

## TUBACEX, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES INFORME DE GESTIÓN, EJERCICIO 2008

El ejercicio de 2008 ha estado marcado por un elevado nivel de incertidumbre, con un deterioro paulatino a nivel macroeconómico que se ha ido acentuando a lo largo del año. En este contexto, y de acuerdo con datos publicados a finales del mes de enero de 2009 por el Fondo Monetario Internacional, la economía global habría crecido en 2008 a un ritmo del 3,4%, frente al 5,2% alcanzado en 2007.

Las economías estadounidense y europea registraban una fuerte caída de actividad especialmente en el segundo semestre del año, como consecuencia de múltiples factores que conducían a un intenso debilitamiento tanto del consumo privado como de la inversión empresarial. Entre estos factores, podrían mencionarse el endurecimiento de las condiciones financieras, el deterioro del mercado laboral, la pérdida de poder adquisitivo como consecuencia de la corrección de los precios inmobiliarios y de la renta variable y, en general, la desaceleración económica mundial. Esta situación llevaba a que el Producto Interior Bruto de Estados Unidos creciera en 2008 un 1,1% frente al 2% de 2007, aunque el tercer y el cuarto trimestre del año ya registraron crecimientos negativos. En Europa, por su parte, los datos del Fondo Monetario Internacional apuntan a un crecimiento del 1% en 2008, frente al 2,6% alcanzado en 2007.

Las economías emergentes han seguido manteniendo un nivel de crecimiento más alto que Estados Unidos y Europa, aunque en la segunda parte del año comenzaban también a notar los efectos de la desaceleración mundial. Así, según datos del Fondo Monetario Internacional, China creció en 2008 un 9% (frente al 13% de 2007), mientras que India crecía un 7,3% (frente a un 9,3% en 2007).

Esta situación de la economía mundial ha influido en las inversiones acometidas en los sectores petrolífero, energético y petroquímico. Así, mientras en los tres primeros trimestres del año las inversiones en estos sectores mantenían el fuerte dinamismo que habían mostrado en años anteriores, en el último trimestre del año empezaban a notarse los primeros síntomas de desaceleración. Esta desaceleración tenía como principales motivos el fuerte deterioro de los mercados financieros (con su impacto en el acceso a la financiación por parte de las compañías petroleras, petroquímicas y energéticas) y en la profunda corrección experimentada en los precios del barril de petróleo. La situación de la demanda anteriormente descrita tenía como consecuencia la ralentización en la entrada de pedidos en el último trimestre del año.

La situación de los mercados de divisas durante 2008 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 (1,47 dólares por euro como media en 2008 frente a 1,38 en 2007). Esta evolución ha resultado y está resultando doblemente perniciosa 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 apreciado tanto frente al dólar.

Otra clara muestra del claro cambio de ciclo económico que ha supuesto el año 2008 es la profunda corrección que han experimentado los precios de las materias primas, entre las que se incluyen las básicas en nuestro negocio (níquel, chatarra de inoxidable, molibdeno y cromo). Así, el precio medio del níquel se situaba, tomando las cotizaciones medias del London Metal Exchange (LME), en 21.111 dólares por tonelada, un 43% por debajo del promedio alcanzado en el año 2007, que fue de 37.230 dólares por tonelada. El año 2008 ha sido el primero desde el año 2001 en el cual

el precio medio del níquel es inferior al promedio del año anterior. Además, hay que destacar que la corrección en los precios de este metal se hacía especialmente profunda en los últimos meses del año, lo cual dejaba el precio del níquel a cierre del año en el entorno de los 10.000 dólares por tonelada. El precio de otras materias primas utilizadas en el proceso productivo del Grupo también ha experimentado un descenso, como por ejemplo el molibdeno, que, aunque se mantenía estable la mayor parte del año en una banda de entre 75.000 y 80.000 dólares/tonelada, experimentaba una profunda corrección en los últimos meses del ejercicio que dejaba su valor al cierre del mismo cerca de los 25.000 dólares/tonelada. De esta forma, aunque el precio de este metal sólo se ha situado un 4% como promedio por debajo de la media del año 2007, la caída acumulada en su precio en diciembre del año 2008 respecto al mismo mes de 2007 superaba el 65%. Estos factores tienen un impacto negativo en la cuenta de resultados como consecuencia de la depreciación del valor de nuestros inventarios.

