



El ejercicio de 2005 representa un nuevo hito en los resultados históricos de TUBACEX ya que las cifras de ventas, beneficios y cash-flow son las más elevadas desde la creación de la compañía. En la obtención de estos resultados han tenido un papel primordial tanto la buena situación del mercado de demanda de tubos de acero inoxidable sin soldadura como la aplicación del Plan de Competitividad que se viene desarrollando en la compañía desde el año 2003 y el lanzamiento del nuevo Plan Estratégico a finales del año 2004.

Los datos económicos más significativos del ejercicio son los siguientes:

*Las ventas consolidadas se han situado en 430,50 millones de euros, cifra superior en un 23,9% a la de 2004.

*El resultado operativo consolidado (EBIT) ha ascendido a 37 millones de euros, un 47,6% superior al del ejercicio anterior, en el que llegó a 25,06 millones de euros.

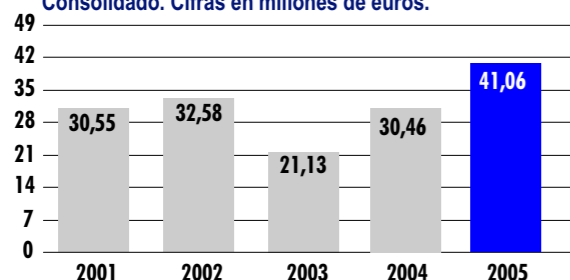
*El beneficio neto consolidado ha alcanzado los 25,42 millones de euros, que representa un aumento de un 65,3% respecto al obtenido en 2004, año en el que ascendió a 15,38 millones de euros.

*El cash-flow neto consolidado se ha situado en 41,06 millones de euros, un 34,8% superior al del ejercicio anterior, en el que ascendió a 30,46 millones de euros.

Entorno económico

La economía mundial ha proseguido durante 2005 la fase expansiva iniciada un año antes y sustentada fundamentalmente en el crecimiento de Estados Unidos y China, país éste que pasa a ocupar el cuarto lugar como potencia económica mundial. En la Unión Europea, mientras tanto, el crecimiento ha sido más moderado.

Evolución del cash-flow neto Consolidado. Cifras en millones de euros.



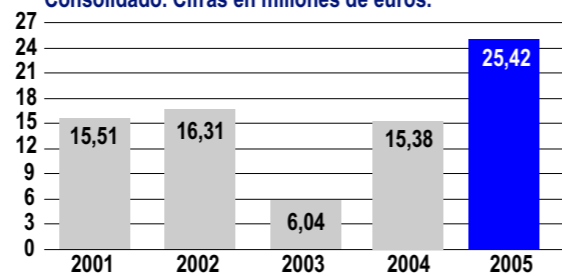
Esta buena situación de la economía internacional se ha dejado sentir en la actividad de la compañía, mediante el fortalecimiento de la demanda final de tubos sin soldadura en acero inoxidable.

El relanzamiento económico y los altos precios del petróleo han reactivado muchos proyectos de inversión en sectores

básicos para la demanda de tubos, como los de petróleo y gas, petroquímico, químico y de la energía, lo que ha llevado aparejado un incremento de la demanda y de los precios de los productos que fabrica el Grupo.

Fruto de esta fortaleza del mercado, TUBACEX ha obtenido en 2005 unas ventas de 430,50 millones de euros, con un incremento de un 23,9% sobre el ejercicio anterior. Este incremento se ha producido en todos los mercados, siendo especialmente significativo por su importancia relativa el que ha tenido lugar en Europa y Estados Unidos, con un importante aumento de la demanda de tubos para nuevos proyectos de inversión.

Evolución del resultado neto Consolidado. Cifras en millones de euros.



Asimismo, ha proseguido la buena evolución del mercado asiático, sobre todo en China e India, que está adquiriendo cada vez un mayor peso específico como destino de los productos de la compañía.

Debilidad del dólar

Por lo que se refiere a la situación de los mercados de divisas, su comportamiento ha seguido siendo negativo para las exportaciones de las empresas europeas, ya que el euro ha seguido manteniendo su fortaleza sobre el dólar.

