejercicio de 2006, a continuación se realiza una breve evaluación respecto a cuáles pueden ser las principales líneas de evolución de la actividad económica en 2007 y siguientes:

Respecto a la economía mundial, se prevé una continuidad del ciclo expansivo durante 2007, aunque a un ritmo inferior al alcanzado en 2006, a pesar de las restricciones imperantes en el mercado del petróleo, el temor a nuevas alzas del precio de los combustibles, a la posibilidad de que se produzcan alzas en los tipos de interés y al sobrecalentamiento del sector inmobiliario.

En Estados Unidos se espera un aterrizaje suave, con crecimientos en 2007 por debajo del 3% apoyados por un lado por los buenos resultados empresariales y el empleo, pero con las incertidumbres en el consumo y la inversión ante una posible desaceleración del mercado inmobiliario. Además siguen existiendo riesgos como son el elevado precio del petróleo y su impacto en la inflación, la previsible subida de los tipos de interés y por supuesto el desorbitado déficit exterior.

En Europa se espera un crecimiento por encima del mercado norteamericano, apoyado una vez más en Alemania. Se espera que la inflación continúe de una manera moderada aunque existen riesgos

tales como el precio de la energía, y en particular el del petróleo, que en el pasado se han mitigado por la revalorización experimentada por el euro.

En Asia, por su parte, se prevé que la expansión económica se modere en cierta medida, aunque seguirá siendo muy vigorosa, sobre todo en China e India, que cada vez irán jugando un papel más preponderante en la economía mundial. Un aspecto a seguir será el interés del gobierno chino por moderar su desarrollo después de que crecimientos por encima del 10% anual de los últimos años haya situado a esta economía como la cuarta a nivel mundial tras Estados Unidos, Japón y Alemania y por delante de Inglaterra y Francia.

En cuanto al mercado de divisas, el dólar, el euro y el yuan seguirán siendo claves en 2007. El dólar continúa fuertemente depreciado a pesar de las subidas de los tipos de interés por parte de la Reserva Federal Americana en la primera parte de 2006. El euro es la principal moneda afectada, dado que actúa como moneda alternativa y su fortaleza puede afectar negativamente al comercio exterior que es uno de los principales motores de la economía europea. Además desde que China abandonó el cambio fijo frente al dólar su moneda se ha devaluado ligeramente frente al dólar.

Respecto a los tipos de interés, parece que el Banco Central Europeo podría continuar la subida de tipos de interés llevada a cabo durante 2006 con subidas progresivas hasta situarlos cerca del 4-4,5% a finales de año, por riesgos al alza en la inflación. Por su parte, la Reserva Federal Americana que ha mantenido durante toda la segunda parte de 2006 los tipos invariables en el 5,25%, parece que podría bajarlos ligeramente durante 2007.

Durante los primeros meses de 2007 los precios del petróleo sufrieron una ligera corrección hasta niveles de 50 US\$, para retomar después la senda alcista y situarse nuevamente por encima de los 60 US\$, debido a la combinación de los factores descritos anteriormente. El estrecho margen de capacidad productiva sin utilizar origina una gran sensibilidad ante cambios imprevistos en el equilibrio entre oferta y demanda lo que contribuirá a que los precios se mantengan altos y volátiles.

El resto de materias primas – níquel, chatarra de inoxidable, cromo y molibdeno – se espera que continúen en precios históricamente elevados durante gran parte del año aunque lo que marcará este mercado durante todo el ejercicio será la fuerte volatilidad. La buena evolución de la demanda final unida a los factores especulativos descritos anteriormente seguirá contribuyendo a esta situación.

El sector siderúrgico no será ajeno a estas tendencias generales de crecimiento. En este sentido la influencia del desarrollo económico chino será determinante, tanto sobre la producción como sobre la evolución de los mercados de materias primas, al convertirse aquel país asiático en el mayor productor y consumidor mundial de acero. En este sentido, durante el ejercicio habrán de tenerse en cuenta aspectos como el ya mencionado control del gobierno chino sobre su nivel de crecimiento, el previsible cierre de una parte de su capacidad productiva de acero concentrada en pequeños productores con la aplicación de las nuevas regulaciones medioambientales y, finalmente, la posible aparición de fusiones con el objeto de crear grupos de mayor tamaño evitando la entrada de capital extranjero.

