

# INFORME GENERAL A LOS ACCIONISTAS

El ejercicio económico de 2006 ha vuelto a marcar un nuevo hito en los resultados históricos de TUBACEX ya que las cifras de ventas, beneficio y cash-flow son las más elevadas desde la creación de la compañía. Un año más, 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 Plan Estratégico 2010.

Los datos económicos más significativos del ejercicio son los siguientes:

\*Las ventas consolidadas se han situado en 539,07 millones de euros, cifra superior en un 25,2% a la de 2005.

\*El resultado operativo consolidado (EBIT) ha ascendido a 47,29 millones de euros, un 27,8% superior al del ejercicio anterior, en el que llegó a 37 millones de euros.

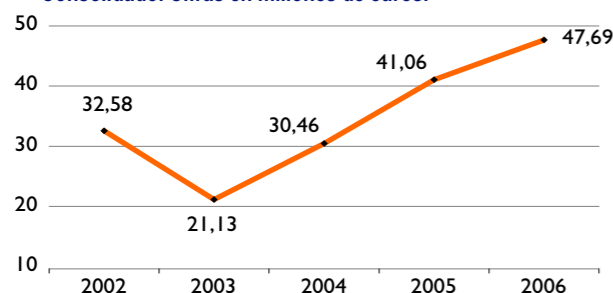
\*El beneficio neto consolidado ha alcanzado los 30,95 millones de euros, que representa un aumento de un 21,7% respecto al obtenido en 2005, año en el que ascendió a 25,42 millones de euros.

\*El cash-flow neto consolidado se ha situado en 47,69 millones de euros, un 16,1% superior al del ejercicio anterior, en el que ascendió a 41,06 millones de euros.

## Entorno económico

Durante el año 2006 ha proseguido la fortaleza de la economía mundial, que ha aumentado en su conjunto alrededor de un 5%, apoyada básicamente en el crecimiento de Estados Unidos y China, y en una importante recuperación de la Unión Europea, con crecimientos del 2,8% en la zona euro.

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



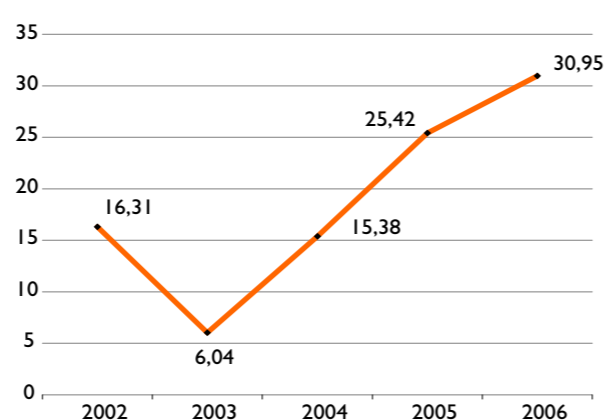
Esta buena situación de la economía internacional y, sobre todo, los altos precios del petróleo han reactivado muchos proyectos de inversión en sectores básicos para la demanda de tubos, como los de petróleo y gas, petroquímico, químico y de la energía, lo que ha llevado aparejado un incremento de la demanda y de los precios de los productos que fabrica el Grupo.

En el segmento de tubos sin soldadura en acero inoxidable el ejercicio se ha caracterizado por una situación de mercado claramente expansiva, tanto en lo que se refiere

a la demanda y cartera de pedidos como a los precios, y tanto en el mercado de distribución como en el segmento de demanda de proyectos relacionados con nuevas inversiones de los sectores demandantes de tubo.

Esta fortaleza del mercado ha permitido a TUBACEX establecer un nuevo récord histórico de ventas, que han alcanzado en 2006 los 539,07 millones de euros, con un incremento de un 25,2% 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 niveles históricos de entrada de pedidos.

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



Asimismo, ha continuado la buena evolución del mercado asiático, sobre todo en China e India, fruto del dinamismo que están viviendo las economías de esta zona, y en Oriente Medio, donde se han duplicado las ventas.

## 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 -arrastrada 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.

## Materias primas

Las materias primas que utiliza el Grupo, básicamente chatarra de inoxidable y níquel, han vuelto a experimentar en 2006 un importante encarecimiento en sus precios, motivado por el fortalecimiento de los niveles de demanda mundial y, en el caso del níquel, también por el impacto en los precios de las interrupciones de producción de este metal que se han registrado durante el ejercicio. 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 64,5% durante 2006, hasta situarse en 24.250 dólares la tonelada de media. La chatarra, por su parte, ha visto aumentar también su precio en un 50,6% durante el año.

La buena situación del mercado ha permitido repercutir estos incrementos en el cliente final.

## Aumento en los beneficios

TUBACEX ha obtenido durante 2006 un beneficio neto de 30,95 millones de euros, un 21,7% más que el ejercicio precedente.

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 8,8%, un 5,7% y un 8,9%, respectivamente.

Los fondos propios de la compañía a 31 de diciembre de 2006 ascienden a 225,22 millones de euros, que suponen el 41,7% del pasivo total de la compañía.

## Resultados de filiales

El ejercicio de 2006 ha sido positivo en las filiales del Grupo, que han obtenido importantes incrementos en sus cifras de ventas, que representan en todas ellas máximos históricos.

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

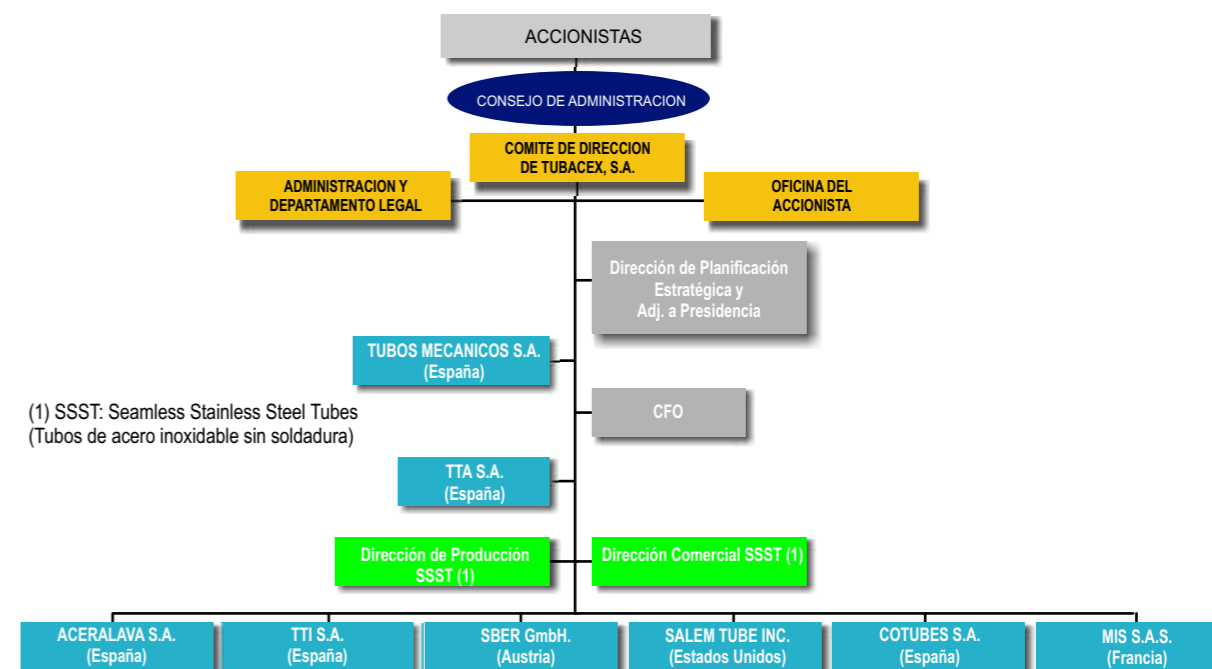
La filial norteamericana Salem Tube, por su parte, ha conseguido los mejores resultados, tanto en nivel de ventas como de beneficios, desde su integración en 1995 al Grupo TUBACEX.