Por lo que se refiere al petróleo, se pueden distinguir dos periodos muy diferenciados a lo largo del año 2008. Mientras en la primera mitad del ejercicio continuaba la fuerte subida del precio del crudo iniciada en años anteriores hasta llegar a niveles cercanos a 145 dólares por barril, la segunda parte del año se caracterizaba por una intensa corrección en el precio del petróleo. Así, las dudas sobre la evolución de la demanda de petróleo ante la intensa desaceleración económica a escala mundial, el crudo cerraba el año 2008 en el entorno de los 40 dólares por barril. A pesar de esta corrección en el precio, la Agencia Internacional de la Energía (AIE), sigue advirtiendo 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.

El Grupo Tubacex ha continuado durante este año con la implantación del Plan de Competitividad y con el desarrollo en paralelo de los dos planes estratégicos sobre los que pivota la estrategia del Grupo: el Plan Estratégico Tubacex 2010 y el Plan Estratégico Tubacex 2012. Las principales señas de identidad recogidas en los mismos 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 2008

Para realizar un análisis pormenorizado de la evolución de las principales variables de negocio durante el año 2008 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 2008, 2007 y 2006.

	(En millones de euros)					
	2008	%	2007	%	2006	%
<i>Ventas netas</i>	671,80	100,00	696,73	100,00	539,07	100,00
<i>Otros ingresos</i>	4,48	0,67	7,70	1,10	1,11	0,21
<i>Variación de las existencias</i>	13,54	2,02	29,09	4,17	6,95	1,29
<b>Valor total de la explotación</b>	<b>689,82</b>	<b>102,68</b>	<b>733,51</b>	<b>105,28</b>	<b>547,13</b>	<b>101,50</b>
<i>Aprovisionamientos y compras</i>	-407,20	-60,61	-441,80	-63,41	-321,65	-59,67
<i>Gastos de personal</i>	-114,31	-17,02	-94,68	-13,59	-85,36	-15,83
<i>Gastos externos y de explotación</i>	-95,94	-14,28	-90,87	-13,04	-76,09	-14,12
<b>Resultado bruto de explotación</b>	<b>72,38</b>	<b>10,77</b>	<b>106,17</b>	<b>15,24</b>	<b>64,03</b>	<b>11,88</b>
<i>Gastos por amortización y deterioro</i>	-16,67	-2,48	-16,69	-2,40	-16,74	-3,11
<b>Beneficio neto de explotación</b>	<b>55,71</b>	<b>8,26</b>	<b>89,47</b>	<b>12,84</b>	<b>47,29</b>	<b>8,77</b>
<i>Ingresos financieros</i>	2,15	0,32	7,82	1,12	6,69	1,24
<i>Gastos financieros</i>	-17,13	-2,55	-19,84	-2,85	-12,76	-2,37
<b>Beneficio de las actividades ordinarias</b>	<b>40,73</b>	<b>6,06</b>	<b>77,46</b>	<b>11,12</b>	<b>41,22</b>	<b>7,65</b>
<i>Resultados extraordinarios</i>	-	-	-	-	-	-
<b>Resultados consolidados antes de impuestos</b>	<b>40,73</b>	<b>6,06</b>	<b>77,46</b>	<b>11,12</b>	<b>41,22</b>	<b>7,65</b>
<i>Impuesto sobre beneficios</i>	-3,15	-0,47	-20,80	-2,99	-10,27	-1,91
<b>Beneficios netos atribuidos a la sociedad dominante</b>	<b>37,58</b>	<b>5,59</b>	<b>56,66</b>	<b>8,13</b>	<b>30,95</b>	<b>5,74</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 ligero descenso del 3,6% en 2008 con respecto a la cifra del ejercicio anterior. Esta evolución se encuentra totalmente condicionada por la caída en los precios de las materias primas utilizadas por el Grupo en su proceso productivo, especialmente el níquel. La corrección en los precios de esta materia prima (un 43% de caída como media respecto al año 2007) tiene un impacto directo en el precio total del producto principal vendido por el Grupo (el tubo de acero inoxidable sin soldadura) vía disminución de los recargos de aleación facturados a los clientes.
- A pesar de la ligera recuperación experimentada por el dólar frente al euro a finales del año 2008, el valor del dólar frente a la moneda única se ha mantenido en niveles históricamente muy bajos. Éste es 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 la buena evolución 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 los bajos niveles actuales de esta moneda frente al euro.
- El coste de aprovisionamientos se ha situado en un 60,6% de las ventas netas. Esta partida ha experimentado una disminución del 7,8% respecto al ejercicio de 2007. En esta evolución vuelve a ser determinante la fuerte caída en los precios de las materias primas que utiliza el Grupo, ya que el volumen de aprovisionamientos en toneladas fue superior al del ejercicio pasado para atender los incrementos de producción. En el corto plazo esta corrección de los precios de las materias primas tiene un impacto negativo en la valoración de los inventarios del Grupo y por tanto en la rentabilidad reflejada en la cuenta de pérdidas y ganancias.
- Los gastos de personal se han visto incrementados en un 20,7%. En esta evolución se debe tener en cuenta que se ha incluido una provisión para la cobertura de los pasivos derivados de la puesta en marcha de un nuevo acuerdo para la aplicación del contrato de relevo durante el periodo 2008-2012 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. Sin tener en cuenta el efecto del Plan Relevo, los gastos de personal habrían incrementado un 10,2%, como consecuencia únicamente del aumento en el número de personas para atender el incremento de producción y de las subidas salariales negociadas, en el caso de las

