

Informe anual

2013

Annual report

1963-2013
TUBACEX 50

Informe anual

2013

Annual report

CONTENTS

ÍNDICE

	LETTERS TO SHAREHOLDERS	CARTAS A LOS ACCIONISTAS	7
	Letter from the Chairman	<i>Carta del Presidente</i>	
	Letter from the CEO	<i>Carta del Consejero Delegado</i>	
1	CORPORATE INFORMATION	INFORMACIÓN CORPORATIVA	13
	Governing bodies	<i>Órganos de gobierno</i>	
	Key figures	<i>Principales cifras del ejercicio</i>	
	Mission, vision & values	<i>Misión, visión y valores</i>	
	Global presence	<i>Presencia internacional</i>	
2	2013 HIGHLIGHTS	ACONTECIMIENTOS DE 2013	23
3	PERFORMANCE FOR THE YEAR	EVOLUCIÓN DEL EJERCICIO	31
	Market environment	<i>Entorno de mercado</i>	
	Results for the year	<i>Resultados del ejercicio</i>	
	Business evolution	<i>Evolución del negocio</i>	
	Capital expenditure	<i>Inversiones</i>	
4	STRATEGY 2013-2017	ESTRATEGIA 2013-2017	51
5	TUBACEX SHARES IN 2013	LA ACCIÓN DE TUBACEX EN 2013	61
6	CORPORATE RESPONSIBILITY REPORT 2013	INFORME DE RESPONSABILIDAD CORPORATIVA 2013	67
7	ANNUAL ACCOUNTS	CUENTAS ANUALES	87
8	BUSINESS DIRECTORY	DIRECTORIO DE EMPRESAS	93

LETTERS TO SHAREHOLDERS

CARTAS A LOS ACCIONISTAS

Letter from the Chairman

Carta del Presidente

Letter from the CEO

Carta del Consejero Delegado



Dear Shareholder,

It is an honor to address you once again as Chairman of the Board of TUBACEX to discuss some of the relevant aspects of such an important year for our Company as this past fiscal year has been.

First of all, I would like to point out how this year I am addressing you in my capacity as Chairman of the Board. In 2013, our Board of Directors agreed to separate the roles of Chairman and CEO, which I had simultaneously held since 1993, appointing Mr. Jesús Esmorís as CEO last January.

Secondly, let us remember that in 2013 TUBACEX has celebrated its 50th anniversary, an enormously significant milestone, even more so in these very difficult times. Throughout this long journey we have evolved from a local business to the world's second largest seamless stainless steel tube manufacturer. We have enjoyed great successes and also endured moments of difficulty, but we have always proven capable to endure those challenges with determination, trying to transform them into new opportunities.

TUBACEX is the story of a permanent effort to modernize, constantly looking towards the future and becoming increasingly competitive, always offering better products, innovating and creating wealth and employment.

Estimado accionista,

Es un honor dirigirme a usted un año más como presidente del Consejo de Administración de TUBACEX para comentar algunos aspectos relevantes del ejercicio, que ha sido muy importante para nuestra compañía.

En primer lugar quiero hacer notar que este año me dirijo a usted en calidad de presidente, ya que en 2013 el Consejo de Administración acordó separar las funciones de presidencia y consejero delegado –que desde 1993 coincidían en mi persona–, con el nombramiento desde enero de D. Jesús Esmorís como consejero delegado y, por tanto, primer ejecutivo de nuestra compañía.

Por otra parte, es necesario destacar que en 2013 TUBACEX ha cumplido 50 años de existencia, un hecho enormemente relevante, máxime en estos tiempos de dificultades. Durante todo este tiempo hemos pasado de ser una empresa local a convertirnos en el segundo mayor fabricante del mundo de tubos sin soldadura en acero inoxidable. Hemos vivido éxitos y también hemos tenido momentos de dificultad, pero siempre hemos sabido solventarlos con decisión, tratando de convertirlos en nuevas oportunidades.

TUBACEX es la historia de un esfuerzo permanente de modernización, de mirar siempre al futuro, de ser cada vez más competitivos, de ofrecer cada vez mejores productos, de innovar y de crear riqueza y empleo.

Today, our company is a multinational conglomerate, with manufacturing plants in Europe and the United States. With global presence, we are a leading company in our sector.

Supported by our history, we face the future with optimism, rising to every new challenge. For this reason, a new Strategic Plan was approved in 2013. This Plan describes the steps we will be taking in the coming years, a path where innovation, high-end products and management excellence are key to achieving our objectives.

The results during the first year in which the Plan was enforced have been overwhelmingly positive, particularly when we bear in mind the challenging economy. Without delving too deeply into this issue, I would however like to highlight the increase in our EBITDA to sales ratio, just shy of 10%, and our continued efforts to reduce the current working capital and our net financial debt.

