

TUBACEX, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES INFORME DE GESTIÓN, EJERCICIO 2007

En el ejercicio de 2007 la economía mundial ha seguido mostrando un buen ritmo de crecimiento, continuando en fase de expansión, aunque con una leve ralentización respecto a las cifras alcanzadas en 2006. De acuerdo con los datos publicados por el Fondo Monetario Internacional, la economía global creció a un ritmo del 4,9% en 2007, frente al 5% alcanzado en 2006.

El principal motivo de esta ligera desaceleración ha sido la ralentización del crecimiento en la economía estadounidense, cuyo Producto Interior Bruto ha pasado de crecer un 2,9% en el 2006 al 2,2% en 2007. Este descenso ha sido consecuencia directa del debilitamiento del mercado de la vivienda en Estados Unidos y del endurecimiento de las condiciones de acceso al crédito tanto para empresas como para particulares en este país y en todos los países en desarrollo en general.

Las economías emergentes, por su parte, han seguido mantenido el fuerte dinamismo que venían mostrando en años anteriores, con un crecimiento de los países en desarrollo del 7,4% anual, destacando de nuevo China e India como principales motores de este crecimiento.

La buena situación de la economía mundial y su influencia en las inversiones acometidas en los sectores petrolífero, energético y petroquímico, ha influido muy positivamente en los negocios del Grupo. Así, en el año 2007 se ha vuelto a experimentar un nuevo 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. 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, una mucho mayor volatilidad de las mismas 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, en la política monetaria de la Reserva Federal Americana se pueden distinguir dos periodos claramente diferenciados. El primero de ellos duró hasta el mes de agosto, y estuvo caracterizado por el mantenimiento de los tipos de interés en el 5,25% con el que se comenzó el año. Sin embargo, las turbulencias en los mercados financieros y de crédito a partir del mes de agosto provocaron una evidente falta de liquidez en el mercado que llevó a la Reserva Federal a recortar el tipo de interés oficial estadounidense hasta el 4,25%. Por su parte, el Banco Central Europeo mantuvo a principios de año la política de paulatinas subidas de los tipos de interés iniciada en diciembre de 2005, hasta dejar el tipo oficial europeo en el 4%. En la segunda parte del año, y como consecuencia de las citadas turbulencias en los mercados financieros y de crédito, los tipos de interés se mantuvieron sin cambios.

La situación de los mercados de divisas durante 2007 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 (1,38 dólares por euro como media en 2007 frente a 1,26 en 2006) y se ha revalorizado en más de un 10% frente al yen. Esta evolución ha resultado y está resultando doblemente perjudicial 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.

Un año más 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 54% durante 2007 tomando las cotizaciones medias del precio del níquel (LME). La escalada de precios experimentada por el níquel, cuyo valor se ha multiplicado por más de cinco 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 ha hecho que su gestión se haya convertido en excepcionalmente importante, sobre todo ante la importante longitud de la cartera de pedidos. El precio del resto de materias primas utilizadas en el proceso productivo del Grupo también ha experimentado un incremento, como por ejemplo el molibdeno, que retomaba la senda alcista que había abandonado en el año 2006 revalorizándose en 2007 un 23% como promedio. 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. La conjunción de estos factores ha provocado que, por ejemplo en el caso del níquel, su precio haya estado sujeto a lo largo del año a una intensa volatilidad, que le llevó a alcanzar niveles de 52.200 dólares por tonelada en el mes de mayo (un 57% por encima del precio a cierre de 2006), para corregir con posterioridad más de un 50% y cerrar 2007 en niveles cercanos a los 26.000 dólares por tonelada.

A pesar de la incertidumbre que ha dominado el mercado de materias primas y especialmente el del níquel durante el año 2007, su incremento de precios se ha podido trasladar sin problemas al cliente final gracias a la excelente situación de la demanda.

Es importante constatar, además, que el efecto de la fuerte revalorización de estas materias primas ha provocado un sustancial incremento de las compras en dólares que el Grupo realiza. Así, y teniendo en cuenta el escenario de depreciación del dólar frente al euro comentado con anterioridad, el menor valor relativo de las ventas realizadas en dólares por el Grupo Tubacex se encuentra en la actualidad más que compensado por el efecto positivo que la depreciación de esta moneda tiene en nuestras compras de materia prima.

Los mercados bursátiles, por su parte, han experimentado por quinto año consecutivo un buen ejercicio, aunque con una marcada volatilidad durante todo el año. En el caso de la bolsa española, el ejercicio se ha cerrado con revalorizaciones del 7% en el IBEX35 y 6% en el IGBM. A finales del ejercicio se apreció una importante corrección en el segmento de pequeñas y medianas empresas que llevó al índice IBEX SMALL CAP (que integra a los 30 valores de mayor capital flotante corregido, excluidos los 35 valores del IBEX35 y los 20 valores del IBEX MEDIUM CAP, y donde ha estado encuadrada Tubacex durante 2007), a cerrar el ejercicio con una depreciación anual del 5%.