filiales anteriormente mencionadas, en el nuevo Convenio Colectivo firmado a finales del año 2008 (y que regirá las relaciones sociales hasta el año 2012). El número de personas empleadas por el Grupo ha pasado de 1.913 como promedio en 2007 a 1.970 de media en el año 2008, con un incremento medio de 57 personas.

- Los "Otros gastos de explotación" del Grupo se han incrementado un 5,6% en el ejercicio de 2008. Para analizar la evolución de esta partida hay que tener en cuenta por un lado, el incremento en los volúmenes facturados, y por otro, que en este epígrafe se incluye la factura energética (electricidad y gas), la cual ha estado sujeta a importantes subidas este año. El Grupo Tubacex ha intensificado proyectos específicos destinados a contener las principales líneas de gasto corriente que darán sus frutos en los próximos ejercicios.
- La situación financiera del Grupo continúa siendo muy sólida - véase el punto 1.2 de este informe - gracias al reducido importe de deuda a largo plazo, la cual se situaba en niveles cercanos a los 41 millones de euros a finales de 2008. Un año más, la mayor parte de la financiación utilizada por el Grupo se ha destinado a la necesidad de financiar su capital circulante, cuyo volumen en toneladas ha sido mucho mayor en 2008 que en 2007. Este hecho, junto a los altos niveles de tipos de interés de referencia que se mantuvieron durante los primeros nueve meses del año, han ocasionado que los resultados financieros netos (negativos) se incrementen durante el ejercicio de 2008 en 3 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 tasa fiscal efectiva queda en un 7,7%, frente al 26,8% del ejercicio de 2007. Esta fuerte reducción de la tasa efectiva tiene su origen en la deducibilidad del importe provisionado para cubrir los pasivos inherentes al Plan Relevo y como consecuencia de la activación de créditos fiscales derivados de la operación de compra de Altx en el año 1999.

## 1.2 Actividad Financiera

Por otra parte, los fondos propios del Grupo se han situado en 280,0 millones de euros a finales de 2008, lo que representa un 41,4% sobre el total pasivo (44,1% en 2007). Por su parte el nivel de deuda neta (deuda con entidades de crédito tanto a corto como a largo plazo menos tesorería e inversiones financieras temporales) sobre fondos propios se ha situado en el 75,2% frente al 66,3% de 2007. Hay que destacar la fortaleza financiera que demuestran estos ratios incluso en un año en el cual el Grupo ha tenido que llevar a cabo importantes desembolsos tanto en inversiones estratégicas encaminadas a la mejora de su mix de producto como en capital circulante, como consecuencia del fuerte incremento de actividad experimentado en sus centros de producción

principales. La fortaleza financiera que ha venido demostrando el Grupo se ha probado como factor extremadamente relevante en los últimos meses del año 2008, en el cual la profunda crisis financiera experimentada a nivel mundial provocaba una clara restricción de la financiación a empresas procedente de los bancos. En este contexto, la sólida posición financiera del Grupo le ha permitido seguir manteniendo sin problemas la confianza de los bancos financiadores.