Another aspect I would like to point out is the return of dividend payments to our shareholders, which had been interrupted as a result of the deep international economic crisis and impacted our company with significant losses in 2009 and 2010 and modest profit in 2011. The improvement of profits in the 2012 financial year has allowed us to resume payments.

Therefore, we have paid out three dividends throughout 2013, two of which have been charged to the 2012 financial year and the third to the profits for 2013. It is our hope that a continued improvement in our profit shall translate into a continuous increase in remuneration for our shareholders.

As for 2014, we trust we will be able to continue improving our results despite the still complex market environment, supported by the demand for high-end products in the oil and power generation sectors and our operational efficiency.

Alvaro Videgain

Chairman · Presidente

En la actualidad nuestra compañía se ha convertido en un grupo multinacional, con plantas de fabricación en Europa y Estados Unidos y una presencia global. Somos una empresa de referencia en nuestro sector.

Pero avalados por nuestro pasado, miramos al futuro con optimismo, afrontando nuevos retos. Por eso también en 2013 hemos aprobado un nuevo Plan Estratégico en el que se diseña el horizonte hacia el que queremos dirigir nuestros pasos en los próximos años y en el que la innovación, los productos de alta gama y la excelencia en la gestión son las claves para alcanzar nuestros objetivos.

En este primer ejercicio de vigencia del Plan, los resultados han sido muy positivos, sobre todo si tenemos en cuenta que se han obtenido en un entorno de mercado complicado. No voy a extenderme en este tema, pero sí destacar la mejora de nuestro ratio de EBITDA sobre ventas, que alcanza casi el 10%, y los esfuerzos realizados para la reducción del circulante y de la deuda financiera neta.

Un aspecto que también quiero destacar es el de la vuelta al pago de dividendo a nuestros accionistas, que habíamos interrumpido como consecuencia de la grave crisis económica internacional, que provocó importantes pérdidas a nuestra compañía los ejercicios de 2009 y 2010 y unos beneficios muy modestos en 2011. La mejora de los resultados del ejercicio 2012 nos ha permitido retomarlo ahora.

Así, en 2013 hemos abonado tres dividendos, dos con cargo al ejercicio de 2012 y uno a cuenta de los resultados de 2013. La mejora de resultados de los próximos ejercicios esperamos que nos permita seguir incrementando la remuneración a nuestros accionistas.

Respecto al ejercicio de 2014, confiamos en seguir mejorando nuestros resultados, a pesar de que el entorno de mercado sigue siendo complejo, apoyándonos en la demanda de productos de gama alta de los sectores del petróleo y de la energía, así como en la eficiencia operacional.

“...becoming increasingly competitive, always offering better products, innovating and creating wealth and employment.”

“...ser cada vez más competitivos, ofrecer cada vez mejores productos, innovar y crear riqueza y empleo.”





Dear Shareholder,

It is an honor for me to address you for the first time as Chief Executive Officer of TUBACEX in order to discuss both the most relevant aspects this past year and the intense effort currently carried out throughout our entire organization.

The 2013 financial year took place against the backdrop of an unfavorable market, defined both by uncertain macroeconomic terms and the constant drop in the prices of raw materials for the steel industry. Despite this hostile environment, our company has significantly improved its profits and operating margins.

Our sales rose by 4.1%, reaching 554.15 million Euros, due both to the increase in revenue and the improved product mix, with high-end products playing a greater role in the total sales figures. The gross operating profit (EBITDA) increased by 12%, reaching 51.26 million Euros, while the consolidated net profit amounted to 15.01 million Euros, a 26.6% growth.

One of the most relevant features of the year was the gross cash generation, which amounted to 128 million Euros, mainly as a result of our significant efforts throughout 2013 to reduce our working capital (almost 77 million Euros). Also significant was the almost 68 million decrease in our net financial debt, which at the end of the year amounted

Estimado accionista,

Es para mí un honor dirigirme a usted por primera vez como consejero delegado de TUBACEX para informarle de los aspectos más relevantes del ejercicio y del intenso trabajo que estamos realizando en toda la organización.

El ejercicio de 2013 se ha desarrollado en un entorno de mercado desfavorable, marcado por la incertidumbre en el plano macroeconómico y por el constante descenso de los precios de las materias primas siderúrgicas. Pese a esta negativa situación, nuestra compañía ha mejorado sustancialmente sus resultados y sus márgenes operativos.

Las ventas han crecido un 4,1% hasta alcanzar los 554,15 millones de euros, debido tanto al aumento de volúmenes facturados como a la mejora del mix de producto, con mayor peso de los productos de gama alta en el conjunto de las ventas. El resultado bruto de explotación (EBITDA) ha aumentado un 12% y se ha situado en 51,26 millones de euros, mientras que el beneficio neto consolidado ha alcanzado los 15,01 millones de euros, con un crecimiento del 26,6%.