Por lo que se refiere al petróleo, durante el ejercicio de 2007 ha continuado el aumento de los precios (10% como promedio respecto

al año 2006), 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 hasta alcanzar máximos históricos, llegando a situarse el barril de Brent cerca de los 95 dólares a final de año. La OPEP estima que el precio del petróleo experimentará un crecimiento medio anual hasta 2030 del 1,4%, representando este producto el 37% 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 incrementado su nivel de actividad durante todo el año. En este sentido la tónica de 2007 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 niveles de máximos históricos.

El Grupo Tubacex ha continuado durante este 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.

En vista de que el actual Plan Estratégico Tubacex 2010 está muy cerca de cumplirse en sus principales puntos durante este año y el siguiente, el Grupo Tubacex se encuentra dentro de un proceso de reflexión estratégica de cara a poder lanzar un nuevo y más ambicioso Plan Estratégico que permita afrontar los diferentes retos a los que el Grupo se enfrenta. Este nuevo Plan Estratégico pretende posicionar al Grupo como líder en su sector, su vigencia alcanzará hasta 2012, y será dado a conocer durante el segundo trimestre de 2008.

1. EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS DEL GRUPO EN 2007

Para realizar un análisis pormenorizado de la evolución de las principales variables de negocio durante el año 2007 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 Política de gestión de riesgos
- 1.4 Actividad comercial.
- 1.5 Actividad industrial.
- 1.6 Plan de Competitividad
- 1.7 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 2007, 2006 y 2005.

	(En millones de euros)					
	2007	%	2006	%	2005	%
Ventas netas	696,73	100,00	539,07	100,00	430,50	100,00
Otros ingresos	7,69	1,10	1,11	0,21	4,13	0,96
Variación de las existencias	29,09	4,17	6,95	1,29	28,89	6,71
Valor total de la explotación	733,51	105,28	547,13	101,50	463,52	107,67
Aprovisionamientos y compras	-441,80	-63,41	-321,65	-59,67	-264,60	-61,46
Gastos de personal	-94,68	-13,59	-85,36	-15,83	-82,55	-19,18
Gastos externos y de explotación	-90,87	-13,04	-76,09	-14,12	-63,72	-14,80
Resultado bruto de explotación	106,17	15,23	64,03	11,88	52,65	12,23
Gastos por amortización y deterioro	-16,69	-2,40	-16,74	-3,11	-15,64	-3,63
Beneficio neto de explotación	89,47	12,84	47,29	8,77	37,01	8,60
Ingresos financieros	7,82	1,12	6,69	1,24	6,61	1,54
Gastos financieros	-19,84	2,85	-12,76	-2,37	-10,37	-2,41
Beneficio de las actividades ordinarias	77,46	11,11	41,22	7,65	33,25	7,72
Resultados extraordinarios	-	-	-	-	-	-
Resultados consolidados antes de impuestos	77,46	11,11	41,22	7,65	33,25	7,72
Impuesto sobre beneficios	-20,80	-2,99	-10,27	-1,91	-7,83	-1,82
Beneficios netos atribuidos a la sociedad dominante	56,66	8,13	30,95	5,74	25,42	5,90

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 29,2% en 2007 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 sobre todo 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 la cifra de ventas, 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. A efectos de rentabilidad del Grupo, el hecho de que una parte importante de los aprovisionamientos se encuentren denominados en dólares permite compensar el efecto de la depreciación de esta moneda frente al euro.

- El coste de aprovisionamientos, que se ha situado en un 63,4% 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 54% como media en 2007 y se ha situado en los niveles más altos de la historia) y por el importante incremento de actividad experimentado por el Grupo.
- Los factores anteriormente mencionados, junto al programa de mejora de la competitividad y de reducción de los costes, el buen comportamiento de los mercados de demanda final y la firme apuesta del Grupo por crecer en los segmentos de producto de mayor valor añadido, constituyen los elementos más determinantes a la hora de explicar el incremento en rentabilidad y beneficio neto del Grupo durante 2007.
- Los gastos de personal se han visto incrementados en un 10,9%. 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 está posibilitando el rejuvenecimiento, la formación y la mejora en la cualificación profesional de la plantilla. El número de personas empleadas por el Grupo ha pasado de 1.771 a finales de 2006 a las 1.909 a cierre del año 2007.