En esta línea, es importante resaltar que durante el ejercicio de 2008 del total de la financiación de entidades bancarias sólo el 16% corresponde a financiación a largo plazo mientras que el resto lo es a corto plazo para financiar la operativa diaria de las compañías. De no encontrarnos ante el año más importante de su historia para el Grupo en términos de inversión estratégica en capacidad productiva y de no mediar el fuerte crecimiento en los niveles de producción, la deuda neta del Grupo en términos homogéneamente comparables habría registrado una considerable reducción. El importe de deuda a largo plazo se ha incrementado ligeramente como consecuencia de la decisión de refinanciar a largo plazo las inversiones estratégicas que ha llevado a cabo el Grupo a lo largo del ejercicio en sus principales plantas productivas, adecuando así su estructura de pasivo a la realidad de activos financiados.

Durante el año 2008, el valor de las acciones de Tubacex en Bolsa ha disminuido un 64,8%, en un contexto marcado por el pésimo comportamiento de todos los mercados bursátiles y con un especial castigo a los valores del sector siderometalúrgico y los relacionados con el petróleo. Los títulos de la sociedad han pasado de 6,68 euros por acción al cierre de 2007 a 2,35 euros por acción en su última cotización de 2008. La cotización máxima del año se produjo en el mes de junio, cuando el valor de las acciones se situó en 7,78 euros por acción mientras que la cotización mínima tuvo lugar el 20 de noviembre, cuando el valor de las acciones alcanzó los 2,14 euros por acción.

Durante el ejercicio se han negociado en el mercado bursátil un total de 215,79 millones de acciones, lo que supone un descenso del 22% respecto al número de títulos negociados en 2007, que ascendió a 276,63 millones de acciones. Esta disminución se encuentra en línea con la experimentada por el mercado bursátil en general.

Este volumen negociado supone que durante el ejercicio se ha producido una rotación de un 162% 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 1.193,01 millones de euros, cifra inferior en un 30,4% respecto a la de 2007, cuando el valor de las acciones negociadas en el ejercicio se situó en 1.713,14 millones de euros. La capitalización bursátil de la sociedad al 31 de diciembre de 2008 asciende a 312,50 millones de euros, cifra que representa una disminución del 64,8% respecto al cierre del año anterior, cuando la capitalización bursátil de Tubacex alcanzó los 888,30 millones de euros.

Desde el 1 de julio de 2008, Tubacex ha formado parte del índice "IBEX MEDIUM CAP" integrado por los 20 valores de mayor capital flotante corregido, excluidos los 35 valores del "IBEX 35". Este índice ha experimentado una depreciación del 46,5% a lo largo del año 2008. Hasta el 1 de julio, Tubacex formó parte del índice "IBEX SMALL CAP", integrado por los 20 valores de mayor capital flotante corregido, excluidos los 35 valores del "IBEX 35" y los 20 valores del "IBEX MEDIUM CAP".

### 1.3 Política de gestión de riesgos

Dentro de la evaluación de la actividad del año 2008 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 se han situado durante el año 2008 a 671,80 millones de euros, lo que ha supuesto un ligero descenso del 3,6% respecto al ejercicio anterior. Como se ha comentado en el punto 1.1 anterior, esta evolución responde a la profunda corrección experimentada por el precio de las materias primas a lo largo del ejercicio.

La distribución por zonas geográficas de las ventas del Grupo en los tres últimos ejercicios ha sido la siguiente:

	(En millones de euros)			
	2008	2007	2006	2008/2007
Europa	407,59	508,67	368,33	-19,87%
EE.UU.	144,71	103,96	93,97	+14,95%
Otros países	119,50	84,10	76,77	+72,07%
<b>Ventas totales</b>	<b>671,80</b>	<b>696,73</b>	<b>539,07</b>	<b>-3,58%</b>

Estas cifras representan una distribución por mercados que se configura con un 61% de las ventas destinadas al mercado europeo, un 21% a EE.UU. y un 18% a países del resto del mundo. En el año 2007 esta distribución fue de 73%, 15% y 12%, respectivamente.