Aunque la buena situación del mercado ha permitido compensar en parte sus efectos, esta situación de debilidad del dólar —que se viene arrastrando desde el año 2001— penaliza las ventas de los fabricantes europeos no sólo en el mercado norteamericano sino también en otras áreas geográficas en las que la demanda de productos fabricados por TUBACEX está teniendo un mejor comportamiento. Y al mismo tiempo, ha favorecido indirectamente a empresas de economías emergentes, fundamentalmente países asiáticos, con bajos costes laborales y cuyas monedas han seguido una evolución similar al dólar.

*Las ventas consolidadas han crecido un 23,9%
*2005 ha sido el mejor ejercicio en la historia de TUBACEX

Materias primas

Las materias primas que utiliza el Grupo, básicamente chatarra de inoxidable y níquel, han vuelto a experimentar en 2005 un importante encarecimiento en sus precios, motivado por el fortalecimiento de los niveles de demanda mundial y por el espectacular crecimiento de la producción de acero inoxidable en China. Durante todo el año las materias primas se han mantenido en precios estructuralmente elevados, con posiciones altamente especulativas.

Como consecuencia de esta situación, los precios medios del níquel -elemento básico en la fabricación del acero inoxidable- han crecido un 6,7% durante 2005, hasta situarse en 14.744 dólares la tonelada de media. La chatarra, por su parte, ha visto aumentar su precio en un 5,5% durante 2005.

Aumento en los beneficios

TUBACEX ha obtenido durante 2005 un beneficio neto de 25,42 millones de euros, un 65,3% más que el ejercicio precedente.

En la obtención de estos resultados han sido determinantes la fortaleza de la demanda mundial de tubos sin soldadura en acero inoxidable y la aplicación del Plan de Competitividad que se viene desarrollando en la compañía desde el año 2003. En aplicación de esta política, TUBACEX ha venido trabajando en

la reducción de costes y en la optimización de las instalaciones industriales del Grupo para lograr un incremento de productividad apoyado en una política rigurosa de selección de inversiones.

El alto grado de competitividad alcanzado por la compañía le ha permitido obtener unos niveles de resultado operativo, beneficio neto y cash-flow sobre ventas de un 8,6, un 5,9 y un 9,5%, respectivamente.

Los fondos propios de la compañía a 31 de diciembre de 2005 ascienden a 206,02 millones de euros, que suponen el 45,1% del pasivo total de la compañía.