- Los "Otros gastos de explotación" del Grupo se han incrementado en un 19,4% por varios motivos. Un factor importante en el aumento de este epígrafe ha sido el incremento de actividad en el que se encuentra inmerso el Grupo así como el encarecimiento de la factura energética (electricidad y gas). 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 4,7 millones de euros a finales de 2007. 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 de 2007 en 7 millones de euros. También hay que tener en cuenta el impacto que las diferencias en tipo de cambio tienen en este epígrafe, las cuales son consecuencia de la política del Grupo de monitorizar la exposición tanto de las ventas como de los costes de aprovisionamiento a las oscilaciones de las diferentes divisas.
- En la línea de impuesto sobre beneficios, la reforma del Impuesto de Sociedades aprobada por las Juntas Generales de Álava rebajando el tipo del 32,6% al 28% produce un doble efecto. Por un lado, disminuye el gasto por impuesto de las sociedades del Grupo pertenecientes a este territorio. Por otro, y de manera puntual en este ejercicio, se han tenido que desactivar parte de los créditos fiscales que aún permanecían en el balance de determinadas sociedades por este diferencial entre el 32,6% y el 28%. Este ajuste incluido íntegramente en la cuenta de pérdidas y ganancias del año 2007 ha ascendido a 700 miles de euros aproximadamente.

1.2 Actividad Financiera

Los fondos propios del Grupo se han situado en 265,9 millones de euros a finales de 2007, lo que representa un 44,1% sobre el total pasivo (41,7% en 2006). Por su parte el nivel de deuda neta sobre fondos propios se ha situado en el 66,3% frente al 75,8% de 2006. El hecho de que este ratio disminuya cobra una significativa importancia teniendo en cuenta el impacto que el encarecimiento de las materias primas y el incremento de actividad del Grupo han tenido en la financiación de los circulantes del Grupo.

En esta línea, es importante resaltar que a final de 2007 del total de la financiación de entidades bancarias sólo el 2% corresponde a financiación a largo plazo (3% y 8% en 2006 y 2005 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 2007 en 152,5 millones de euros, lo que supone un incremento de casi 40 millones frente al del ejercicio precedente que se situó en 113,1 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.

En cuanto a la evolución de las acciones de la compañía en Bolsa, hay que señalar que su valor se ha incrementado durante 2007 un 35,2%. Los títulos de la sociedad han pasado de 4,94 euros por acción al cierre de 2006 a 6,68 euros por acción en su última cotización de 2007. Se trata del séptimo 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 6,68 euros por acción de cierre de 2007 (+507,3%). La cotización máxima del año se produjo en el mes de octubre, cuando el valor de las acciones se situó en 7,78 euros por acción mientras que la cotización mínima tuvo lugar el 5 de marzo, cuando el valor de las acciones alcanzó los 4,89 euros por acción.

Durante el ejercicio se han negociado en el mercado bursátil un total de 276,63 millones de acciones, lo que supone un incremento de un 5% respecto al número de títulos negociados en 2006, que ascendió a 263,34 millones de acciones.

Esta cifra supone que durante el ejercicio se ha producido una rotación de un 208% 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 1.713,14 millones de euros, cifra superior en un 41,1% respecto a la de 2006, cuando el valor de las acciones negociadas en el ejercicio se situó en 1.214,27 millones de euros. La capitalización bursátil de la sociedad al 31 de diciembre de 2007 asciende a 888,29 millones de euros, cifra que representa un incremento de un 35,2% respecto al cierre del año anterior, cuando la capitalización bursátil de Tubacex alcanzó los 656,92 millones de euros.

Desde el 2 de enero de 2007, Tubacex ha formado parte del índice "IBEX SMALL CAP" integrado por los 30 valores de mayor capital flotante corregido, excluidos los 35 valores del "IBEX 35" y los 20 del "IBEX MEDIUM CAP". Este índice ha experimentado una depreciación del 5% a lo largo del año 2007.

1.3 Política de gestión de riesgos

Dentro de la evaluación de la actividad del año 2007 es importante destacar las políticas activas de gestión de riesgos destinadas a mitigar la exposición de la compañía a los principales riesgos asociados a su actividad, que son consecuencia de 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 proactiva 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.

A continuación se detallan las principales medidas concretas que el Grupo utiliza para controlar su exposición a estos riesgos asociados a su actividad:

- **Riesgo de precios de materias primas.**
El Grupo utiliza contratos de permuta de precios de materias primas cuyo vencimiento previsto se correlaciona con la programación del inicio de la producción de cada pedido con el objetivo de asegurar la obtención de los márgenes fijados en el momento de la contratación de la venta. Este control es especialmente importante para la cobertura de los pedidos a precio fijo.
- **Riesgo de tipo de cambio.**
El Grupo opera en el ámbito internacional y, por tanto, está expuesto al riesgo de tipo de cambio por operaciones con divisas, especialmente en dólares de Estados Unidos. Para controlar el riesgo de tipo de cambio que surge de las transacciones comerciales futuras de compra de materias primas y ventas denominadas en moneda extranjera, las sociedades del Grupo usan contratos de compra y venta de divisas a plazo según corresponda, negociados con entidades financieras.
- **Riesgo de liquidez.**
El Grupo lleva a cabo una gestión prudente del riesgo de liquidez, fundada en el mantenimiento de suficiente efectivo y valores negociables, la disponibilidad de financiación mediante un importe suficiente de líneas de crédito disponibles y capacidad suficiente para liquidar posiciones de mercado.