Entre las empresas comerciales sobresale el Grupo Tubos Mecánicos que sigue obteniendo un alto grado de rentabilidad en su actividad y Cotubes que ha duplicado sus resultados.

**\*Las ventas consolidadas han crecido un 25,2%**

**\*2006 ha sido el mejor ejercicio en la historia de TUBACEX**

## ESTRUCTURA ORGANIZATIVA DEL GRUPO TUBACEX



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

## 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.

**\*El beneficio neto ha crecido un 21,7% en el ejercicio**

**\*El cash-flow neto ha alcanzado los 47,69 millones de euros**

## Nombramiento de Director General

El Consejo de Administración de TUBACEX acordó en septiembre el nombramiento de D. Guillermo Ruiz-Longarte como Director General del Grupo, asumiendo así la dirección ejecutiva del negocio de tubos sin soldadura en acero inoxidable.

El nombramiento se enmarca dentro del esfuerzo que está realizando la compañía para potenciar su organización y adecuar las estructuras de gestión del Grupo buscando el máximo desarrollo del Plan Estratégico.

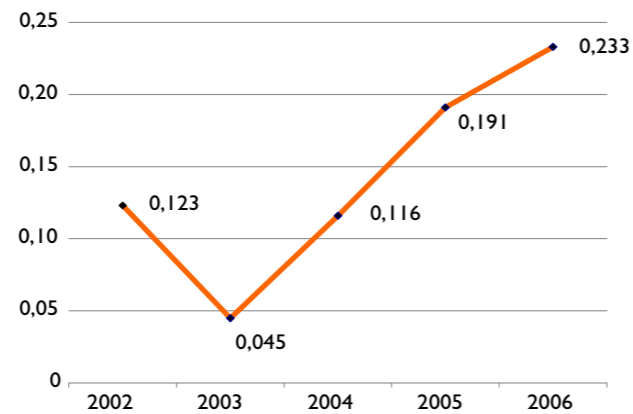
## Pago de dividendo

Durante 2006 TUBACEX ha remunerado a sus accionistas con un dividendo de 0,0776 euros brutos por acción con cargo a los resultados de 2005, lo que supone un incremento de un 50,7% respecto al del ejercicio precedente y es el mayor abonado por la compañía.

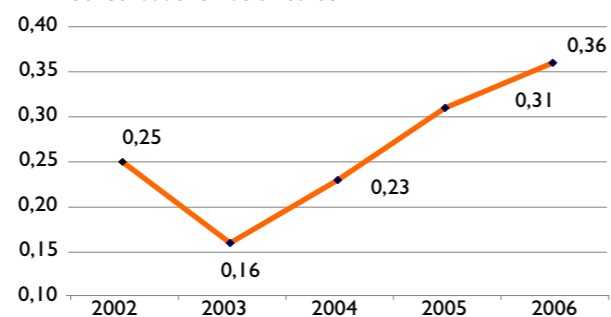
La cuantía destinada a dividendo en el ejercicio ha ascendido a 10,17 millones de euros, cifra que representa un "pay-out" del 40% sobre los beneficios del ejercicio de 2005, que ascendieron a 25,42 millones de euros.

Además, TUBACEX abonó en 2006 una prima de asistencia a la Junta General de Accionistas celebrada en mayo de 0,01 euros brutos por acción, que supuso un desembolso de 1,1 millones de euros.

**Evolución del resultado neto por acción Consolidado. Cifras en euros.**



**Evolución del cash-flow neto por acción Consolidado. Cifras en euros.**



## Bolsa: revalorización de un 38%

Durante el último ejercicio las acciones de TUBACEX han registrado una revalorización de un 38%, al pasar de los 3,58 euros por acción en la última cotización de 2005 a 4,94 euros por acción al cierre de diciembre de 2006.

Este es el sexto ejercicio consecutivo en el que las acciones de TUBACEX registran incrementos en su cotización, que en conjunto ha supuesto una revalorización de un 349,1% respecto al valor de las acciones al cierre del ejercicio de 2000 (1,10 euros por acción).

Durante el año 2006 se han negociado un total de 263,34 millones de títulos de TUBACEX (+30,2% respecto a 2005) por importe de 1.214,27 millones de euros, cifra superior en un 104,6% respecto al volumen contratado en el ejercicio precedente.

La capitalización bursátil de la compañía a 31 de diciembre de 2006 asciende a 656,92 millones de euros.

## Eliminación de cláusulas de blindaje

La Junta General Ordinaria de Accionistas, celebrada en el mes de mayo de 2006 acordó eliminar las denominadas "cláusulas de blindaje", al aprobar la modificación de los artículos 13 y 17 de los Estatutos Sociales en aquellos aspectos relativos a la limitación del derecho de voto y a los requisitos para formar parte del Consejo.

La aprobación de este punto requería un "quórum" de asistencia o representación en la Junta del 80% de las acciones, que finalmente ascendió a 81,58% del capital.

La eliminación de estas cláusulas estatutarias es un paso más en la aplicación de las prácticas de Buen Gobierno Corporativo, en cuya implantación TUBACEX es una empresa pionera en España.

Además, la Junta acordó la ampliación de la duración del mandato de los consejeros de cinco a seis años, adaptando así los Estatutos Sociales a la disposición final 1.4 de la Ley 19/2005, y aprobó la introducción del voto electrónico en los mencionados Estatutos.



## Premio Príncipe Felipe

TUBACEX ha sido galardonada con el "Premio Príncipe Felipe a la Excelencia Empresarial 2006-2007" en su modalidad de "Internacionalización", que otorga el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

El Jurado valoró en TUBACEX "su clara vocación internacional, el ser uno de los líderes mundiales del sector siderúrgico y, especialmente, su destacado nivel de activos en los Estados Unidos y Austria".

**\*Todas las filiales han establecido récords en su cifra de ventas**

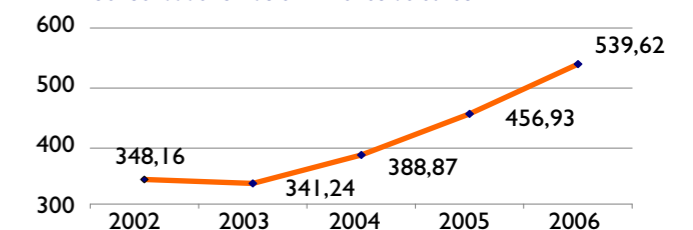
**\*La Junta General de Accionistas ha eliminado las cláusulas de blindaje de los Estatutos Sociales**

TUBACEX, que es el segundo mayor fabricante del mundo de tubos de acero inoxidable sin soldadura, cuenta con fábricas en España, Austria y Estados Unidos y oficinas comerciales en doce países, la última de ellas abierta en febrero de 2007 en Dubai.

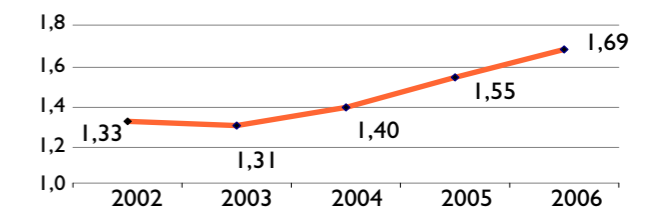
La compañía vende sus productos en más de sesenta países de todo el mundo y cuenta con una plantilla de 1.771 personas, de las que un 38,3% se encuentran en el exterior.

