



*Las ventas de 2005 son las más altas de la historia de TUBACEX

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

I.- ACTIVIDAD COMERCIAL

En el ejercicio de 2005 se ha consolidado la recuperación del mercado de tubos sin soldadura en acero inoxidable iniciada el año anterior. TUBACEX ha registrado un récord histórico de ventas, que han alcanzado los 430,50 millones de euros, con un incremento de un 24% respecto a 2004.

Tubo inoxidable sin soldadura

En el segmento de tubos sin soldadura en acero inoxidable, producto que conforma la actividad principal del Grupo, el ejercicio se ha caracterizado por una mejoría en la situación de mercado, tanto en lo que se refiere a la demanda como a los precios y a la cartera de pedidos.

Esta mejoría se ha producido especialmente en el segmento de demanda de proyectos relacionados con nuevas inversiones en los sectores del petróleo, gas y petroquímico, motivadas fundamentalmente por la subida de los precios del petróleo, cuyo valor se ha revalorizado un 45% de media durante el ejercicio, situando el precio del barril próximo a los 60 dólares.

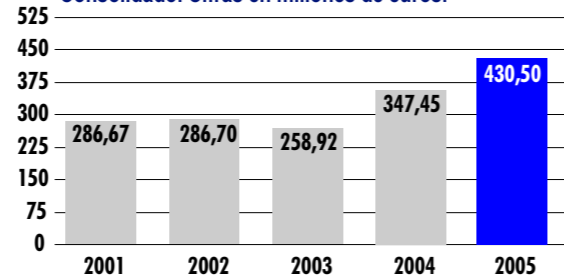
El sector de distribución y almacenistas, por su parte, ha mostrado unos criterios de aprovisionamiento más conservadores, debido fundamentalmente a los altos precios de las materias primas, lo que se ha traducido, en términos generales, en un incremento más moderado de la demanda de tubos.

La mejoría del mercado ha permitido, asimismo, consolidar la venta de nuevos productos de mayor valor añadido, como los tubos OCTG (oil country tubular goods), fabricados en aleaciones resistentes a la corrosión y utilizados en la perforación y explotación de pozos petrolíferos, así como el fuerte incremento que se ha producido en las ventas de tubos elaborados con aleaciones especiales, sobre todo en aceros de altas aleaciones de níquel y aceros austenítico-ferríticos.

En el mercado europeo la demanda de tubos para nuevos proyectos, principalmente con destino final en el Medio Oriente, ha mostrado un fuerte incremento, mientras que en el sector de distribución se ha notado una cierta debilidad a partir del final del primer semestre del año.

El mercado norteamericano ha experimentado una recuperación de la demanda, tanto en nuevos proyectos como en la distribución, que ha permitido minimizar la debilidad que sigue manteniendo el dólar. En la parte final del año se ha mostrado una cierta debilidad de la demanda, debido en buena parte a los efectos de los huracanes que azotaron la zona del Golfo de México y que afectaron al sur de los Estados Unidos, donde se concentra la demanda de tubos para el petróleo y gas norteamericano.

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



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.

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.

DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS VENTAS

MERCADO	2005	2004	2003	2005/2004
UNIÓN EUROPEA (1)	274,67	232,13	178,33	18,3%
RESTO DE EUROPA	8,59	4,46	12,46	92,6%
ESTADOS UNIDOS — CANADÁ	93,44	71,72	42,19	30,3%
EXTREMO ORIENTE	38,20	27,08	15,80	41,1%
ORIENTE MEDIO	9,27	2,99	3,61	210,2%
OTROS	6,33	9,07	6,53	(30,2%)
TOTAL VENTAS	430,50	347,45	258,92	23,9%

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

*Las ventas en Estados Unidos y Canadá han crecido un 30,3%

*La mejoría del mercado permite aumentar las ventas de productos de mayor valor añadido

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 2005, debido tanto a una creciente demanda en volumen como a un aumento en los precios, lo que ha permitido incrementar en un 50% el valor económico de las ventas de esta filial.