- **Riesgo de tipos de interés.**
El riesgo de tipo de interés del Grupo surge de los recursos ajenos a corto y largo plazo. Los recursos ajenos emitidos a tipos variables exponen al Grupo a riesgo de tipo de interés de los flujos de efectivo. Los préstamos a tipo de interés fijo exponen al Grupo a riesgos de tipo de interés de valor razonable. La cobertura de este riesgo se lleva a cabo fundamentalmente utilizando coberturas IRS.

1.4. Actividad Comercial

Las ventas consolidadas del Grupo han ascendido durante el año 2007 a 696,73 millones de euros, lo que ha supuesto un incremento del 29,2% respecto al ejercicio anterior. Como se ha comentado en el punto 1.1 anterior, este incremento viene explicado tanto por un efecto volumen positivo como por un efecto precio que también ha sido positivo. 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)			
	2007	2006	2005	2007/2006
Europa	508,68	368,33	283,26	+38,11%
EE.UU.	103,96	93,97	85,67	+10,62%
Otros países	84,10	76,77	61,57	+9,54%
Ventas totales	696,73	539,07	430,50	+29,25%

Estas cifras representan una distribución por mercados que se configura con un 73% de las ventas destinadas al mercado europeo, un 15% a EE.UU. y un 12% a países del resto del mundo. En el 2006 esta distribución fue de 68%, 18% y 14%, respectivamente. Los factores más relevantes que explican esta evolución son los siguientes:

- El mercado norteamericano, que ya había mejorado sustancialmente desde 2005, ha mantenido su protagonismo durante 2007 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 103,96 millones de euros lo que supone un 10,62% más que en 2006. Estos niveles de crecimiento se han alcanzado no sólo gracias al incremento de las exportaciones a este mercado desde las factorías europeas del Grupo, sino también, y de manera muy importante, por el incremento del 27,9% 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 2007 un crecimiento del 38,11%, 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 73% 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), en 2006 se hizo lo propio en Sao Paolo (Brasil) y en 2007 ha iniciado su actividad la oficina comercial de Dubai (Emiratos Arabes Unidos) con el fin de mantener una relación mucho más estrecha con nuestros clientes y mercados de demanda final.

1.5. Actividad Industrial

Durante el ejercicio de 2007 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). La política del Grupo ha continuado siendo de mejora continua en la posición competitiva, así como de adaptación a las condiciones de mercado actuales y futuras.

Las inversiones realizadas en instalaciones, maquinaria y utillaje en el ejercicio de 2007 han supuesto en su conjunto, aproximadamente, 18,4 millones de euros, frente a los 11,3 millones de euros correspondientes al año 2006. Estas cifras de inversión están fuertemente relacionadas y alineadas con el desarrollo del Plan de Competitividad que se explica en el punto 1.6 de este informe.

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, y sobre un volumen de inversión limitado. La búsqueda continua de la mejora en costes, capacidades y productividades hace que las plantas industriales de Tubacex se encuentren entre las más competitivas en el mundo en su género.

A su vez, se han mantenido e intensificado las inversiones relacionadas con 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.

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 2007 ha ascendido a 1.909 personas, con un incremento medio de 138 personas.

1.6. 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 ha permitido mejorar de manera importante los resultados en los últimos años y contribuye a las buenas perspectivas para los siguientes ejercicios.

1.7. Plan Estratégico

Como ya se ha comentado con anterioridad, el intenso cambio que ha experimentado el sector en el que opera el Grupo desde el lanzamiento del vigente Plan Estratégico Tubacex 2010, así como el hecho de que la amplia mayoría de los objetivos que en él se marcaban hayan sido o vayan a ser alcanzados durante los años 2008 y 2009, ha hecho aconsejable una nueva reflexión estratégica. El resultado de esta reflexión es un nuevo y más ambicioso Plan Estratégico que tendrá vigencia hasta el año 2012 y que será dado a conocer a lo largo del segundo trimestre de 2008.