Los "Premios Príncipe Felipe a la Excelencia Empresarial", que nacieron en 1993 con la vocación de fomentar y fortalecer la competitividad de las empresas y su entrada en nuevos mercados, son los más prestigiosos de España en el reconocimiento de la competitividad empresarial.

**Evolución de los activos totales Consolidado. Cifras en millones de euros.**



**Evolución del valor contable por acción Consolidado. Cifras en euros.**



## HECHOS SIGNIFICATIVOS DEL EJERCICIO DE 2006

### ENERO

\*TUBACEX entra a formar parte del índice IBEX MEDIUM CAP que integra a los 20 valores de mayor capital flotante corregido excluidos los 35 valores del IBEX-35.

### MAYO

\*La sociedad Bagoeta S.L. comunica la adquisición de un 5% del capital de TUBACEX.

\*La Junta General Ordinaria de Accionistas aprueba las cuentas anuales del ejercicio de 2005 y el pago de un dividendo de 0,0776 euros brutos por acción, por un importe total de 10,17 millones de euros.

\*La Junta acuerda también el nombramiento de D. Luis María Uribarren como consejero dominical en representación de Bagoeta S.L. y la eliminación de las medidas de blindaje que hasta entonces aparecían en los Estatutos Sociales.

### JUNIO

\*Tubos Mecánicos, empresa perteneciente al Grupo TUBACEX, abre un almacén en la localidad madrileña de Campo Real.

\*TUBACEX abre en la ciudad brasileña de Sao Paulo una nueva oficina comercial con el objeto de potenciar la actividad del Grupo en Latinoamérica.

### JULIO

\*TUBACEX abona a sus accionistas un dividendo ordinario de 0,0543 euros brutos por acción con cargo a los resultados de 2005. El pago total asciende a 7,12 millones de euros.

### AGOSTO

\*El Grupo Corporativo Empresarial de la Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Navarra comunica que ha adquirido un total de 6.648.950 acciones de la compañía que representan un 5% del capital.

### SEPTIEMBRE

\*TUBACEX abona a sus accionistas un dividendo complementario de 0,0233 euros brutos por acción con cargo a los resultados de 2005. El pago total asciende a 3,05 millones de euros.

\*El Consejo de Administración de TUBACEX nombra a D. Guillermo Ruiz-Longarte, hasta entonces Director Financiero del Grupo, como Director General del mismo y a D. Javier Robles como Director Financiero del Grupo en sustitución de éste último.

### OCTUBRE

\*TUBACEX realiza una presentación corporativa de la empresa ante analistas e inversores en la Bolsa de Madrid.

### DICIEMBRE

\*TUBACEX anuncia una subida del 5% en los precios base de toda la gama de tubos que fabrica el Grupo a partir de enero de 2007.

\*El Comité Asesor Técnico de los índices IBEX decide la inclusión de TUBACEX, desde el 2 de Enero de 2007, dentro del IBEX SMALL CAP y por tanto su salida del IBEX MEDIUM CAP.



### EVOLUCIÓN DE DATOS BÁSICOS DEL GRUPO TUBACEX

	2006		2005		2004	
VENTAS	539,07	+25,2%	430,50	+23,9%	347,45	+34,2%
BENEFICIO NETO	30,95	+21,7%	25,42	+65,3%	15,38	+154,6%
CASH-FLOW NETO	47,69	+16,1%	41,06	+34,8%	30,46	+44,2%

TUBACEX consolidado. Cifras en millones de euros.

### EVOLUCIÓN DE RATIOS DE BENEFICIOS Y CASH-FLOW

	2006		2005		2004	
BENEFICIO NETO/VENTAS	5,74	-2,8%	5,90	+33,4%	4,43	+89,8%
CASH-FLOW NETO/VENTAS	8,85	-7,2%	9,54	+8,8%	8,77	+7,4%
BENEFICIO NETO/ACTIVOS	5,74	+3,1%	5,56	+40,7%	3,96	+123,5%
BENEFICIO NETO/FONDOS PROPIOS	13,74	+11,4%	12,34	+49,9%	8,23	+137,1%

TUBACEX consolidado. Cifras en %.

### EVOLUCIÓN DE RATIOS POR ACCIÓN

	2006		2005		2004	
BENEFICIO NETO/ACCIÓN	0,233	+21,7%	0,191	+65,3%	0,116	+154,6%
CASH-FLOW NETO/ACCIÓN	0,359	+16,1%	0,309	+34,8%	0,229	+44,2%
VALOR CONTABLE/ACCIÓN	1,69	+9,3%	1,55	+10,3%	1,40	+7,4%
PER (Veces)	21,23		18,73		16,34	

TUBACEX consolidado. Cifras en euros.

### EVOLUCIÓN DE LOS RESULTADOS FINANCIEROS

	2006	2005	2004	2003	2002
RESULTADOS FINANCIEROS	(6,11)	(3,82)	(5,30)	(3,24)	(5,02)
RESULTADOS FINANCIEROS SOBRE VENTAS (%)	(1,13)	(0,89)	(1,53)	(1,25)	(1,75)

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

**I.- ACTIVIDAD COMERCIAL**

En el ejercicio de 2006 se ha producido un fuerte incremento de la demanda de tubos sin soldadura en acero inoxidable iniciada el año anterior que ha llevado a TUBACEX a registrar un récord histórico de ventas, que han alcanzado los 539,07 millones de euros, con un incremento de un 25,2% respecto a 2005.

**Tubo inoxidable sin soldadura**

En el segmento de tubos sin soldadura en acero inoxidable, producto que conforma la actividad principal del

**\*Las ventas de 2006 son las más altas de la historia de TUBACEX**

**\*Los altos precios del petróleo siguen activando proyectos de inversión en el sector**

Grupo, el ejercicio se ha caracterizado por una situación de mercado claramente expansiva, tanto en lo que se refiere a la demanda y cartera de pedidos como a los precios, y tanto en el mercado de distribución como en el segmento de demanda de proyectos relacionados con nuevas inversiones de los sectores de petróleo y gas, y petroquímico, en un momento dulce por el elevado precio del petróleo y sus productos derivados.

La entrada de pedidos por parte de distribuidores tanto en Europa como en Estados Unidos ha alcanzado niveles récord a pesar del fuerte incremento en el precio del níquel, que ha aumentado un 64,5% durante el año. La buena respuesta de la distribución no sólo a este encarecimiento del precio de los tubos debido a la materia prima sino también a las sucesivas subidas de precio realizadas por el Grupo TUBACEX a lo largo del año permiten ser optimistas con respecto a la visión global del mercado y al mantenimiento de la fase expansiva del mismo a corto y medio plazo.

La demanda procedente del mercado mundial de proyectos se ha incrementado con respecto a la ya de por sí muy buena situación del ejercicio de 2005, lo que ha permitido explotar las ventajas competitivas que tiene el Grupo en este mercado de alto valor añadido.

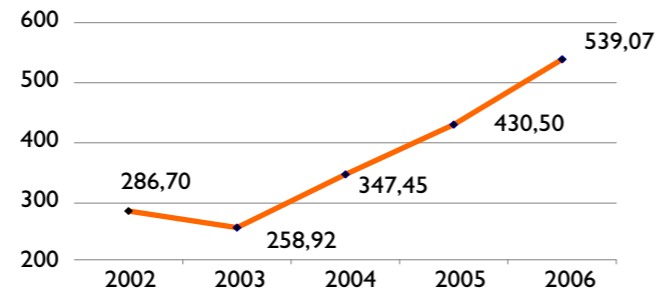
La evolución ha sido positiva en todas las zonas geográficas. Los mercados europeo y norteamericano se han caracterizado por un fuerte incremento de la entrada de pedidos, mientras que en el resto del mundo los niveles de rentabilidad se han situado en máximos históricos. En general la buena situación de la cartera de pedidos ha permitido la selección de los pedidos más rentables, lo que se ha plasmado en la cuenta de resultados de 2006 y con toda seguridad lo hará en la de 2007.