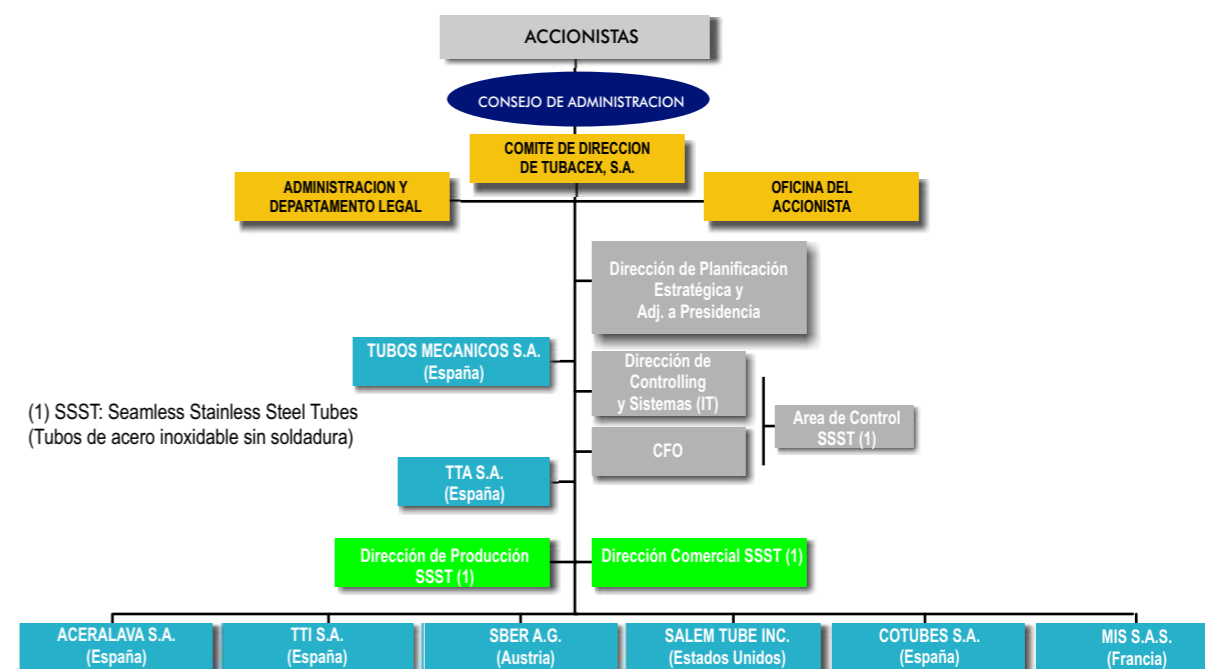
Resultados de filiales

El ejercicio de 2005 ha sido altamente positivo en las filiales del Grupo, que han obtenido importantes incrementos en sus cifras de ventas y beneficios, que en la mayor parte de los casos representan máximos históricos.

Entre las filiales industriales del Grupo hay que destacar el buen comportamiento general de las empresas ubicadas en Europa, con importantes incrementos en sus cifras de ventas, beneficios y cash-flow.

La filial norteamericana Salem Tube, por su parte, ha conseguido los mejores resultados, tanto en nivel de ventas como de beneficios, desde su integración en 1995 al Grupo TUBACEX.

ESTRUCTURA ORGANIZATIVA DEL GRUPO TUBACEX



(1) SSST: Seamless Stainless Steel Tubes (Tubos de acero inoxidable sin soldadura)

*El beneficio neto ha crecido un 65,3% en el ejercicio
 *El cash-flow neto ha alcanzado los 41 millones de euros

Entre las empresas comerciales sobresale el Grupo Tubos Mecánicos que sigue obteniendo un alto grado de rentabilidad en su actividad. La filial francesa MIS, dedicada a la comercialización de tubo y adquirida a finales de 2004, ha alcanzado también resultados positivos en su primer ejercicio integrada en el Grupo TUBACEX.

Competitividad y estrategia

La actual posición competitiva no es ajena al éxito alcanzado en el proceso de integración industrial y comercial de las distintas unidades de negocio del Grupo y al trabajo activo en la obtención de sinergias en el ámbito comercial y productivo, que consolidan la cuota de mercado mundial de la compañía por encima del 22% dentro de su gama de productos.

TUBACEX, con la implantación de los proyectos de mejora encuadrados en el Plan de Competitividad, va a seguir orientando sus esfuerzos en maximizar la rentabilidad y competitividad de las unidades de negocio, trabajando internamente en desarrollar el Grupo industrial con el objetivo de seguir creciendo con rentabilidad y maximizando la creación de valor.



Por otra parte, TUBACEX puso en marcha a finales de 2004 el Plan Estratégico 2010 con el objetivo de garantizar el crecimiento y la rentabilidad futuros y convertir a la compañía en el primer fabricante mundial de tubos sin soldadura en acero inoxidable.

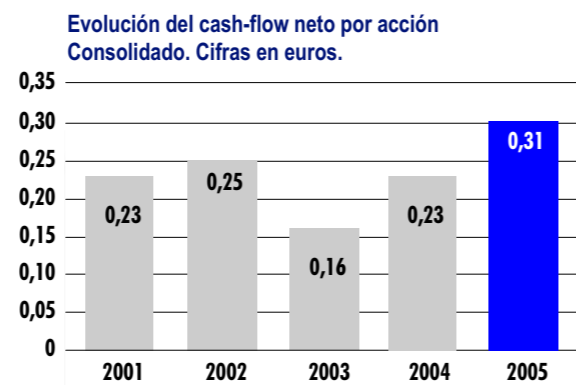
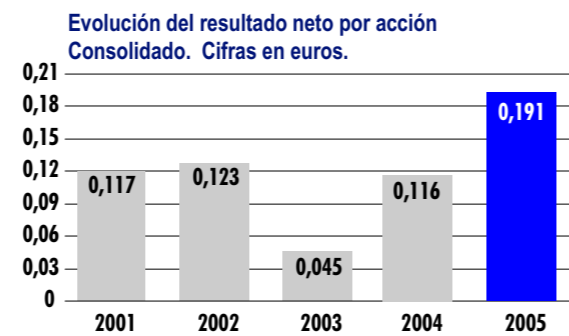
La alternativa estratégica adoptada apuesta por el crecimiento orgánico rentable, minimiza los requisitos de inversión en el Grupo y maximiza la creación de valor para los accionistas.