Con independencia del nuevo proyecto que se está preparando, el Grupo ha seguido avanzando de forma relevante en el Plan Estratégico Tubacex 2010, lanzado a finales de 2004. Este Plan ha continuado desarrollándose a muy buen ritmo ayudado en parte por la buena evolución de la demanda antes comentada y por el éxito de las medidas adoptadas. 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

En este ejercicio ha vuelto a aumentar de manera notable el peso en las ventas del Grupo de los productos de mayor valor añadido en aleaciones cada vez más especiales.

- 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 2007 se ha procedido de nuevo a incorporar mejoras productivas que, añadidas a las ya implantadas en años anteriores, deben situar los niveles de producción en 2008 muy cerca o incluso por encima de los apuntados por el Plan Estratégico Tubacex 2010.

- 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.

Asia es un área geográfica que se está reforzando con la apertura de las oficinas comerciales en Shangai y Dubai.

- 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.

- 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 Paolo (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 catorce oficinas comerciales repartidas en doce 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. Sin embargo, y como consecuencia del profundo cambio experimentado por el sector de tubos de acero inoxidable sin soldadura desde el lanzamiento del Plan Estratégico Tubacex 2010, el Grupo está preparando un nuevo y más ambicioso Plan Estratégico, que será comunicado a lo largo del año 2008 y en el que el Grupo tratará de adaptar aún más, si cabe, su estructura productiva, comercial y de personas, a los nuevos retos que se le presentan.

Este nuevo Plan, al igual que el anterior, estará 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 2007, a continuación se realiza una breve evaluación respecto a cuáles pueden ser las principales líneas de evolución de la actividad económica en 2008 y siguientes:

Respecto a la economía mundial, se prevé que ésta siga creciendo con firmeza durante 2008, aunque de nuevo a un ritmo inferior al alcanzado en 2007 y con una mayor volatilidad. Las causas volverán a ser el endurecimiento de las condiciones de acceso al crédito de las empresas, hogares y a las propias instituciones financieras, con repercusiones importantes en la inversión y el consumo. La volatilidad del precio del petróleo y el empeoramiento del mercado de la vivienda en muchos países también influyen de manera significativa en estas perspectivas.

En Estados Unidos se espera otra suave ralentización para 2008, con crecimientos algo por debajo del 2%. A pesar de que las turbulencias financieras y el debilitamiento de la vivienda van a seguir afectando negativamente a la primera economía mundial, se espera que a partir del segundo trimestre se empiece a notar, tanto en el consumo como en la inversión, el efecto de las bajadas de tipos de interés llevadas a

cabo por la Reserva Federal. Además, se espera que el déficit exterior del país mejore ligeramente como consecuencia de una demanda interna algo menor, la demanda sostenida procedente de los mercados emergentes y la debilidad del dólar.

En Europa también se espera una ligera ralentización del crecimiento, que también estará, probablemente, por debajo del 2% anual. Aunque el impacto del empeoramiento del acceso al crédito quizá haya sido más moderado en el continente europeo, también hay que destacar que, como consecuencia de la preocupación por la inflación del Banco Central Europeo, Europa no se va a beneficiar del impulso al consumo a la inversión que la bajada de tipos de interés va a dar a Estados Unidos.

En Asia, por su parte, la expansión económica seguirá siendo muy vigorosa, sobre todo en China e India, fortaleciendo su cada vez más preponderante papel en la economía mundial. Un aspecto a seguir será el interés del gobierno chino por moderar su desarrollo en determinados sectores que se encuentran en situación de sobrecalentamiento. A pesar de este interés, será de nuevo difícil que la economía china crezca muy por debajo del 10% en 2008.

En cuanto al mercado de divisas, el dólar, el euro y el yuan seguirán siendo claves en 2008. El dólar ha continuado su depreciación a lo largo de 2007 y primeros meses de 2008. 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, en Europa podría verse alguna bajada por parte del Banco Central Europeo si los riesgos al alza de la inflación se controlan en mayor medida que los riesgos de desaceleración económica. De todas formas, no parecen probables movimientos bruscos a la baja como los vistos en Estados Unidos. De hecho, la Reserva Federal Americana ha mantenido en los primeros meses de 2008 su política de bajadas de tipos de interés ante las turbulencias experimentadas en el sector financiero y de crédito. El grado de desaceleración que finalmente tenga la economía estadounidense y la reactivación de ésta una vez comiencen a notarse los efectos de las bajadas de tipos de interés ya acometidas determinarán la magnitud de las bajadas adicionales que, en su caso, pueda llevar a cabo la Reserva Federal.

Durante los primeros meses de 2008 los precios del petróleo volvieron a marcar un récord histórico, superando el barril de Brent la barrera de los 110 US\$. 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. Estos cambios imprevistos suelen proceder, y lo seguirán haciendo, de novedades en cuestión de conflictos geopolíticos, recortes o problemas en el suministro.