Por lo que se refiere al sector de tubos de acero inoxidable sin soldadura se espera continuar en 2007 con la buena evolución experimentada durante el año 2006 apoyada en una mejor estructura

de precios, de mix de producto y de capacidad productiva. Se prevé, asimismo, que persistan riesgos como el elevado precio de las principales materias primas y la debilidad del dólar americano frente al euro. En este entorno es donde se estructuran las principales líneas estratégicas del Grupo Tubacex descritas en el capítulo anterior dedicado al Plan Estratégico 2010, con el objetivo de mejorar, de una forma decisiva, la competitividad y rentabilidad de las principales unidades de negocio.

Aspectos claves consustanciales en el desarrollo de estos planes de actuación en el año 2007 y siguientes que constituyen importantes fortalezas del Grupo son los siguientes:

- Desarrollo y cumplimiento de políticas de Buen Gobierno Corporativo y Responsabilidad Social.
- Política estable de retribución al accionista, vía dividendos, en el rango del 30 – 40% del resultado neto consolidado generado en el año pudiendo verse modificada en momentos puntuales.
- Mejora continua de la productividad, competitividad y eficiencia productiva con inversiones concretas que permitan al Grupo alcanzar una presencia significativa en los productos de más valor añadido.
- Sólida estructura patrimonial. Reducción constante del endeudamiento financiero a largo plazo del Grupo.
- Productos y procesos de la máxima calidad y con respeto al medio ambiente (ISO 9000 e ISO 14000).
- Excelencia en el servicio al cliente.

La conjunción de líneas estratégicas y de apuesta decidida por la excelencia productiva y comercial es la mejor forma de incrementar el valor para nuestros accionistas.

## 5. ACTIVIDADES EN MATERIA DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

Dado el nicho de productos en los que el Grupo Tubacex concentra su actividad, es una constante la política de potenciación de las actividades de I + D.

Durante el ejercicio 2006 se ha mantenido la política de invertir en proyectos cuyos aspectos fundamentales consisten en la mejora de los procesos de fabricación a favor de la calidad, la reducción de costes, la mejora medioambiental, la consolidación de procesos de producción mediante su sistematización y definición de valores, de forma que se mejoren los rendimientos y se reduzcan los rechazos.

Como proyectos realizados más relevantes destacamos los siguientes:

- Desarrollo de aceros o aleaciones más resistentes para usos más críticos. En esta línea se han dado los primeros pasos de un programa plurianual en el que se van a desarrollar distintos grados de acero y aleaciones de níquel.

- Programa de investigación en cooperación con el Centro de Estudios e Investigaciones Técnicas de Guipúzcoa (CEIT): Se ha culminado en 2006 el programa iniciado el año anterior para, en cooperación con CEIT, mejorar los tratamientos térmicos de los productos de Tubacex Tubos Inoxidables, S.A. (T.T.I.) y Acerálava.

En los primeros días de 2007 se ha firmado un nuevo acuerdo, con vigencia para tres años, con el objetivo de continuar esta colaboración en materiales para temperaturas elevadas.

- Proyecto de mejora del proceso de los aceros al titanio: Con el objetivo de optimizar el proceso de los grados inoxidables estabilizados con titanio en Acerálava se ha trabajado en colaboración con LABEIN en el rediseño del proceso de colada, lo que puede suponer una mejora en los productos de la acería.

Los proyectos descritos son exponentes de la filosofía de mejora de resultados en productos y aceros que van incorporándose a nuevos programas de fabricación, lo que permite mantener un nivel competitivo cada vez más exigente y una posición de vanguardia como suministradores de los productos de cada vez mayor valor añadido en nuestro nicho de mercado.

## 6. ACTIVIDADES EN MATERIA DE MEDIO AMBIENTE

Tras la adecuación de las instalaciones del Grupo a los requisitos medio ambientales existentes realizada en los últimos años y la certificación y consolidación de los Sistemas de Gestión Medio Ambiental, se han preparado y presentado los Proyectos Básicos para la obtención de la Autorización Ambiental Integrada de los centros de TTI (Amurrio y Llodio), Acerálava y del Vertedero de Acerálava. Esta nueva autorización supondrá una revisión completa de los aspectos medio ambientales de la actividad del Grupo y la constatación de la aplicación de las Mejores Tecnologías Disponibles desde el punto de vista ambiental.