En Europa, se ha reforzado la presencia en aceros especiales de alto valor añadido, fundamentalmente aceros de altas aleaciones de níquel y aceros austenítico-ferríticos, además de mejorar el posicionamiento en productos estándar con un elevado nivel de servicio.

El mercado norteamericano ha seguido una evolución también positiva en lo que respecta a una mejora en volumen y de portfolio. El crecimiento de las ventas en aceros especiales ha sido muy importante, aportando el mercado americano en su conjunto unos altísimos niveles de rentabilidad al Grupo TUBACEX.

En el resto del mundo hay que destacar el importante crecimiento, tanto en número como en envergadura, de nuevos proyectos de inversión en los sectores del petróleo y gas, así como de nuevas instalaciones para los sectores químicos y petroquímicos. Esta situación ha permitido seleccionar pedidos de alta rentabilidad.

**Evolución de las ventas Consolidado. Cifras en millones de euros.**



En Asia se ha registrado un fuerte incremento de la demanda, particularmente en China, donde TUBACEX ha consolidado su presencia tras la apertura a finales de 2004 de una Oficina Comercial en Shanghai, responsable de la

coordinación comercial del Grupo en Asia y Pacífico. El crecimiento de la demanda de esta zona es fruto del dinamismo que viven las economías de los principales países asiáticos, con China e India a la cabeza.

**Inoxidable en palanquilla y redondo**

Respecto al segmento de palanquilla y redondo de acero inoxidable que Acería de Álava vende a terceros, ha tenido un comportamiento positivo durante 2006 con un incremento del 12% del valor de las ventas, aunque la cantidad en toneladas ha descendido ligeramente debido a la mayor demanda interna de las filiales del Grupo que fabrican tubos (TTI y SBER).

Durante el ejercicio se han consolidado las ventas de productos de mayor valor añadido, como aceros en aleaciones especiales, sobre todo grados dúplex y superdúplex, y redondos para mecanización directa. Hay que destacar en este sentido que las ventas de este tipo de aceros, y en general los grados no austeníticos, han duplicado su importancia entre 2003 y 2006, y en este último ejercicio ya representan el 38,5% de las ventas a terceros de Acería de Álava, en una tendencia ascendente desde hace unos años.

Las ventas totales de Acería de Álava en 2006 han ascendido a 284,15 millones de euros, que representan una cifra récord en esta filial, y han aumentado un 19,6%. Durante el ejercicio un 35% de estas ventas, casi 100 millones de euros, se han realizado a empresas ajenas al Grupo.

**Oficina comercial en Sao Paulo**

En 2006 TUBACEX ha abierto en la ciudad brasileña de Sao Paulo una nueva oficina comercial, con personal propio, con el objeto de potenciar la actividad del Grupo en América Latina. La nueva oficina comercial, que se denomina TUBACEX LATINOAMÉRICA, es la encargada de coordinar la red comercial del Grupo en América del Sur y Centroamérica. En América del Norte, TUBACEX ya cuenta con oficinas comerciales en Estados Unidos y Canadá.

Con esta nueva oficina comercial TUBACEX mejorará la atención a los actuales clientes de Latinoamérica, potenciará el acercamiento a nuevos clientes y aprovechará las buenas perspectivas de crecimiento de la demanda de tubos que se espera por parte de los países productores de petróleo de la zona.

El Plan Estratégico 2010 contempla entre sus aspectos comerciales fortalecer la presencia del Grupo en zonas en las que se esperan mayores crecimientos de la demanda de tubos en los próximos años. En este sentido, TUBACEX abrió en el año 2005 una oficina comercial en Shanghai para potenciar la presencia en Extremo Oriente, el mercado con mayor potencial de crecimiento, y ha abierto otra en Dubai en febrero de 2007 para potenciar las ventas en Oriente Medio.

Con la nueva oficina abierta ahora en Sao Paulo, el Grupo TUBACEX cuenta con un total de catorce oficinas comerciales repartidas en doce países y dispone de agentes comerciales exclusivos en otra treintena de países de todo el mundo, dando así respuesta al proceso de internacionalización iniciado hace años y que ha llevado a la compañía a convertirse en el segundo fabricante del mundo de tubos de acero inoxidable sin soldadura.

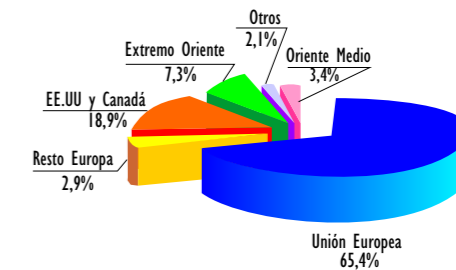
**Ventas por mercados**

Por mercados, las ventas en la Unión Europea, el mercado natural de la compañía, han ascendido a 352,45 millones de euros, que representan el 65,4% de las ventas totales, lo que confirma la implantación comercial del Grupo en este mercado. Las ventas en esta zona, que reflejan la mejoría de la situación económica de los países de la Unión Europea, han aumentado un 28,3% respecto a las de 2005, año en que ascendieron a 274,67 millones de euros.

**\*Las ventas en la Unión Europea han crecido un 28,3%**

**\*Las ventas en Oriente Medio se han duplicado y ya suponen el 3,4% del total**

**Distribución geográfica de las ventas del Grupo TUBACEX**



En el resto de Europa las ventas han aumentado un 84,9%, hasta situarse en 15,88 millones de euros.

Las ventas en Estados Unidos y Canadá, a pesar de que continúa la fortaleza del euro frente al dólar, han crecido un 9,2%, al pasar de 93,44 millones de euros en 2005 a 102,01 millones de euros en 2006. Las ventas en el mercado norteamericano representan en el ejercicio un 18,9% de las ventas consolidadas.

Las ventas en el Extremo Oriente, por su parte, han alcanzado los 38,85 millones de euros, cifra que representa el 7,3% de las ventas totales del Grupo. Las ventas en esta zona han crecido un 1,7% respecto a las del ejercicio de 2005.

Hay que destacar finalmente las ventas en Oriente Medio que se han duplicado en 2006 hasta alcanzar los 18,58 millones de euros. Las ventas en esta zona, donde TUBACEX ha abierto a comienzos de 2007 una Oficina Comercial, suponen el 3,4% de las ventas consolidadas del Grupo.

**DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS VENTAS**

MERCADO	2006	2005	2004	2006/2005
UNIÓN EUROPEA (1)	352,45	274,67	232,13	+28,3%
RESTO DE EUROPA	15,88	8,59	4,46	+84,9%
ESTADOS UNIDOS - CANADÁ	102,01	93,44	71,72	+9,2%
EXTREMO ORIENTE	38,85	38,20	27,08	+1,7%
ORIENTE MEDIO	18,58	9,27	2,99	+100,4%
OTROS	11,30	6,33	9,07	+78,5%
<b>TOTAL VENTAS</b>	<b>539,07</b>	<b>430,50</b>	<b>347,45</b>	<b>+25,2%</b>

(1) En 2003 la Unión Europea era de 15 países frente a los 25 actuales. TUBACEX consolidado. Datos en millones de euros.

**2.- ACTIVIDAD INDUSTRIAL**

El ejercicio de 2006 ha marcado unas altas cotas de producción y productividad desde el punto de vista industrial.