El resto de materias primas – níquel, chatarra de inoxidable, cromo y molibdeno – se espera que continúen en precios 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 2008 con la buena evolución experimentada durante el año 2007 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 2008 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, la política de potenciación de las actividades de I + D es una constante.

Durante el ejercicio de 2007 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 medios especialmente agresivos. En esta línea sigue desarrollándose un programa plurianual en el que se están desarrollando distintos grados de acero y aleaciones de níquel.
- Se ha continuado desplegando un programa plurianual para el desarrollo de aceros de altas prestaciones frente a la oxidación, la corrosión y la fluencia a altas temperaturas, destinados a instalaciones de generación energética.
- Se ha firmado un acuerdo de cooperación con la Universidad de Canterbury (Nueva Zelanda) que se desarrollará durante los próximos tres años, con participación de otras empresas industriales como Methanex y Schmidt-Clemens Group. El objetivo es la mejora de los procesos de fabricación de las aleaciones de alto contenido en níquel utilizadas en la producción de energía, mediante el control de la microestructura obtenida.

Los proyectos descritos son claros exponentes de la filosofía de mejora de resultados en productos y aceros que van incorporándose a nuevos programas de fabricación, permitiendo así 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 medioambientales existentes realizada en los últimos años y la certificación y consolidación de los Sistemas de Gestión Medio Ambiental, se han preparado y presentado al Gobierno Vasco los proyectos e información complementaria para la obtención de la Autorización Ambiental Integrada de los centros de Tubacex Tubos Inoxidables, S.A. (Amurrio y Llodio), Acería de Álava, S.A. y del vertedero de residuos no peligrosos de Acería de Álava, S.A. Estos proyectos documentan la situación ambiental de la actividad y las mejoras realizadas en los últimos años como consecuencia de la implantación y consolidación de los Sistemas de Gestión Ambiental y la estrecha colaboración mantenida con la Administración en el marco de los Acuerdos Ambientales.

Adicionalmente, durante 2007 se ha completado la documentación requerida por la Administración en los expedientes de Autorización Ambiental Integrada, ya que todos los centros de Tubacex Tubos Inoxidables, S.A. y Acería de Álava, S.A. se encuentran afectados por la Ley 16/2002 de Prevención y Control Integrada de la Contaminación y por ello deben de justificar la implantación efectiva de las mejores tecnologías disponibles en lo referente a control y reducción de impacto ambiental. Como consecuencia de este proceso se han habilitado diferentes líneas de inversión en 2008 que redundarán sobre todo en un mejor aprovechamiento del agua.

Acería de Álava, S.A., como empresa del sector de producción de acero del País Vasco continúa con las actividades del Acuerdo Voluntario para la Mejora Medioambiental del sector en la Comunidad Autónoma suscrito con la Consejería de Ordenación del Territorio y Medio Ambiente. Esta compañía está también integrada en Acero y Medio Ambiente (ACYMA), una asociación formada por todas las empresas fabricantes de acero del País Vasco, que entre otros aspectos vela por la correcta gestión de los residuos industriales del sector y el medio ambiente.

Igualmente Tubacex Tubos Inoxidables, S.A. ha seguido trabajando en la línea iniciada con la firma del Acuerdo Voluntario del Sector de Tratamientos Superficiales con la Consejería de Ordenación del Territorio y Medio Ambiente debido a la actividad de decapado de tubo desarrollada en sus dos centros de trabajo.

Actualmente tanto Tubacex Tubos Inoxidables, S.A. (2001) como Acería de Álava, S.A. (2002) y Schoeller-Bleckmann Edelstahlrohr, GmbH (2006) tienen un Sistema de Gestión Medioambiental según ISO 14001 certificado por un organismo acreditado de normalización y certificación. Así, la totalidad del proceso de producción de las plantas de Llodio, Amurrio y Ternitz (Austria) del Grupo TUBACEX, desde la recepción de las materias primas y la elaboración del acero inoxidable en Acería de Álava, S.A. hasta la expedición de los tubos fabricados en Tubacex Tubos Inoxidables, S.A. y Schoeller-Bleckmann Edelstahlrohr, GmbH cuenta con el refrendo de un organismo acreditado a su gestión medioambiental.

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 2007 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. INFORMACIÓN SOBRE GOBIERNO CORPORATIVO

INFORME EXPLICATIVO SOBRE LOS ELEMENTOS CONTEMPLADOS EN EL ARTICULO 116 BIS DE LA LEY DEL MERCADO DE VALORES, CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ANUAL TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2007.