Tanto sobre el Plan Estratégico como sobre el Plan de Competitividad se informa más detalladamente en páginas posteriores.

Pago de dividendo

Durante 2005 TUBACEX ha abonado a sus accionistas un dividendo de 0,0515 euros brutos por acción con cargo a los resultados de 2004.

La cuantía destinada a dividendo en el ejercicio ha ascendido a 6,76 millones de euros, cifra que representa un "pay-out" del 50% sobre los beneficios del ejercicio de 2004, que ascendieron a 13,51 millones de euros, según la normativa contable española, en vigor en el momento de adopción del acuerdo de pago de dividendo.



Bolsa: revalorización de un 89,4%

Durante el último ejercicio las acciones de TUBACEX han registrado una revalorización de un 89,4%, al pasar de los 1,89 euros por acción en la última cotización de 2004 a 3,58 euros por acción al cierre de diciembre de 2005.

TUBACEX ha sido el décimo valor que más se ha revalorizado del mercado continuo de la Bolsa española durante el año 2005.

*Firmado el convenio con vigencia hasta finales de 2007
 *Las acciones de la empresa se han revalorizado un 89,4%



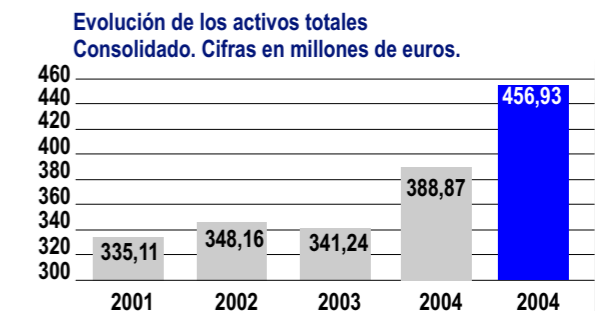
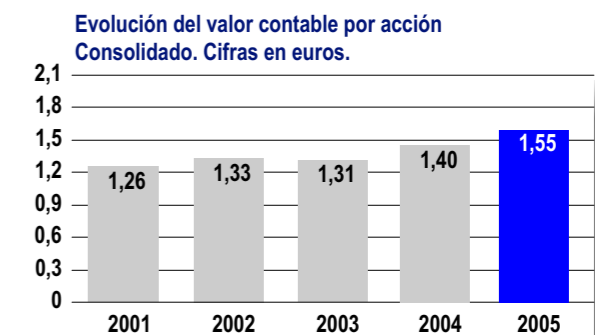
Durante el año 2005 se han negociado un total de 202,33 millones de títulos de TUBACEX (+109,1% respecto a 2004) por importe de 593,62 millones de euros, cifra superior en un 264% respecto al volumen contratado en el ejercicio anterior.

Firma del convenio

En el mes de abril de 2005, TUBACEX suscribió con los sindicatos ELA-STV, CC.OO. y UGT el convenio colectivo de la compañía, que tendrá vigencia hasta el 31 de diciembre de 2007.

El convenio, que contempla incrementos salariales anuales del IPC más medio punto porcentual, será de aplicación para el personal de TUBACEX S.A., Tubacex Tubos Inoxidables S.A. y Acería de Álava S.A.

Con la firma de este convenio, TUBACEX sienta las bases para el desarrollo del Plan Estratégico 2010, al tiempo que garantiza la competitividad del Grupo empresarial.



HECHOS SIGNIFICATIVOS DEL EJERCICIO DE 2005

ENERO

*TUBACEX sube los precios de sus productos entre un 5 y un 13%, según productos y mercados.

ABRIL

*Firmado con los sindicatos ELA-STV, CC.OO. y UGT el convenio colectivo para un periodo de cuatro años y con vigencia hasta el 31 de diciembre de 2007.