TUBACEX ha seguido desarrollando durante el ejercicio su programa para incrementar la productividad, potenciar las sinergias entre las distintas empresas del Grupo, atendiendo tanto a la reducción de costes y a la efectividad en las compras como a la mejora de la calidad y competitividad de los productos y la atención y servicio al cliente, 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.

**\*El precio medio del níquel ha subido casi un 65% en 2006**

**\*Se están desarrollando nuevos productos para la perforación y explotación de pozos petrolíferos**

Igualmente, TUBACEX ha continuado potenciando la fabricación y comercialización de productos de alto valor añadido y tecnológico.

**Materias primas**

Las materias primas fundamentales en la elaboración del acero inoxidable -que se fabrica en la filial Acería de Álava y que a su vez se transforma en tubos en otras fábricas del Grupo- son la chatarra de inoxidable y el níquel, que un año más han registrado durante el ejercicio incrementos muy significativos en sus precios medios.

Durante todo el año las materias primas se han mantenido muy tensionadas en precios, con posiciones altamente especulativas, fruto del fuerte crecimiento del

mercado del acero inoxidable, de los incrementos de consumo, producción e importación de productos siderúrgicos que un año más ha registrado China y, en el caso del níquel, también por el impacto en los precios de las interrupciones de producción de este metal que se han registrado en el ejercicio.

Los precios medios del níquel se han incrementado un 64,5% durante 2006, cifra que se suma a la subida de un 6,7% en 2005, 44% en 2004, un 42% en 2003 y un 14% en 2002. El precio medio del níquel ha sido durante 2006 de 24.250 dólares/tonelada, frente a los 14.744 dólares/tonelada de precio medio del ejercicio 2005.

Entre 2001 y 2006 el precio medio del níquel ha subido más de un 300%, al pasar de 5.958 dólares/tonelada a los 24.250 dólares/tonelada del último ejercicio.

Por lo que se refiere a la chatarra de inoxidable, los precios medios se han incrementado durante el ejercicio en un 50,6% respecto a 2005.

Por el contrario, los precios del molibdeno han registrado durante el ejercicio un descenso de un 22,5%, al pasar de 70.435 dólares/tonelada de media en 2005 a 54.590 dólares/tonelada en 2006. A pesar de este descenso en el último ejercicio, desde el año 2003, cuando costaba 11.581 dólares/tonelada, el molibdeno ha multiplicado por 4,7 veces su precio.

**Inversiones**

Con el objetivo fundamental de desarrollar el Plan de Competitividad, TUBACEX ha realizado durante 2006 inversiones por importe de 11,34 millones de euros, una cifra ligeramente inferior a la de las inversiones acometidas en 2005, que ascendieron a 12 millones de euros.

Una vez finalizados los programas de inversión de carácter estratégico que se han venido desarrollando en los últimos años tras la nueva dimensión internacional adquirida

por la compañía, TUBACEX viene manteniendo una política rigurosa de selección de inversiones, basada en un análisis exhaustivo en términos de rentabilidad esperada.

En este sentido hay que señalar que en el periodo 1998-2006 el Grupo TUBACEX ha invertido en la ampliación y mejora de las instalaciones de sus factorías un total de 106,59 millones de euros, cifra que supone una inversión media anual de 11,83 millones de euros.

Esta política de inversiones consistente en el tiempo está posibilitando por una parte acometer inversiones estratégicas (productos de mayor valor añadido y tecnológico), así como continuar con el mantenimiento y renovación de los equipos, como un elemento más para la consecución de la mejora en costes, productividades y calidad, que hacen que las factorías del Grupo TUBACEX se encuentren entre las más competitivas del mundo en su género.

Al mismo tiempo, el Grupo está orientado industrialmente hacia la búsqueda de soluciones a las necesidades y los problemas que plantean sus clientes, fundamentalmente almacenistas e ingenierías. Hay que tener en cuenta, en este sentido, que los sectores a los que van dirigidos los productos fabricados por TUBACEX están en constante evolución, lo que requiere de una constante puesta al día de las políticas de inversión e investigación y desarrollo.



Entre las inversiones realizadas en el ejercicio de 2006 hay que destacar aquellas que tienen un carácter estratégico y están directamente relacionadas con el Plan de Competitividad. Estas inversiones, por una cuantía superior a los 3 millones de euros, se han concentrado principalmente en TTI y, en menor medida, en Salem Tube, la filial norteamericana del Grupo.

**\*Las inversiones del ejercicio ascienden a 11,34 millones de euros**

**\*Se ha instalado en Amurrio un nuevo laminador de tubos en frío**

Entre estas inversiones destaca la instalación en la factoría de TTI en Amurrio de un nuevo laminador en frío de tubo, del tipo

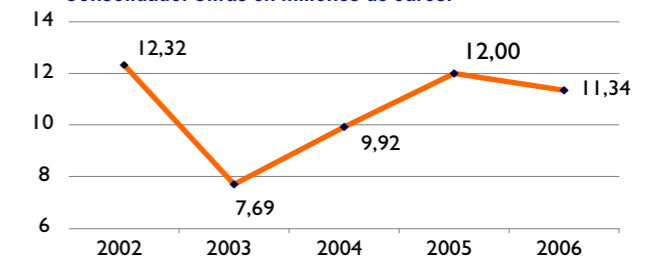
“Pilger”, atendiendo a los incrementos de demanda de este producto, que cuenta con un importante valor añadido.

Es igualmente reseñable la inversión realizada para incrementar la capacidad de calentamiento de los materiales en proceso de fabricación en la prensa de extrusión en la factoría de TTI en Llodio, de manera que se han producido importantes aumentos en la productividad de esta instalación, básica en la cadena de producción del Grupo.

Por otra parte, hay que mencionar las inversiones que se han llevado a cabo durante el ejercicio en Acería de Álava por un importe próximo a los 3 millones de euros, entre las que destacan la ampliación y mejora del parque de materia prima que permite una mejor clasificación de los distintos tipos de chatarra y ferroaleaciones y la modernización de los sistemas electrónicos de control del AOD.

Durante el ejercicio también se ha procedido a la monitorización de todo el proceso industrial de las factorías de Acería y TTI en Amurrio.

**Evolución de las inversiones Consolidado. Cifras en millones de euros.**



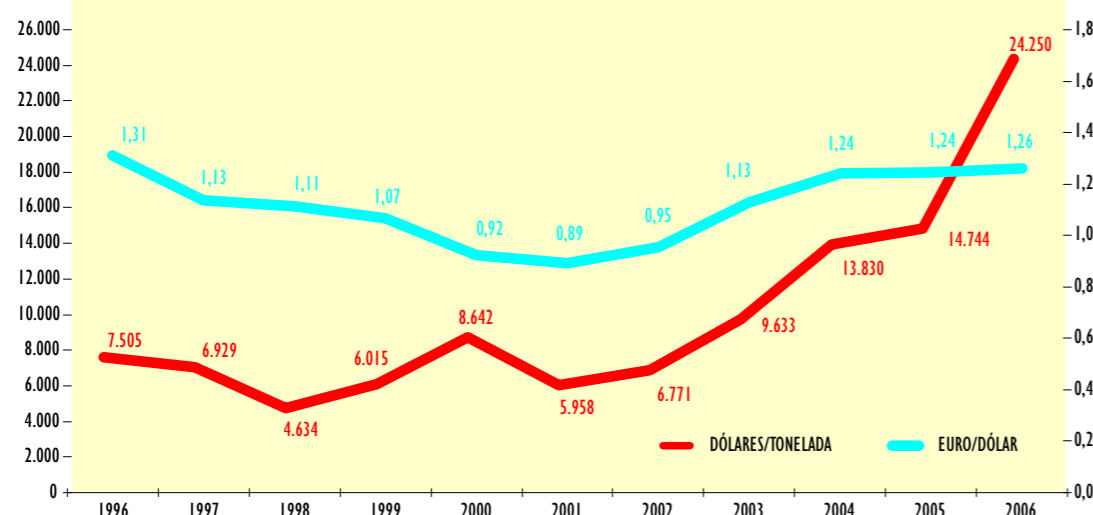
El resto de las inversiones, por una cuantía conjunta aproximada de 5 millones de euros entre todas las filiales del Grupo, están destinadas a diversas mejoras relacionadas con la eficiencia de las instalaciones clave en el proceso de fabricación de las distintas factorías, el mantenimiento y reposición de equipos industriales, la mejora de la calidad, el incremento del valor añadido de los productos y el respeto al medio ambiente.