El Consejo de Administración de Tubacex, S.A. en su reunión celebrada el 14 de marzo de 2008, ha formulado el presente informe a los efectos de lo dispuesto en el artículo 116 bis de la Ley del Mercado de Valores, que recoge la información expresada por el mencionado artículo:

8.1. Estructura del capital, incluidos los valores que no se negocien en un mercado regulado comunitario, con indicación, en su caso, de las distintas clases de acciones y, para cada clase de acciones, los derechos y obligaciones que confiera y el porcentaje del capital social que representa.

A la fecha de emisión del presente informe, el capital social de TUBACEX, S.A. es de cincuenta y nueve millones ochocientos cuarenta mil cuatrocientos cincuenta y uno con noventa céntimos de euro (59.840.451,90€), representado por ciento treinta y dos millones novecientos setenta y ocho mil setecientos ochenta y dos acciones (132.978.782) acciones iguales, ordinarias, de valor nominal 0,45 euros cada una, numeradas correlativamente del uno al ciento treinta y dos millones novecientos setenta y ocho mil setecientos ochenta y dos, ambas inclusive, que forman una sola serie y clase.

8.2. Cualquier restricción a la transmisibilidad de valores.

No existen restricciones estatutarias a la transmisión de las acciones.

8.3 Las participaciones significativas en el capital, directas o indirectas.

Las participaciones significativas en el capital social de TUBACEX, S.A. tanto directas como indirectas de los que tiene conocimiento la Sociedad, conforme a la información contenida en los registros de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, son, a la fecha de emisión del presente informe, las que a continuación se expresan:

NOMBRE	Nº DE DERECHOS DE VOTO DIRECTOS	Nº DE DERECHOS DE VOTO INDIRECTOS	TOTAL Nº DERECHOS DE VOTO	PORCENTAJE
Alvaro Videgain	57.275	7.550	64.825	0,05%
Juan Ignacio Garteizgogea	-	-	-	-
José Antonio Ardanza	12.000	-	12.000	0,01%
Gerardo Aróstegui	-	43.000	43.000	0,03%
Bagoeta S.L.(1)	-	24.052.798	24.052.798	18,09%
Alejandro Echevarría	6.925	-	6.925	0,01%
Manuel Guasch	-	-	-	-
Juan Ramón Guevara	-	-	-	-
Pedro Luis Uriarte	96.969	-	96.969	0,07%
Atalaya Inversiones S.R.L. (2)	6.653.503	-	6.653.503	5,00%
TOTAL	6.826.672	24.103.348	30.930.020	23,26%

(1) En la persona de Luis María Uribarren, en calidad de Consejero Delegado de Bagoeta S.L.

(2) En la persona de Antonio Pulido Gutiérrez, Presidente de Cajasol.

De nuevo según la información de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, los titulares directos e indirectos de participaciones significativas de TUBACEX, S.A. a la fecha de cierre del ejercicio 2007, excluidos los consejeros y la autocartera quedan expresados en la siguiente tabla:

DENOMINACIÓN SOCIAL	Nº DE DERECHOS DE VOTO DIRECTOS	Nº DE DERECHOS DE VOTO INDIRECTOS	% SOBRE EL CAPITAL SOCIAL
Grupo Corporativo Empresarial de la Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Navarra	6.648.950	-	5,00%

8.4. Cualquier restricción al derecho de voto.

No existen restricciones a los derechos de voto.

8.5. Los pactos parasociales.

Actualmente no existe ningún pacto de este tipo entre los titulares de participaciones significativas ni entre éstos y la sociedad y/o sus filiales, ya que ha sido disuelto el pacto que regía hasta 2007 las relaciones entre Atalaya Inversiones S.R.L. y Zoco Inversiones S.R.L.

8.6. Las normas aplicables al nombramiento y sustitución de los miembros del órgano de administración y a la modificación de los estatutos de la Sociedad.

Los consejeros serán designados directamente por la Junta General o a propuesta del Consejo de Administración, de conformidad con las previsiones contenidas en la Ley de Sociedades Anónimas.

Las propuestas de nombramiento de consejeros deberán estar precedidas de la correspondiente propuesta de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones.

El Consejo de Administración y la Comisión de Nombramientos y Retribuciones, dentro del ámbito de sus competencias, procurarán que la elección de candidatos recaiga sobre personas de reconocida solvencia, competencia y experiencia, debiendo extremar el rigor en relación a aquellas llamadas a cubrir los puestos de consejero independiente.

El Consejo de Administración no podrá proponer o designar para cubrir un puesto de consejero independiente a personas que tengan alguna relación con la gestión de la compañía o se hallen vinculadas por razones familiares, profesionales o comerciales con los consejeros ejecutivos o con otros altos directivos de la sociedad.