Durante el ejercicio se han consolidado las ventas de productos de mayor valor añadido, como aceros de aleaciones especiales, sobre todo grados dúplex y superdúplex, y redondos para mecanización directa. Hay que destacar en este sentido que las ventas de aceros dúplex y superdúplex han supuesto en 2005 el 14% de las ventas a terceros, en una tendencia ascendente desde hace unos años.

Las ventas totales de Acería de Álava en 2005 han ascendido a 237,48 millones de euros, que representan una cifra récord en esta filial. Durante el ejercicio alrededor de la tercera parte de estas ventas se han realizado a empresas ajenas al Grupo.

Ventas por mercados

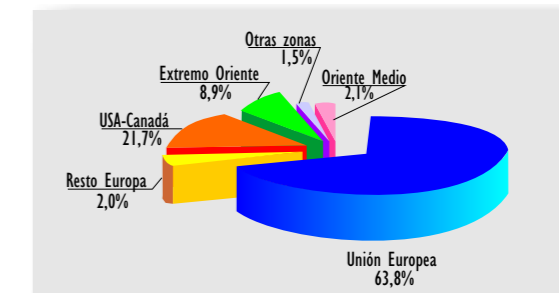
Por mercados, las ventas en la Unión Europea, el mercado natural de la compañía, han ascendido a 274,67 millones de euros, que representan el 63,8% de las ventas totales, lo que confirma la implantación comercial del Grupo en este mercado. Las ventas en esta zona, que reflejan la mejoría de la situación económica de los países de la Unión Europea, han aumentado un 18,3% respecto a las de 2004, año en que ascendieron a 232,13 millones de euros.

En el resto de Europa las ventas han aumentado un 92,6%, hasta situarse en 8,59 millones de euros.

Las ventas en Estados Unidos y Canadá, como consecuencia de la mejoría de la situación de aquel mercado y a pesar de que continúa la fortaleza del euro frente al dólar, han crecido un 30,3%, al pasar de 71,72 millones de euros en 2004 a 93,44 millones de euros en 2005. Este incremento se debe además de al buen comportamiento de las exportaciones desde las factorías europeas del Grupo al importante incremento de las ventas de la filial norteamericana Salem. Las ventas en el mercado norteamericano representan en el ejercicio un 21,7% de las ventas consolidadas.

Las ventas en el Extremo Oriente, por su parte, han alcanzado los 38,2 millones de euros, cifra que representa el 8,9% de las ventas totales del Grupo. Las ventas en esta zona han crecido un 41,1% respecto a las del ejercicio de 2004.

Distribución geográfica de las ventas del Grupo TUBACEX





*El precio medio del níquel ha subido casi un 150% desde el año 2001

2.- ACTIVIDAD INDUSTRIAL

El ejercicio de 2005 ha supuesto un nuevo récord en las ventas de la compañía y, desde el punto de vista industrial, en él se han marcado altas cotas de producción y productividad.

TUBACEX ha seguido desarrollando durante el ejercicio su programa para 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.

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 en sus precios medios, aunque más moderados que en ejercicios precedentes.

Durante todo el año las materias primas se han mantenido muy tensionadas en precios, con posiciones altamente especulativas.

El mercado del níquel —como en general todo el mercado de materias primas siderúrgicas— se ha visto afectado por el aumento de la demanda mundial de estos productos y muy especialmente por los incrementos de consumo, producción e importación de productos siderúrgicos que un año más ha registrado China.

Los precios medios del níquel se han incrementado un 6,7% durante 2005, cifra que se suma a la subida de un 44% en 2004, un 42% en 2003 y un 14% en 2002. El precio medio del níquel ha sido durante 2005 de 14.744 dólares la tonelada, frente a los 13.830 dólares/tonelada de precio medio del ejercicio 2004.

Entre 2001 y 2005 el precio medio del níquel ha subido casi un 150%, al pasar de 5.958 dólares/tonelada a los 14.744 dólares la 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 5,5% respecto a 2004, situándose en 1.276 euros la tonelada.