**Investigación y Desarrollo**

La actividad de Investigación y Desarrollo (I+D) de la compañía se centra fundamentalmente en la mejora de los procesos de fabricación, en el desarrollo de nuevos tipos de acero de mayor valor añadido y en la investigación sobre la aplicación de los productos fabricados por el Grupo en nuevos sectores industriales.

En 2006 se ha proseguido con el desarrollo, iniciado en 2004, de un tubo de alta resistencia a la corrosión, especialmente diseñado para su utilización en la perforación y explotación de pozos petrolíferos en condiciones extremas.

**EVOLUCIÓN DE LAS COTIZACIONES DEL NÍQUEL Y DEL DÓLAR**



En este sentido, durante el ejercicio se ha cubierto el objetivo de diseñar el proceso idóneo para conseguir mayores prestaciones mecánicas en los tubos de aleaciones de base níquel, de matriz austenítica, y se ha comenzado el desarrollo de una nueva aleación, aún más resistente a la corrosión en medios especialmente agresivos por la presencia de altas concentraciones de ácido sulfhídrico (H<sub>2</sub>S) y anhídrido carbónico (CO<sub>2</sub>).

Por otra parte, se ha iniciado un programa de carácter plurianual en el que se van a desarrollar distintos grados de acero y aleaciones de níquel adaptados a las nuevas necesidades de las instalaciones de generación de energía. La mejora de la eficiencia de estas instalaciones se basa, en gran medida, en la posibilidad de aplicar en los procesos cada vez más altas temperaturas y presiones, para lo que es necesario disponer de materiales con características apropiadas en cuanto a resistencia a la fluencia en caliente (creep), a la corrosión y a la oxidación. El proyecto se desarrollará durante tres años, para lo que se ha suscrito un convenio de colaboración con el centro tecnológico CEIT.

Con este mismo centro tecnológico en 2006 se ha finalizado el programa de investigación, que ha tenido una duración de dos años, para mejorar los rendimientos de los procesos de tratamiento térmico de TTI y Acerálava.

Finalmente, con el objetivo de optimizar el proceso de fabricación de los grados inoxidables estabilizados con titanio, se ha iniciado, en colaboración con el centro tecnológico LABEIN, el rediseño del proceso de colada de Acerálava, lo que puede suponer una mejora que afecte a todos los materiales elaborados.

#### Calidad

Todas las filiales del Grupo, tanto las industriales como las comerciales, disponen de la certificación UNE-EN-ISO 9001:2000 a los procesos de producción y

comercialización. Además, el Grupo cuenta con certificaciones de producto de las más importantes sociedades de certificación de Europa, Estados Unidos y Japón.

Durante el ejercicio de 2006 se ha ampliado el alcance de los certificados de aprobación como fabricantes de materiales según Código AD2000 – MERKBLATT W0/TRD100 y la Directiva de Equipos a Presión (PED 97/23/EC) para incluir la planta de Ternitz, habilitando así la posibilidad de TTI de certificar materiales fabricados en la planta austriaca.

Asimismo, TTI ha obtenido la certificación como fabricantes de tubo en materiales dúplex y superdúplex según NORSOK M-650 Rev. 3. Esta aprobación permite el suministro de materiales para instalaciones petrolíferas en el ámbito del Mar del Norte y a ingenierías y usuarios finales relacionados con esta actividad.

#### Gestión medioambiental

TUBACEX, que ha asumido como una de sus estrategias prioritarias el desarrollar sus actividades con respeto al medio ambiente, está implantando de forma progresiva en todas las unidades de negocio del Grupo un sistema de minimización de los impactos medioambientales producidos por su actividad (residuos, atmósfera, agua, ruido, energía, etc.) mediante el 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.

Así, en la actualidad tanto Tubacex Tubos Inoxidables como Acería de Álava y Schoeller-Bleckmann Edelstahlrohr disponen de un Sistema de Gestión Medioambiental según ISO 14001 certificado por un organismo de Normalización y Certificación. Así, la totalidad del proceso de producción de las plantas de Llodio, Amurrio y Ternitz 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.

Para la obtención de estas certificaciones ha sido necesaria la sistematización de las actividades relacionadas con el medio ambiente, una activa implicación de la plantilla, para lo que ha sido preciso un amplio programa de formación durante los últimos años, así como una importante inversión, lo que ha redundado en la reducción de los riesgos medioambientales del Grupo. Se estima que el 30% de las inversiones del Grupo tienen un componente de mejora medioambiental. En el año 2006 se mantienen inversiones en equipamiento medioambiental por un valor aproximado de 6,6 millones de euros.

Durante el ejercicio, y tras la adecuación de las instalaciones a los requisitos ambientales existentes realizada en los últimos años y la certificación y consolidación de los Sistemas de Gestión Ambiental, se han preparado y presentado los proyectos básicos para la obtención de la Autorización Ambiental Integrada de los centros de Acerálava, TTI Llodio, TTI Amurrio y Vertedero de Acerálava. Esta nueva autorización supondrá una revisión completa de los aspectos ambientales de la actividad y la constatación de la aplicación de las mejores tecnologías disponibles desde el punto de vista ambiental.

Además se ha seguido trabajando en los Acuerdos Ambientales Sectoriales del Acero y Tratamientos Superficiales suscritos en años anteriores con el Gobierno Vasco con un nivel de cumplimiento de objetivos satisfactorio.

Asimismo, y como experiencia piloto, se ha puesto en marcha la instalación de regeneración de baños de decapado en la planta de TTI Amurrio, que una vez consolidada está previsto extenderla a otros centros del Grupo. Esta nueva instalación supone una mejora ambiental significativa por la reducción de consumo de materias primas y producción de residuos.

### 3.- ACTIVIDAD FINANCIERA

TUBACEX cuenta con una sólida posición financiera, con unos fondos propios que, por importe de 225,22 millones de euros, suponen el 41,7% del pasivo total de la compañía. Los fondos propios se han incrementado durante el año 2006 en un 9,3%.

La generación de fondos del Grupo ha sido nuevamente positiva, alcanzándose un cash-flow de 47,69 millones de euros, cifra superior en un 16,1% al del ejercicio precedente.

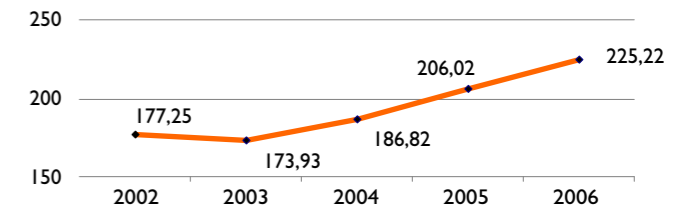
Durante los últimos cinco ejercicios TUBACEX ha generado un cash-flow neto de 172,92 millones de euros.