Asimismo, como experiencia piloto se ha puesto en marcha una instalación para la regeneración de baños de decapado en la planta de TTI Amurrio, para posteriormente extenderla en su caso a otros centros productivos del Grupo. Esta nueva instalación supone una mejora medio ambiental significativa por la reducción de consumo de materias primas y producción de residuos.

Además, se ha continuado desarrollando actividades enmarcadas dentro del Acuerdo Voluntario que se suscribió en 2003 con la Consejería de Ordenación del Territorio y Medio Ambiente para la mejora medioambiental del sector en la Comunidad Autónoma con la firma del Acuerdo Voluntario del Sector de Tratamientos Superficiales, en el que los dos centros de TTI (Amurrio y Llodio) se encuentran afectados por la actividad de decapado de los tubos.

Dicho Acuerdo, basado en el principio estratégico del compromiso con el Desarrollo Sostenible, intenta hacer compatible la fabricación de sus productos, el respeto al medio ambiente y la mejora de la calidad de vida de las personas.

Este Acuerdo está suponiendo un nuevo reto dentro del exigente ámbito de la legislación comunitaria europea en materia medioambiental. Acería de Álava, S.A. se comprometió a adelantarse y superar las novedades legislativas que van a llegar, estableciendo una cooperación con la Administración y dotándose de herramientas de seguimiento.

En relación con este plan Acería de Álava S.A. puso en marcha en años anteriores una nueva depuradora de humos duplicando el caudal de humos aspirados y filtrados, redundando así en la reducción de emisiones y en la mejora de la calidad del aire.

En la actualidad tanto TTI (2001) como Acería de Álava (2002) tienen implantado el Sistema de Gestión Medioambiental. Se trata de un proceso que ha sido validado por la Asociación Española de Normalización y Certificación con la obtención de la Certificación de Gestión Medioambiental según la norma ISO 14001 para toda la actividad de sus instalaciones. Así, la totalidad del proceso de producción de las plantas de Llodio y Amurrio del Grupo, desde la recepción de las materias primas y la elaboración del acero inoxidable en Acería de Álava hasta la expedición de los tubos fabricados en Tubacex Tubos Inoxidables (TTI) cuenta con el refrendo por un organismo acreditado a su gestión medioambiental.

Asimismo, la filial austriaca Schoeller-Bleckmann Edelstahlrohr ha obtenido la certificación ISO 14001 para la producción y venta de tubos en sus instalaciones de Ternitz (Austria).

Entendemos que estos reconocimientos son el reflejo de una política de gestión de la calidad y de salvaguarda del medio ambiente consistente en el tiempo y de aplicación en todas las unidades productivas del Grupo.

El Grupo TUBACEX ha asumido, como una de sus estrategias prioritarias, el desarrollar sus actividades con respeto al medio ambiente y para ello su política es establecer en todas las unidades de negocio del Grupo un sistema de minimización de los impactos medioambientales producidos por su actividad industrial, a través del uso de tecnologías limpias económicamente viables y estableciendo las medidas necesarias para la prevención de la contaminación en todas las situaciones de operación, incluidas las de emergencia.

Las actividades de gestión del medioambiente están sistematizadas y encuadradas en el "Informe de Responsabilidad Social Corporativa".

## 7. ACTIVIDAD SOCIAL

El "Informe de Responsabilidad Social Corporativa", que se incluye en este Informe Anual, detalla las políticas generales así como las actividades específicas llevadas a cabo por el Grupo Tubacex durante el año 2006 en relación a los principales "stakeholders" como son: la sociedad en su conjunto, el medioambiente, los empleados y sus representantes, los accionistas, analistas e inversores, medios de comunicación, proveedores y contratistas.

## 8. ADQUISICIÓN DE ACCIONES PROPIAS

En este ejercicio no se ha producido ninguna operación de compra o venta de acciones propias.