Estas tensiones alcistas en los precios de níquel y chatarra han arrastrado la cotización de otras materias primas, como el óxido de molibdeno, que ha incrementado en un 97% su precio en 2005 hasta alcanzar los 70.435 dólares/tonelada de media. Desde el año 2003, cuando costaba 11.581 dólares la tonelada, el molibdeno ha multiplicado por seis su precio.

Inversiones

TUBACEX ha realizado durante 2005 inversiones por importe de 12 millones de euros, lo que supone un incremento de un 21,2% respecto a 2004, motivado por el desarrollo del Plan de Competitividad.

A pesar de este aumento, y 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.

En este sentido hay que señalar que en el periodo 1998-2005 el Grupo TUBACEX ha invertido en la ampliación y mejora de las instalaciones de sus factorías un total de 95,25 millones de euros, cifra que supone una inversión media anual de 11,91 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.

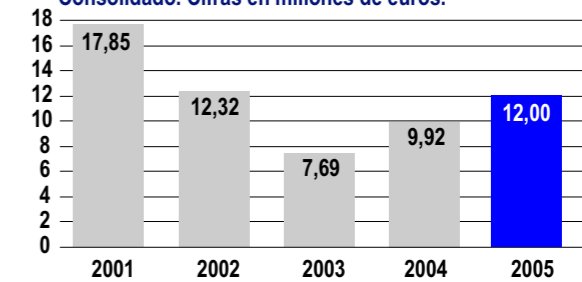
Entre las inversiones realizadas en el ejercicio de 2005 hay que destacar aquéllas que tienen un carácter estratégico y están directamente relacionadas con el Plan de Competitividad. Estas

*El molibdeno ha multiplicado su precio por seis en dos años

*Las inversiones del ejercicio ascienden a 12 millones de euros

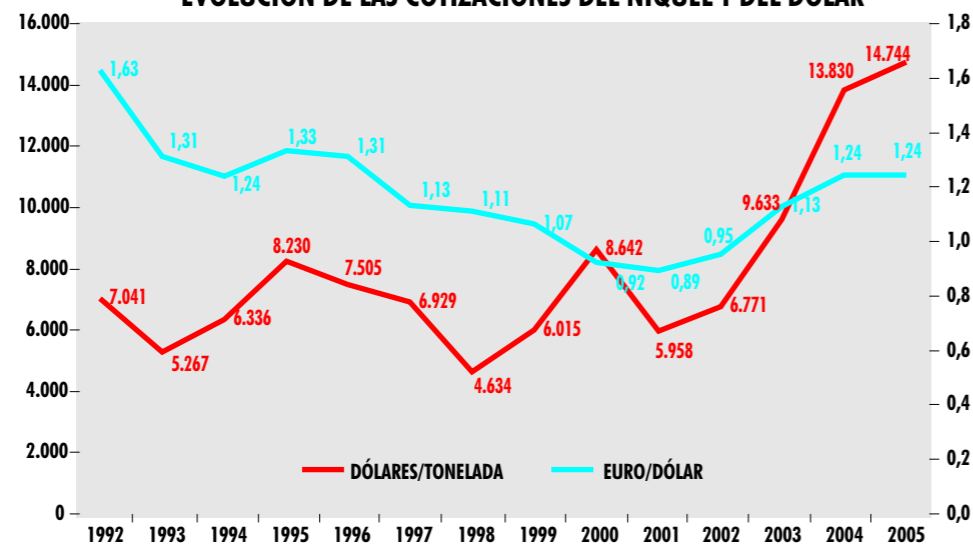
inversiones, por una cuantía superior a los 3 millones de euros, se han concentrado en las tres principales filiales del Grupo, TTI, SBER y Acería de Álava y se refieren a aspectos como el incremento de la productividad de las prensas de extrusión, la incorporación de una nueva línea de enderezado para tubo de gran diámetro y la mejora de la productividad en las líneas de acabado. Algunas de estas inversiones tendrán continuidad en 2006.