El mercado norteamericano, que ya había mejorado sustancialmente desde 2005, ha mantenido su protagonismo durante 2008 con una mejora en los niveles de demanda final que ha permitido minimizar la debilidad del dólar. La evolución del mercado europeo, por su parte, se ha visto muy influenciada por los menores recargos de aleación facturados como consecuencia de la caída en los precios de las materias primas.

El fuerte crecimiento 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. La apertura de oficinas comerciales en Shangai (China), Sao Paulo (Brasil) y Dubai (Emiratos Árabes Unidos) es una clara muestra de la apuesta del Grupo por fortalecer su presencia en estos mercados.

#### 1.5. Actividad Industrial

Durante el ejercicio de 2008 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 2008 han supuesto en su conjunto, aproximadamente, 23,2 millones de euros, frente a los 18,4 millones de euros que se invirtieron en el año 2007. Estas cifras de inversión están fuertemente relacionadas y alineadas con el desarrollo del Plan Estratégico del Grupo y del Plan de Competitividad que se explica en el punto 1.6. de este informe.

Como se ha mencionado anteriormente, este fuerte crecimiento ha tenido lugar como consecuencia de encontrarnos ante un año histórico en términos de inversiones productivas. Así, el Grupo ha procedido a lo largo del ejercicio a la construcción de una nueva planta en sus instalaciones de Ternitz (Austria) que se destinará a la fabricación de tubos para umbilicales, cuyo uso está relacionado con la exploración y extracción de petróleo en condiciones críticas de presión, temperatura y corrosión. Las instalaciones productivas localizadas en Álava también han experimentado un fuerte desarrollo con inversiones destinadas a la mejora del mix de producto del Grupo con la instalación de un nuevo laminador capaz de producir tubos para extracción de petróleo en condiciones extremas, y con inversiones para el incremento de capacidad en la filial Acería de Álava.

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.

## 1.6. Plan de Competitividad

A mediados del año 2003 el Grupo Tubacex inició un ambicioso Plan en sus principales unidades productivas 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. Este Plan de Competitividad se ha mantenido y actualizado desde su puesta en marcha y sigue siendo uno de los principales ámbitos de actividad de cara a obtener mejoras de rentabilidad en los próximos años.

## 1.7. Plan Estratégico

Como ya se ha comentado con anterioridad, el Grupo trabaja en paralelo en sus dos planes estratégicos, con horizontes temporales a 2010 y 2012, respectivamente. Ambos se han desarrollado a muy buen ritmo a lo largo del ejercicio. Los pilares en los que se apoya la estrategia del Grupo plasmada en ambos planes estratégicos 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 hasta el último trimestre del año 2008 permitió incrementar nuevamente precios y márgenes en casi todos los productos así como una mejora del "mix". Esto ha llevado al Grupo a alcanzar una vez más unas cifras de ventas y de resultado operativo que le sitúan claramente por encima de los objetivos fijados para 2010, apoyándose en:

- 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. En los últimos meses del año, sin embargo, como ya se ha comentado anteriormente, comenzó a sentirse una desaceleración en las inversiones en los sectores del petróleo, gas y energía, lo cual provocó que empezaran a notarse los primeros síntomas de desaceleración en la entrada de pedidos procedente del segmento de nuevos proyectos.

- Las mejoras industriales que han seguido desarrollándose durante el año, y que lo harán también en los siguientes permitiendo incrementar la productividad del Grupo.

Las mejoras productivas implementadas en los últimos años han permitido que los niveles de producción en 2008 hayan estado en línea con los objetivos 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.

El Grupo ha sido capaz de mejorar su posición competitiva en el mercado europeo en los últimos años.

- 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 Shanghai 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.

Como se ha mencionado anteriormente, el año 2008 ha sido un ejercicio de suma importancia de cara a potenciar el suministro de productos del Grupo en el sector de exploración y extracción de petróleo en condiciones críticas.