#### Pago de dividendo

En 2006 TUBACEX ha abonado a sus accionistas dos dividendos, por un importe conjunto de 0,0776 euros brutos por acción, con cargo a los resultados de 2005 debido a los buenos resultados obtenidos por la compañía en ese ejercicio. El dividendo abonado representa un incremento de un 50,7% respecto al pagado en el ejercicio anterior, que fue de 0,0515 euros brutos por acción.

En el mes de julio se abonó un dividendo ordinario por importe de 0,0543 euros brutos por acción, mientras que en el mes de septiembre se pagó un dividendo complementario de 0,0233 euros brutos por acción.

**Evolución de los fondos propios  
Consolidado. Cifras en millones de euros.**



#### EVOLUCIÓN DE LA REMUNERACIÓN AL ACCIONISTA

	2006 (1)	2005	2004	2003	2002
DIVIDENDO (En euros brutos por acción)	0,078	0,051	0,018	0,042	0,042
DIVIDENDO/PRECIO COTIZACIÓN (%)	1,57	1,42	0,95	2,96	3,36
IMPORTE TOTAL DEL DIVIDENDO (En millones de euros)	10,17	6,76	2,42	5,58	5,58
DIVIDENDO/BENEFICIO (Pay-out) (%) (2)	40,0	50,0 (3)	40,0	34,2	36,0

(1) En el ejercicio 2006 además se ha abonado una prima de asistencia a la Junta general de 0,01 euros brutos por acción, por importe total de 1,1 millones de euros. (2) Sobre los beneficios netos del ejercicio anterior. (3) Los beneficios de 2004 fueron de 13,51 millones de euros según la normativa contable española en vigor en el momento en que se aprobó el dividendo.



La cuantía destinada a dividendo en el ejercicio ha ascendido a 10,17 millones de euros, cifra que representa un "pay-out" del 40% sobre los beneficios del ejercicio de 2005, que ascendieron a 25,42 millones de euros, y es el mayor abonado por la compañía en su historia.

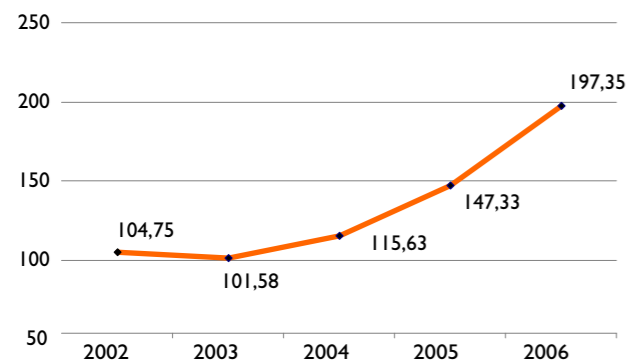
Desde la reanudación de la remuneración a los accionistas, TUBACEX ha destinado a este concepto un total de 60,58 millones de euros, cifra que se corresponde con el 36,1% de los beneficios obtenidos entre 1996 y 2005.

La intención de la compañía es mantener esta vía del dividendo como forma de remuneración, sin descartar complementarla con otras fórmulas, destinando en concepto de "pay-out" entre un 30 y un 40% de los beneficios anuales para la retribución de los accionistas. Singularmente, y en función de situaciones de entorno favorables, podría incrementarse este porcentaje, como ya ocurrió en 2005.

**Pago de prima de asistencia**

En 2006 el Consejo de Administración de TUBACEX acordó además el abono de una prima de asistencia de 0,01 euros brutos por acción presente o representada en la Junta General del 25 de Mayo, con el objeto de incrementar la asistencia y alcanzar el quórum del 80% necesario en segunda convocatoria para poder eliminar las medidas de blindaje existentes en los Estatutos Sociales. El quórum alcanzado finalmente ha sido del 81,58%, lo que ha supuesto un pago de casi 1,1 millones de euros, y ha permitido votar y aprobar la eliminación de las mencionadas medidas de blindaje.

**Evolución del endeudamiento financiero Consolidado. Cifras en millones de euros.**



**4.- RECURSOS HUMANOS**

La plantilla media de las empresas que forman el Grupo TUBACEX ha sido durante 2006 de 1.771 personas. De esta cifra, 1.093 personas corresponden a la plantilla de los centros de trabajo en España y 678 a la plantilla de las filiales en el exterior.

Durante el ejercicio la plantilla media del Grupo ha aumentado en 143 personas. La plantilla ha aumentado un 13,4% en los centros de trabajo en España y en un 2% en los centros en el exterior.

Las ventas por empleado han ascendido a 304.389 euros, un 15,1% más que en el ejercicio de 2005, cuando alcanzaron los 264.435 euros.

**Formación**

Durante el ejercicio de 2006 se han realizado 431 cursos de formación en las distintas empresas del Grupo. A estos cursos han asistido un total de 4.036 personas.

En conjunto se han impartido casi 26.000 horas lectivas, que representan un incremento de un 4,3% respecto a 2005. El número de horas dedicado a formación por empleado asciende a 14,6 horas.

Las áreas más representativas en la formación del ejercicio han sido los idiomas que han representado el 28% de las horas de formación, seguido por la calidad y el medio ambiente (19%), gestión (17%), mantenimiento (14%) y prevención (11%).

La formación impartida a los trabajadores, tanto dentro de la empresa como fuera de ella es sometida a una evaluación de satisfacción. La puntuación media de las acciones formativas resultante por este concepto es de 7,8 sobre 10, siendo los conceptos evaluados los siguientes: contenidos, formador, metodología y medios, instalaciones, organización y valoración general.



**\*La plantilla media de TUBACEX en 2006 asciende a 1.771 personas**

**\*Durante el ejercicio se han impartido casi 26.000 horas de formación**

Además, la formación también es objeto de una evaluación de utilidad, intentando verificar si la acción formativa satisface la necesidad que motiva su puesta en marcha. La media obtenida en el año 2006 ha sido de 3,6 sobre 5.

TUBACEX ha destinado a formación durante el ejercicio un total de 0,82 millones de euros, cifra superior en un 6,5% a la del ejercicio de 2005. En los últimos cinco años la compañía ha dedicado a la formación de sus empleados 3,62 millones de euros.

**Prevención de riesgos laborales**

En 2006 se ha continuado en TTI y Acerálava con la implantación del Programa de Prevención de Riesgos Laborales iniciado en 1996 y basado en la filosofía de la seguridad integral.

Todos los años se planifica la acción preventiva a realizar, elaborando un Plan de Gestión Anual con objetivos y responsables concretos. Desde su inicio este Plan supone la implicación de gran parte de los medios humanos de la compañía, así como una importante dotación de recursos materiales.

Ya en el año 2005 se realizó un profundo análisis del antiguo programa para adaptarlo a la norma internacional OHSAS 18001, que abre una nueva andadura en el camino de las certificaciones tipo ISO. Actualmente el programa queda compuesto de 18 actividades (frente a las 16 anteriores) como consecuencia de la incorporación de los procedimientos de no conformidades y de auditorías internas.

Está previsto que tanto TTI como Acerálava obtengan la certificación OHSAS 18001 durante el primer semestre de 2007, con lo que pasarán a formar parte del reducido número de empresas españolas que disponen de esta certificación, avalando de esta manera el intenso trabajo que se ha venido desarrollando durante los últimos años.

El Plan de Prevención de 2006 ha estado estructurado en 1.005 actuaciones, con un cumplimiento del 95%, superando el objetivo estratégico de conseguir un cumplimiento mínimo del 85%.

Tanto sobre prevención como sobre otros aspectos de recursos humanos existe una amplia información en el Informe de Responsabilidad Social Corporativa.