*Tubos Mecánicos abre en la localidad de Mos, próxima a Vigo, un nuevo almacén, el sexto de esta empresa, desde el que se potenciará la comercialización de sus productos en Galicia y norte de Portugal.

MAYO

*La Junta General Ordinaria de Accionistas aprueba las cuentas anuales del ejercicio de 2004 y el pago de un dividendo de 0,0515 euros brutos por acción, que se abonará mediante un dividendo ordinario y otro complementario. El pago total se eleva a 6,76 millones de euros.

*Fidelity, uno de los principales fondos de inversión del mundo, comunica que ha adquirido entre abril y mayo un total de 6.731.550 acciones de la compañía, que representan el 5,06% del capital. Asimismo, Chase Nominees Ltd. comunica que posee 6.701.833 acciones de TUBACEX, el 5,04% del capital.

JULIO

*TUBACEX abona a sus accionistas un dividendo ordinario de 0,0371 euros brutos por acción con cargo a los resultados de 2004. El pago total asciende a 4,86 millones de euros.

*TUBACEX entra a formar parte del índice IBEX SMALL CAP que incorpora los 30 valores de mayor capitalización ajustada flotante, una vez excluidos los valores del IBEX 35 y del IBEX MEDIUM CAP.

SEPTIEMBRE

*TUBACEX abona a sus accionistas un dividendo complementario de 0,0144 euros brutos por acción con cargo a los resultados de 2004. El pago total asciende a 1,89 millones de euros.

OCTUBRE

*TUBACEX resulta finalista en la X Edición de los "Premios Príncipe Felipe a la Excelencia Empresarial", en su modalidad de Internacionalización, que convoca el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

*TUBACEX realiza presentaciones corporativas de la empresa ante analistas e inversores en las Bolsas de Madrid, Bilbao y Barcelona.

NOVIEMBRE

*El Consejo de Administración de TUBACEX acuerda el nombramiento de D. Juan Antonio Garteizgogea Iguain –Consejero desde 1994– como Vicepresidente del Consejo de Administración, de acuerdo a los Estatutos Sociales.



EVOLUCIÓN DE DATOS BÁSICOS DEL GRUPO TUBACEX

	2005		2004		2003	
VENTAS	430,50	+23,90%	347,45	+34,19%	258,92	-9,69%
BENEFICIO NETO	25,42	+65,28%	15,38	+154,64%	6,04	-62,97%
CASH-FLOW NETO	41,06	+34,80%	30,46	+44,16%	21,13	-35,14%

TUBACEX consolidado. Cifras en millones de euros.

EVOLUCIÓN DE RATIOS DE BENEFICIOS Y CASH-FLOW

	2005		2004		2003	
BENEFICIO NETO/VENTAS	5,90	+33,39%	4,43	+89,75%	2,33	-58,99%
CASH-FLOW NETO/VENTAS	9,54	+8,79%	8,77	+7,42%	8,16	-28,19%
BENEFICIO NETO/ACTIVOS	5,56	+40,66%	3,96	+123,45%	1,77	-62,22%
BENEFICIO NETO/FONDOS PROPIOS	12,34	+49,88%	8,23	+137,07%	3,47	-62,26%

TUBACEX consolidado. Cifras en %.

EVOLUCIÓN DE RATIOS POR ACCIÓN

	2005		2004		2003	
BENEFICIO NETO/ACCIÓN	0,191	+65,28%	0,116	+154,64%	0,045	-62,97%
CASH-FLOW NETO/ACCIÓN	0,309	+34,80%	0,229	+44,16%	0,159	-35,14%
VALOR CONTABLE/ACCIÓN	1,55	+10,28%	1,40	+7,41%	1,31	-1,87%
PER (Veces)	18,73		16,34		31,26	

TUBACEX consolidado. Cifras en euros.

EVOLUCIÓN DE LOS RESULTADOS FINANCIEROS

	2005	2004	2003	2002	2001
RESULTADOS FINANCIEROS	(3,82)	(5,30)	(3,24)	(5,02)	(3,85)
RESULTADOS FINANCIEROS SOBRE VENTAS (%)	(0,89)	(1,53)	(1,25)	(1,75)	(1,34)

TUBACEX consolidado. Cifras en millones de euros. () Saldos negativos.