- 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. En los últimos tres años se ha procedido a la apertura de oficinas comerciales en Sao Paulo (Brasil), con el fin de mejorar nuestro posicionamiento en el mercado latinoamericano; en Dubai (Emiratos Árabes Unidos), capital financiera de la principal zona petrolífera del mundo (destino final de gran parte de nuestra producción) y en el ejercicio de 2008 se ha procedido a la apertura de una nueva oficina comercial en Moscú, con el objetivo de potenciar sus ventas en Rusia y en la Comunidad de Estados Independientes (CEI), zonas geográficas en las que se espera una fuerte expansión de los proyectos de inversión en los sectores energéticos y de petróleo y gas.

## 2. SITUACIÓN DEL GRUPO

La buena evolución del Grupo en los últimos años es reflejo del buen nivel de actividad mantenido en los sectores del petróleo, gas, química, petroquímica y energía principalmente, así como en el buen comportamiento del sector de distribución de tubo. Como se ha mencionado anteriormente, en el último trimestre del año 2008 comenzaban a vislumbrarse los primeros síntomas de desaceleración en el nivel de inversiones de los sectores finales del producto del Grupo, en línea con la fuerte desaceleración económica y de la crisis financiera a nivel mundial.

Este nuevo contexto supone un reto para el cual el Grupo Tubacex se encuentra perfectamente estructurado en todos los campos de actividad, es decir, en el estratégico, industrial, comercial, económico-financiero y social. Teniendo en cuenta la dificultad actual del entorno que le rodea, el Grupo tratará de adaptar aún más, si cabe, su estructura productiva, comercial y de personas, a los nuevos retos que se le presentan.

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

En el mes de febrero del año 2009, Tubacex anunciaba la firma de un importante acuerdo de colaboración a largo plazo con la compañía francesa Vallourec en materias de Investigación y Desarrollo y Comercial. El objetivo del acuerdo es reforzar la oferta de tubos de acero inoxidable sin soldadura para los sectores del petróleo, gas y generación de energía.

En materia de Investigación y Desarrollo, Tubacex y Vallourec crearán equipos de ambas compañías para desarrollar nuevos productos. Para los mercados del petróleo y gas, esto implicará el desarrollo de tubos de acero inoxidable y altas aleaciones sin soldadura para ambientes extremos y altamente corrosivos. En el segmento de la generación de energía, Tubacex y Vallourec trabajarán conjuntamente para desarrollar nuevos materiales capaces de soportar condiciones extremas de presión y temperatura para la nueva generación de plantas de energía.

Desde un punto de vista comercial, el acuerdo tiene como objeto ofrecer de forma conjunta productos y soluciones tanto para el sector de petróleo y gas como para el de generación de energía. Ambas compañías se encontrarán mejor situadas para incrementar de manera importante sus ventas a estos sectores y para proporcionar a sus clientes una oferta nueva y más competitiva de tubos de alto valor añadido en aceros inoxidables sin soldadura.

Este acuerdo se encuentra totalmente en línea con los principales objetivos estratégicos del Grupo Tubacex, cuya consecución sin duda se verá acelerada gracias a este acuerdo.

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

Tras el análisis sobre el desarrollo del ejercicio de 2008, a continuación se realiza una breve evaluación respecto a cuáles pueden ser las principales líneas de evolución de la actividad económica en 2009 y siguientes.

Respecto a la economía mundial, se prevé que ésta mantenga la desaceleración iniciada especialmente en la segunda mitad del año 2008. La profunda crisis financiera a nivel global seguirá manteniendo su impacto sobre la economía real, y las predicciones más optimistas sólo apuntan a una leve recuperación en Estados Unidos para la segunda mitad del año.

En cuanto al mercado de divisas, el dólar está mostrando recientemente una mayor fortaleza respecto al euro, tendencia que de mantenerse así podría favorecer a las compañías europeas exportadoras, entre las que se encuentra el Grupo Tubacex.

En cuanto al precio del petróleo, la desaceleración económica provocaba una fuerte corrección en el segundo semestre del año 2008. En lo que llevamos de año, los precios del crudo se han mantenido en un entorno de 40-45 dólares por barril. Según la Agencia Internacional de Energía, estos precios son insostenibles en el medio/largo plazo sin mediar inversiones en nueva capacidad.