**5.- PLAN ESTRATÉGICO 2010**

TUBACEX aprobó a finales de 2004, y ha venido desarrollando desde entonces, un Plan Estratégico cuyo objetivo es garantizar la rentabilidad y el crecimiento

futuros así como convertir a la compañía en el primer productor mundial de tubos sin soldadura en acero inoxidable. El Plan apuesta por el crecimiento orgánico rentable, minimiza los requisitos de inversión en el Grupo y maximiza la creación de valor para los accionistas.

Desde el punto de vista industrial, TUBACEX prevé obtener una nueva escala de productividad y rentabilidad mediante el aprovechamiento de las sinergias entre plantas que mejorarán sustancialmente la posición competitiva del Grupo sin acometer inversiones significativas. La especialización por plantas, la reducción de costes, así como la fabricación de nuevos productos, aceros y aplicaciones de mayor valor añadido, son otros aspectos a destacar.



**Excelencia comercial**

Desde el punto de vista comercial, el Plan Estratégico apuesta por el crecimiento en regiones y productos con mayor potencial y la excelencia comercial en el servicio al cliente, fortaleciendo la actual presencia y posición comercial en Asia y Estados Unidos, zonas en las que se esperan mayores crecimientos de la demanda, aumentando la penetración entre los usuarios finales de sus productos y consolidando los tradicionales niveles de rentabilidad en el mercado de distribución europeo.

## INFORME GENERAL A LOS ACCIONISTAS

La apertura de nuevas oficinas comerciales en Shanghai (2005), Sao Paulo (2006) y Dubai a comienzos de 2007, desde las que se coordina la actividad comercial en las zonas de Asia-Pacífico, Latinoamérica y Oriente Próximo, respectivamente, está contribuyendo a la consecución de estos objetivos.

**\*Apuesta por los productos de mayor valor añadido de creciente demanda**

**\*TUBACEX quiere convertirse en el primer fabricante mundial de tubos sin soldadura en acero inoxidable**

La aplicación de las políticas previstas en el Plan así como la buena situación de mercado que se está registrando ha generado que buena parte de los objetivos de ventas y ratios financieros previstos para el horizonte 2010 ya se hayan alcanzado. TUBACEX seguirá trabajando, no obstante, para alcanzar los objetivos proyectados y liderar el sector de fabricación de tubos sin soldadura en acero inoxidable.

### Reforzamiento de la Organización

Las oportunidades de negocio y los desafíos presentes y futuros que presenta el mercado exigen potenciar los equipos humanos al máximo, redefinir y simplificar el modelo de organización y adecuar las estructuras de gestión de TUBACEX al máximo desarrollo del Plan Estratégico.

Estos retos exigen actuaciones tanto a nivel estratégico como operativo, por lo que el Consejo de Administración acordó en el mes de septiembre reforzar el papel del Presidente en el ámbito estratégico mediante el nombramiento de un Director General que asuma con autoridad plena las funciones de dirección ejecutiva del negocio de tubos sin soldadura en acero inoxidable.

El Consejo acordó, con efectos desde el 1 de octubre, el nombramiento para este cometido de D. Guillermo Ruiz-Longarte, hasta esa fecha Director Financiero del Grupo.

### Plan de Competitividad

TUBACEX inició en el año 2003 la implantación de un ambicioso Plan de Competitividad en las principales empresas del Grupo -Acerálava, TTI y SBER- para capitalizar las sinergias industriales y maximizar las economías de escala derivadas de la configuración industrial del Grupo, con el objetivo de mejorar los márgenes operativos obteniendo una posición competitiva diferencial en productividad y costes.

Tras una fase inicial de diagnóstico e identificación de los aspectos de mejora, entre 2004 y 2006 se han venido desarrollando varios proyectos de incremento de la competitividad de las instalaciones, entre los que destacan el incremento del volumen de producción de la acería, la mejora de la productividad de las prensas de extrusión y de la laminación en frío de tubos, la mejora del "mix" de

suministro de Acerálava a SBER, la monitorización de las factorías de Llodio y Amurrio, así como la reducción de costes de mantenimiento. Estas acciones continuarán desarrollándose a lo largo de 2007.

La implantación de los proyectos de mejora de costes y productividad encuadrados en este Plan ha tenido un importante papel en la positiva evolución de los resultados del ejercicio.

El Plan de Competitividad y el Plan Estratégico son proyectos complementarios y pretenden mejorar la competitividad y eficiencia del Grupo en sus principales áreas de producción y comercialización buscando el incremento de los márgenes operativos.



## SOCIEDADES FILIALES

**TUBACEX es un Grupo industrial cuya actividad gira en torno a la fabricación de tubos sin soldadura en acero inoxidable, fundado en 1963, con sede social en Llodio (Álava) y con instalaciones industriales en esa misma localidad, en Amurrio y Arceniega (también en Álava), en Ternitz (Austria), en Greenville (Pennsylvania) y en Albany (Nueva York), éstas dos últimas en Estados Unidos.**

Además cuenta con empresas comerciales en España, Francia, Holanda, Alemania, República Checa, Hungría, Estados Unidos y Canadá, oficinas comerciales con personal propio en Italia, Polonia, China y Brasil, así como agentes comerciales en más de 30 países de todo el mundo. Asimismo, dispone de almacenes de distribución en Canadá y Francia.

El Grupo TUBACEX está estructurado como una sociedad de cartera de la que dependen una serie de empresas filiales que son las que fabrican y comercializan los productos del Grupo, que se ha constituido como la segunda empresa de su sector a nivel mundial, con una cuota de mercado de un 22% dentro de su gama de productos.

La compañía es uno de los tres únicos fabricantes de tubos de acero inoxidable sin soldadura del mundo que disponen de una producción integrada (fabricación del acero, extrusión en caliente y laminación en frío de los tubos).

El Grupo TUBACEX cuenta con una planta de fabricación de acero inoxidable (Amurrio), tres plantas de extrusión de tubo en caliente (Llodio, Ternitz y Albany), tres plantas de laminación en frío (Amurrio, Ternitz y Albany), dos plantas de estirado en frío (Greenville y Albany) y una planta de fabricación de curvas y accesorios para tubería (Arceniega). Además fabrica tubo mecánico (Llodio y Ternitz). Todo ello en acero inoxidable.

### ACERÍA DE ÁLAVA S.A.

Acería de Álava (Acerálava) es la empresa filial (al 100%) dedicada a la fabricación de acero inoxidable en primera transformación, siendo su primer objetivo servir de suministrador de materia prima a las filiales del Grupo fabricantes de tubos, es decir Tubacex Tubos Inoxidables y Schoeller Bleckmann Edelstahlrohr.

**\*Todas las filiales han registrado récord de ventas**

**\*Acerálava ha aumentado su beneficio un 86,9%**

La empresa, que tiene su planta de producción en Amurrio, opera activamente además en el mercado externo, fabricando productos laminados y forjados de acero inoxidable en forma de palanquilla y redondos para otros consumidores de esta materia prima, fundamentalmente forjadores y mecanizadores.

Durante 2006 la empresa ha obtenido unas ventas de 284,15 millones de euros, cifra que representa un incremento de un 19,6% respecto a las registradas en 2005, cuando alcanzaron los 237,48 millones de euros.

Acerálava destinó durante 2006 el 65% de sus ventas a suministros a otras empresas del Grupo (TTI, SBER y Cotubes), correspondiendo el 35% restante a ventas a compradores externos.

El beneficio neto del ejercicio se ha situado en 6,43 millones de euros, cifra que supera en un 86,9% a la de los beneficios del ejercicio precedente, que alcanzaron los 3,44 millones de euros. El cash-flow generado ha ascendido a 10,62 millones de euros, un 53,2% superior al de 2005.

Acerálava cuenta con unos fondos propios por importe de 35,60 millones de euros, que representan el 21,3% del pasivo total de la compañía.