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



Hay que reseñar, asimismo, las inversiones por un importe cercano a los 3 millones de euros que se han efectuado en Acería de Álava, principalmente en la instalación de una nueva depuradora de humos que duplica la capacidad anteriormente existente, adaptando de esta manera las instalaciones de cabecera del Grupo a los más estrictos requerimientos medioambientales. Además se han acometido inversiones en la mejora de la eficiencia del horno, en la capacidad de la instalación de forja y en la capacidad de corte en el proceso de fabricación de redondo, todas ellas con el objeto de dar respuesta a los

EVOLUCIÓN DE LAS COTIZACIONES DEL NÍQUEL Y DEL DÓLAR





*Se han incorporado al catálogo nuevos productos de alta resistencia a la corrosión

incrementos de producción previstos en la acería en aplicación del Plan de Competitividad.

El resto de las inversiones, por una cuantía conjunta aproximada de 6 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 y el incremento del valor añadido de los productos.

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 el ejercicio de 2005 se ha proseguido con el desarrollo, iniciado en 2004, de un tubo de alta resistencia a la corrosión, especialmente diseñado para la perforación y explotación de pozos petrolíferos en condiciones extremas.

El desarrollo se ha efectuado sobre dos tipos de materiales que son actualmente los más utilizados cuando las condiciones de explotación, debido sobre todo a la presencia de ácido sulfídrico y anhídrido carbónico, requieren la utilización de aleaciones con alta resistencia a la corrosión.

Por una parte, en lo que se refiere a los aceros dúplex austeno-ferríticos en 2005 se han concluido los estudios y pruebas

industriales, tanto en extrusión como en laminación en frío, a fin de obtener las altas prestaciones mecánicas requeridas para su uso. Por otra, se han desarrollado productos elaborados con aceros de aleaciones de base níquel, con matriz austenítica, requeridos en casos de condiciones aún más exigentes de corrosión.

Estos productos ya han comenzado a comercializarse durante el ejercicio.

Asimismo, se ha continuado con el programa de investigación de dos años de duración, desarrollado en cooperación con el centro tecnológico CEIT, para mejorar los rendimientos de los sistemas de tratamiento térmico de TTI y Acerálava, de manera que puedan procesar satisfactoriamente una producción creciente de material.

Calidad

En 2005, TTI y Acerálava han renovado con el TÜV Süddeutschland la aprobación como fabricantes de materiales según Código AD 2000-Merkblatt W0/TRD 100 y la Directiva Europea de Equipos a Presión PED 97/23/EC.

Asimismo, se ha renovado la aprobación de Lloyd's Register of Shipping para los productos fabricados por TTI, tanto en la factoría de Llodio como en la de Amurrio.

Por otra parte, el almacén de Tubos Mecánicos en Galicia ha obtenido la certificación ISO 9001:2000, otorgada por la Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR). La totalidad de los almacenes de Tubos Mecánicos cuentan con esta certificación.



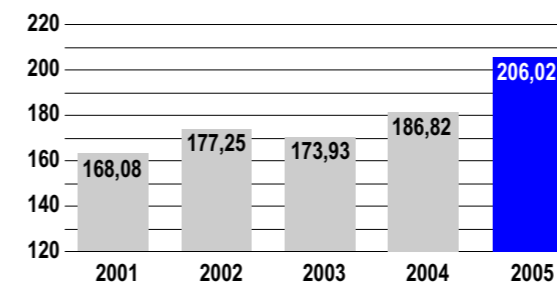
3.- ACTIVIDAD FINANCIERA

TUBACEX cuenta con una sólida posición financiera, con unos fondos propios que, por importe de 206,02 millones de euros, suponen el 45,1% del pasivo total de la compañía. Los fondos propios se han incrementado durante el año 2005 en un 10,3%.

La generación de fondos del Grupo ha sido nuevamente positiva, alcanzándose un cash-flow de 41,06 millones de euros, cifra superior en un 34,8% al del ejercicio precedente. El cash-flow generado en 2005 es el más alto en la historia de la compañía.

Durante los últimos cinco ejercicios TUBACEX ha generado un cash-flow neto de 155,78 millones de euros.

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



Pago de dividendo

En 2005 TUBACEX ha abonado a sus accionistas dos dividendos, por un importe conjunto de 0,0515 euros brutos por acción, con cargo a los resultados de 2004 debido a los buenos resultados obtenidos por la compañía en ese ejercicio. El dividendo abonado representa un incremento de un 179% respecto al pagado en el ejercicio anterior, que fue de 0,018 euros brutos por acción.