En cuanto a las materias primas utilizadas por el Grupo Tubacex—níquel, chatarra de inoxidable, cromo y molibdeno principalmente— se espera que, durante la primera parte del año, continúen en precios cercanos a los del cierre del ejercicio de 2008. La principal razón para el mantenimiento de estos precios relativamente bajos respecto a los vistos en años anteriores será de nuevo la desaceleración económica traducida en una contracción de la demanda de estos materiales.

El sector siderúrgico no será ajeno a estas tendencias generales de desaceleración. La práctica totalidad de compañías del sector se ha visto obligada a efectuar ajustes de su capacidad productiva para adaptarse al nuevo escenario de demanda. Se espera que esta situación se mantenga al menos durante buena parte del ejercicio de 2009.

En línea con los factores anteriormente descritos, se espera un año difícil para el sector de tubos de acero inoxidable sin soldadura, en línea con el contexto global de desaceleración. Por un lado, el segmento de proyectos en nueva capacidad en los sectores de petróleo, gas, química, petroquímica y energético se verá afectado en el corto plazo por la crisis financiera (menos financiación para acometer las inversiones) y por la menor visibilidad que otorga a la viabilidad de los proyectos un precio del petróleo más bajo.

El segmento de la distribución para mantenimiento de las infraestructuras energéticas existentes también se está viendo afectado por la difícil situación macroeconómica, con los distribuidores en una postura mucho más conservadora en cuanto al riesgo que están dispuestos a asumir.

Así, el Grupo está adoptando, en 2009, medidas de ajuste de su capacidad y dimensión con el objetivo de adaptarse a la situación actual de demanda. Como ya se ha mencionado anteriormente, el Grupo se encuentra perfectamente estructurado en todas sus áreas de cara a afrontar con solvencia la actual coyuntura e incluso salir reforzado de la misma.

TUBACEX espera concluir en 2009 la mayor parte de las inversiones estratégicas previstas en su Plan 2012 orientadas a la innovación, la especialización y el desarrollo de nuevos productos de muy alto valor añadido en los sectores de petróleo, gas, generación eléctrica y energía nuclear, que garantizan una posición competitiva fuertemente reforzada una vez superada la crisis internacional. El acuerdo de largo

plazo suscrito con el Grupo Vallourec el pasado 18 de febrero en materia de I+D+I, desarrollo tecnológico y estrategia comercial es un avance fundamental en la materialización de las líneas estratégicas descritas.

## 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+ i es una constante.

Durante el ejercicio de 2008 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:

- Acciones para incrementar la exposición de Tubacex a los tubos de extracción y producción de petróleo en condiciones críticas. Se ha desarrollado una nueva aleación de base níquel específica para su uso en este contexto.
- 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 profundizando 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 puesto en marcha un proyecto para el desarrollo de aleaciones de muy alto contenido en níquel para aplicaciones muy específicas como equipos para producción de di-cloro-etileno, cloruro de vinilo y dióxido de titanio.
- Se continúa el proyecto de cooperación con la Universidad de Canterbury (Nueva Zelanda) 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.

El área de Investigación y Desarrollo e Innovación va a recibir un importante impulso adicional en el año 2009 gracias al acuerdo con Vallourec descrito en el apartado 3 del presente informe.

## 6. ACTIVIDADES EN MATERIA DE MEDIOAMBIENTE

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 ha obtenido, por parte del Gobierno Vasco, la Autorización Ambiental Integrada de los centros de TTI (Amurrio y Llodio), Acerálava y del vertedero de residuos no peligrosos de Acerálava. 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.

En relación al reglamento REACH, orientado a proteger la seguridad y salud de las personas y el medio ambiente ante los riesgos intrínsecos al uso de productos químicos, y en cumplimiento de su primera fase, se ha realizado el pre-registro de las sustancias que aseguran la cadena de suministro de Tubacex Tubos Inoxidables y Acería de Álava dentro de los requisitos establecidos por el REACH.

Actualmente tanto Tubacex Tubos Inoxidables como Acería de Álava y Schoeller-Bleckmann Edelstahlrohr 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 hasta la expedición de los tubos fabricados en TTI y SBER cuenta con el refrendo de un organismo acreditado a su gestión medioambiental.

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.