## 9. PROPUESTA DE APLICACIÓN DE RESULTADOS

La propuesta de distribución de resultados de Tubacex, S.A., que el Consejo de Administración elevará a la Junta General de Accionistas es la siguiente:

	Miles de euros
Reserva legal	466
Reservas voluntarias	1.304
Dividendo ordinario	12.379
<b>Total</b>	<b>14.149</b>

Se mantiene el dividendo como forma de retribución al accionista destinando a tal fin el 40% del beneficio neto consolidado del año 2006. Este dividendo será el mayor entregado por Tubacex a sus accionistas desde que en 1996 se acordara esta política de retribución al accionariado.

## 10. INFORMACION SOBRE INSTRUMENTOS FINANCIEROS

En la nota 9 de la memoria de cuentas anuales consolidadas se da una información detallada en relación con los contratos de compra-venta a plazo de moneda extranjera y las permutas de tipo de interés que al 31 de diciembre de 2006 mantiene el Grupo Tubacex.

## 11. OTROS

### 11.1. Honorarios de Auditoría

Los honorarios de auditoría por la labor profesional ejercida en el Grupo Tubacex (en empresas españolas) en el ejercicio 2006 han ascendido a la suma de 137 miles de euros. El auditor, siguiendo las políticas de independencia de los auditores, comprendidas en el informe sobre el cumplimiento de las recomendaciones del Código del Buen Gobierno del Consejo de Administración de la sociedad, no ha recibido del Grupo TUBACEX ninguna remuneración por conceptos distintos a su labor auditora.

**T.T.I.  
TUBACEX TUBOS INOXIDABLES S.A.**  
Tres Cruces 8  
01400 LLODIO (ALAVA)  
Tef.: +34-94-671.93.00  
Fax: +34-94-672.50.62 / +34-94-672.50.74  
e-mail: [sales@tubacex.es](mailto:sales@tubacex.es)

**ACERALAVA  
ACERIA DE ALAVA S.A.**  
Polígono Industrial de Saratxo  
01470 AMURRIO (ALAVA)  
Tef.: +34-945-89.14.61  
Fax: +34-945-39.30.01  
e-mail: [adelaviuda@tubacex.es](mailto:adelaviuda@tubacex.es)

**SBER GmbH.  
SCHOELLER BLECKMANN EDELSTAHLROHR GmbH**  
A-2630 TERNITZ AUSTRIA  
Rohrstr. 1.  
Tel.: +43-2630-316-0  
Fax: +43-2630-36947  
e-mail: [office@sber.co.at](mailto:office@sber.co.at)

**SALEM TUBE INC.**  
951 Fourth Street  
GREENVILLE (PA) 16125 USA  
Phone: +1-724- 646.43.01  
Fax: +1-724- 646.43.11  
e-mail: [sales@salemtube.com](mailto:sales@salemtube.com)

**T.T.A.  
TUBACEX TAYLOR ACCESORIOS S.A.**  
Bº Arenaza, 10  
01474 ARCENIEGA (ALAVA)  
Tef.: +34-945-39.60.30  
Fax: +34-945-39.60.64  
e-mail: [sales@tta.es](mailto:sales@tta.es)

**COTUBES  
COMERCIAL DE TUBOS Y ACCESORIOS ESPECIALES S.A.**  
Polígono Industrial de Saratxo  
01470 AMURRIO (ALAVA)  
Tef.: +34-945-39.36.00  
Fax: +34-945-39.34.22  
e-mail: [cotubes@sea.es](mailto:cotubes@sea.es)

**TUBOS MECANICOS S.A.**  
C/ Hostal del Pí, nº 14 - P.L. Barcelonés  
08630 ABRERA (BARCELONA)  
Tel.: +34-93-770.33.33  
Fax: +34-93-770.24.54  
e-mail: [tmbarcelona@tubosmecanicos.es](mailto:tmbarcelona@tubosmecanicos.es)

**METAUX INOX SERVICES S.A.S.**  
Rue des Albatros  
69780 MIONS (FRANCIA)  
Tel.: +33-04-78-21.93.94  
Fax: +33-04-78-20.06.37  
e-mail: [m.i.s@fr.oleane.com](mailto:m.i.s@fr.oleane.com)