En particular, no podrán ser propuestos o designados como consejeros independientes las personas que desempeñen o hayan desempeñado en los dos últimos años puestos ejecutivos en la compañía; los que sean o hayan sido durante los últimos tres años, socios del auditor externo de la sociedad o de cualquiera de las sociedades del grupo; los familiares de quien sea o haya sido en los últimos dos años consejero ejecutivo o alto directivo de la sociedad; las personas que mantengan o hayan mantenido el último año una relación de negocios importante con la sociedad en nombre propio o a través de una sociedad en la que participen significativamente; las personas que directa o indirectamente, a través de sociedades en las que participen de manera significativa, hayan hecho o hayan recibido

pagos o donaciones de la compañía durante los últimos tres años que pudieran comprometer su independencia; las personas que tengan otras relaciones con la compañía que, a juicio de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones, puedan mermar su independencia; quienes no hayan sido propuestos ya sea para su nombramiento o renovación por la Comisión de Nombramientos y Retribuciones.

Los Estatutos Sociales de Tubacex podrán ser modificados de acuerdo a las reglas generales incluidas en el Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas.

8.7. Poderes de los miembros del consejo de administración y, en particular, los relativos a la posibilidad de emitir o recomprar acciones.

Salvo en las materias reservadas a la competencia de la Junta General de Accionistas, el Consejo de Administración de TUBACEX, S.A. es el máximo órgano de decisión de la compañía, concretando su actividad en la función general de supervisión y control de los órganos ejecutivos de la misma. La política del Consejo es delegar la gestión ordinaria de la compañía en los órganos ejecutivos y en el equipo de dirección, al tiempo que ejerce con carácter indelegable las siguientes funciones:

- *La aprobación de las estrategias generales de la sociedad.
- *El nombramiento, retribución y, en su caso, destitución de los más altos directivos de la sociedad.
- *La aprobación de la política en materia de autocartera.
- *El control de la actividad de gestión y evaluación de los directivos.
- *La identificación de los principales riesgos de la sociedad, en especial los riesgos que proceden de operaciones con derivados, e implantación y seguimiento de los sistemas de control interno y de información adecuados.
- *La definición de la estructura del grupo de sociedades.
- *La política de Gobierno Corporativo.
- *La política de Responsabilidad Social Corporativa.
- *La determinación de la política de información y comunicación con los accionistas, los mercados y la opinión pública.

*En general, las operaciones que entrañen la disposición de activos sustanciales de la compañía y las grandes operaciones societarias o las que pudieran menoscabar la transparencia fiscal del Grupo.

8.8. Acuerdos significativos que haya celebrado la Sociedad y que entren en vigor, sean modificados o concluyan en caso de cambio de control de la Sociedad raíz de una oferta pública de adquisición, y sus efectos, excepto cuando su divulgación resulte seriamente perjudicial para la Sociedad. Esta excepción no se aplicará cuando la Sociedad esté obligada legalmente a dar publicidad a esta información.

Tubacex no cuenta en la actualidad con ningún acuerdo de los descritos en el artículo 116 bis h) de la Ley del Mercado de Valores.

8.9. Los acuerdos entre la Sociedad y sus cargos de administración y dirección o empleados que dispongan indemnizaciones cuando éstos dimitan o sean despedidos de forma improcedente o si la relación laboral llega a su fin con motivo de una oferta pública de adquisición.

Ningún miembro del equipo directivo ha sido despedido ni la compañía ha sido objeto de ninguna Oferta Pública de Adquisición a lo largo del año 2007.

9. ADQUISICIÓN DE ACCIONES PROPIAS

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

10. 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	-
Reservas voluntarias	4.747
Dividendo ordinario	19.831
Total	24.578

Se mantiene el dividendo como forma de retribución al accionista destinando a tal fin el 35% del beneficio neto consolidado del año 2007. Este dividendo será el mayor entregado por Tubacex a sus accionistas desde que en 1996 se acordara esta política de retribución al accionariado.

11. 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, materias primas y las permutas de tipo de interés que al 31 de diciembre de 2007 mantiene el Grupo Tubacex.

12. OTROS

12.1. Honorarios de Auditoría

Los honorarios del auditor principal por la labor profesional ejercida en el Grupo Tubacex en el ejercicio 2007 han ascendido a la suma de 175 miles de euros.

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

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: aceralavasales@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

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

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

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

TUBOS MECANICOS S.A.
C/ Hostal del Pi, 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

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



Agradecemos a todos
nuestros profesionales su
contribución a la
realización de este informe

COORDINACIÓN

FERNANDO GÓMEZ PUJANA
Asesor de Comunicación del Grupo TUBACEX, S.A.

REALIZACIÓN

MULTIGRÁFICA, S.L.
Telf. 944 419 914
e-mail: multigra@multigrafica.com

IMPRESIÓN

SAMPER, S.A.