Como reflejo de esta estrategia y de los recursos humanos y económicos destinados a la misma, a lo largo del ejercicio de 2008 el Grupo Tubacex ha conseguido reducciones significativas en la mayor parte de sus indicadores ambientales. De esta forma, se han conseguido reducir los ratios de consumo energético y de agua en Tubacex Tubos Inoxidables y en Acería de Álava, incrementar las operaciones de reciclaje y reducir la generación de residuos.

**7. 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 2008.**

El Consejo de Administración de Tubacex, S.A. en su reunión celebrada el 27 de marzo de 2009, 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:

**7.1. 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 (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.

**7.2. Cualquier restricción a la transmisibilidad de valores.**

No existen restricciones estatutarias a la transmisión de las acciones.

**7.3 Las participaciones significativas en el capital, directas o indirectas.**

Las participaciones de consejeros 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, eran, a 31 de diciembre de 2008, las que a continuación se expresan:

<b>NOMBRE</b>	<b>Nº DE DERECHOS DE VOTO DIRECTOS</b>	<b>Nº DE DERECHOS DE VOTO INDIRECTOS</b>	<b>TOTAL Nº DERECHOS DE VOTO</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Álvaro Videgain	88.800	9.400	98.200	0,074%
José Antonio Ardanza	40.000	-	40.000	0,030%
Gerardo Aróstegui	-	43.000	43.000	0,032%
Alejandro Echevarría	6.925	-	6.925	0,005%
Pedro Luis Uriarte	133.331	-	133.331	0,100%
Luis María Uribarren	-	637.500	637.500	0,479%
Atalaya Inversiones S.R.L.	6.653.503	-	6.653.503	5,003%
<b>TOTAL</b>	<b>6.922.559</b>	<b>689.900</b>	<b>7.612.459</b>	<b>5,723%</b>

De nuevo según la información de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, los accionistas significativos de TUBACEX a 31 de diciembre de 2008, 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
Bagoeta, S.L.	-	24.052.798	18,088%
Grupo Corporativo Empresarial de la Caja de Ahorros y Monte Piedad de Navarra	6.648.950	-	5,000%
Cartera Industrial REA, S.A.	6.648.940	-	5,000%
Zoco Inversiones, S.R.L.	4.039.564	-	3,038%
BT Pension Scheme Trustees Limited	3.997.306	-	3,006%

#### 7.4. Cualquier restricción al derecho de voto.

No existen restricciones a los derechos de voto.

#### 7.5. 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.

#### 7.6. 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.

#### 7.7. 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 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.

**7.8. 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, a cierre del ejercicio 2008, no contaba con ningún acuerdo de los descritos en el artículo 116 bis h) de la ley del Mercado de Valores.

**7.9. 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 2008.

## 8. ADQUISICIÓN DE ACCIONES PROPIAS

A lo largo del ejercicio de 2008 se ha procedido a la compra de un total de 1.227.669 acciones propias, representativas de un 0,92% del capital social. Sumado a la autocartera con la que contaba el Grupo con anterioridad el total de acciones propias asciende a 3.142.975 títulos, representativos de un 2,36% del capital social.

## 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	-
Reservas voluntarias	4.934
Dividendo ordinario	13.154
<b>Total</b>	<b>18.088</b>

Se mantiene el dividendo como forma de retribución al accionista destinando a tal fin el 35% del beneficio neto consolidado del año 2008, el mismo porcentaje que se repartió a cargo de los resultados del año 2007.

## 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, materias primas y las permutas de tipo de interés que al 31 de diciembre de 2008 mantiene el Grupo Tubacex.

## 11. OTROS

### 11.1. Honorarios de Auditoría

La facturación de los honorarios y gastos de auditoría por la labor profesional ejercida en el Grupo Tubacex (en empresas españolas) en el ejercicio 2008 han ascendido a la suma de 229 miles de euros. Así mismo la facturación de honorarios y gastos por otros servicios ha ascendido a 3 miles de euros.

## 12. INFORME ANUAL DE GOBIERNO CORPORATIVO

En cumplimiento de lo establecido en el artículo 202.5 de la Ley de Sociedades Anónimas, en la redacción dada por la Ley 16/2007, se acompaña en archivo separado el Informe Anual de Gobierno Corporativo 2008 de TUBACEX, que forma parte de este Informe de Gestión.