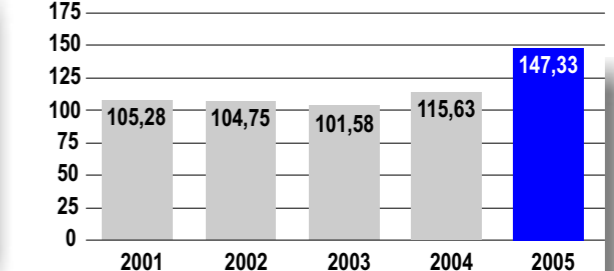
En el mes de julio se abonó un dividendo ordinario por importe de 0,0371 euros brutos por acción, mientras que en el mes de septiembre se pagó un dividendo complementario de 0,0144 euros brutos por acción.

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.

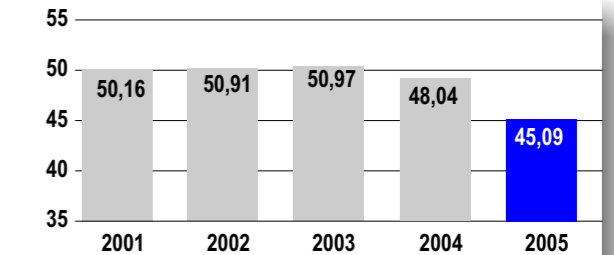
Desde la reanudación de la remuneración a los accionistas, TUBACEX ha destinado a este concepto un total de 50,41 millones de euros, cifra que se corresponde con el 35% de los beneficios obtenidos entre 1996 y 2004.

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, en función de situaciones de entorno favorables, podría incrementarse este porcentaje, como ha ocurrido en 2005.

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



Evolución de la relación fondos propios/pasivo Consolidado. Cifras en %.



EVOLUCIÓN DE LA REMUNERACIÓN AL ACCIONISTA

	2005	2004	2003	2002	2001(1)
DIVIDENDO (En euros brutos por acción)	0,051	0,018	0,042	0,042	0,030
DIVIDENDO/PRECIO COTIZACIÓN (%)	1,42	0,95	2,96	3,36	2,42
IMPORTE TOTAL DEL DIVIDENDO (En millones de euros)	6,76	2,42	5,58	5,58	3,99
DIVIDENDO/BENEFICIO (Pay-out) (%) (2)	50,0 (3)	40,0	34,2	36,0	26,1

(1) En el ejercicio 2001 complementariamente al dividendo se redujo el capital en un 2%. (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 pago de dividendo.

- *Apuesta por los productos de mayor valor añadido de creciente demanda
- *TUBACEX incrementará su capacidad productiva y reducirá sus costes medios por tonelada sin inversiones significativas

4.- PLAN ESTRATÉGICO 2010

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

En este sentido es de destacar el inicio de la producción y comercialización durante el ejercicio de un nuevo tubo de alta resistencia a la corrosión, especialmente diseñado para la perforación y explotación de pozos petrolíferos en condiciones extremas, un producto que está adquiriendo una creciente demanda.

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.

La apertura de una nueva oficina comercial en Shanghai, desde la que se coordina la actividad comercial en la zona Asia-Pacífico, así como la adquisición de la empresa comercializadora MIS en Francia, son dos aspectos que están ayudando a la consecución de estos objetivos.

5.- 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, durante 2004 y 2005 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, así como la reducción de costes de mantenimiento. Estas acciones proseguirán desarrollándose a lo largo de 2006.

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.



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.

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.

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 2005 la empresa ha obtenido unas ventas de 237,48 millones de euros, cifra que representa un incremento de un 50,1% respecto a las registradas en 2004, cuando alcanzaron los 158,16 millones de euros.

Acerálava destinó durante 2005 alrededor del 67% de sus ventas a suministros a otras empresas del Grupo (TTI, SBER y Cotubes), correspondiendo el resto a ventas a compradores externos.

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 y China, 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.