Un aspecto relevante del ejercicio ha sido el de la generación de caja, que en términos brutos ha ascendido a 128 millones de euros, en buena parte debido al importante esfuerzo en reducción del capital circulante (casi 77 millones de euros) que hemos realizado en 2013. Significativo también el descenso de casi 68 millones de

to 194.58 million Euros, the lowest figure since 2009. The Net Financial Debt to EBITDA ratio fell to 3.8 from 5.7 in 2012. Our debt goal for 2014 is to lower this ratio further until reaching a quotient of 3.

These achievements have taken place during a year where we have also invested 39.82 million Euros and paid 6.56 million Euros worth of dividends to our shareholders.

Nonetheless, beyond these positive results, 2013 was a year of change. A new Strategic Plan for 2013-2017 was approved, based upon specialization in high-end products and operational excellence. We are taking advantage of this time of change to create a cycle of excellence which will simultaneously enable profitable growth and to position TUBACEX as a benchmark in the manufacturing and distribution of tubular solutions.

Achieving our strategic objectives entails redefining the processes and the Group's organizational structure, adopting the principles of operational excellence as an essential part of the management strategy and emphasizing the concepts of quality and constant improvement in products, processes and systems. In short, redefining our management model and advancing the entire organization towards excellence in the company's management.

Despite of how the first few months of 2014 have foreshadowed a difficult market, this year we shall continue to move forward towards our strategic objectives and we hope to improve our profit. Our opportunities are inextricably linked to innovation, to the high-end product we are developing, to operational excellence and to our financial soundness. The operational excellence and operating efficiency plans currently implemented will enable us to take full advantage of the future improvement in the market.

Finally, I want to thank you your trust in Tubacex. Our entire organization is committed and strives to respond to this trust, an attainable objective since the key to our success lies in people.

Jesús Esmorís

CEO · Consejero delegado

euros en la deuda financiera neta, que al término del ejercicio se situaba en 194,58 millones de euros, la cifra más baja desde 2009. El ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA es de 3,8 veces, frente a los 5,7 veces de 2012. Nuestro objetivo de deuda para 2014 es bajar de 3 veces el EBITDA.

Todo ello en un año en el que hemos realizado inversiones por importe de 39,82 millones de euros y hemos abonado a nuestros accionistas dividendos por importe total de 6,56 millones de euros.

Pero más allá de estos positivos resultados, 2013 ha sido un ejercicio de cambio. Hemos aprobado un nuevo Plan Estratégico para el periodo 2013-2017, basado en la especialización en productos de gama alta y en la excelencia operacional. Estamos aprovechando este momento de cambio para crear un ciclo de excelencia que nos permita un crecimiento rentable y posicionar a TUBACEX como un referente en la fabricación de soluciones tubulares.

Cumplir nuestros objetivos estratégicos implica una redefinición de los procesos y de la estructura organizativa del Grupo, asumiendo los principios de la excelencia operacional como parte fundamental de la estrategia de gestión y potenciando los conceptos de calidad y mejora continua de productos, procesos y sistemas. Redefinir, en definitiva, nuestro modelo de gestión y movilizar a toda la organización para avanzar hacia la excelencia en la gestión de la compañía.

Para el presente ejercicio, a pesar de que los primeros meses de 2014 nos hacen pensar en un entorno de mercado también complicado, vamos a seguir avanzando en la consecución de nuestros objetivos estratégicos y esperamos mejorar nuestros resultados. Nuestras oportunidades van ligadas a la innovación, a los productos de gama alta que estamos desarrollando, a la excelencia operacional y a nuestra solidez financiera. Los planes de excelencia operacional y eficiencia operativa que estamos llevando a cabo nos permitirán aprovechar al máximo la situación cuando se produzca la mejora del mercado.

Por último quiero agradecerle su confianza en TUBACEX. Toda nuestra organización está comprometida y trabaja para dar respuesta a esa confianza, un objetivo que conseguiremos porque la clave de nuestro éxito está en las personas.

“The key to our success lies in people”

“La clave de nuestro éxito está en las personas”



1

CORPORATE INFORMATION

INFORMACIÓN CORPORATIVA

1.1. Governing bodies

Órganos de gobierno

1.2. Key figures

Principales cifras del ejercicio

1.3. Mission, vision & values

Misión, visión y valores

1.4. Global presence

Presencia internacional

Vision: To be a global reference and supplier worldwide in the Oil&Gas sector

Visión: Ser un proveedor global y de referencia a nivel mundial en el sector de Oil&Gas

Significant improvement of the results in 2013

Mejora significativa de los resultados en 2013

Sales in more than 100 countries

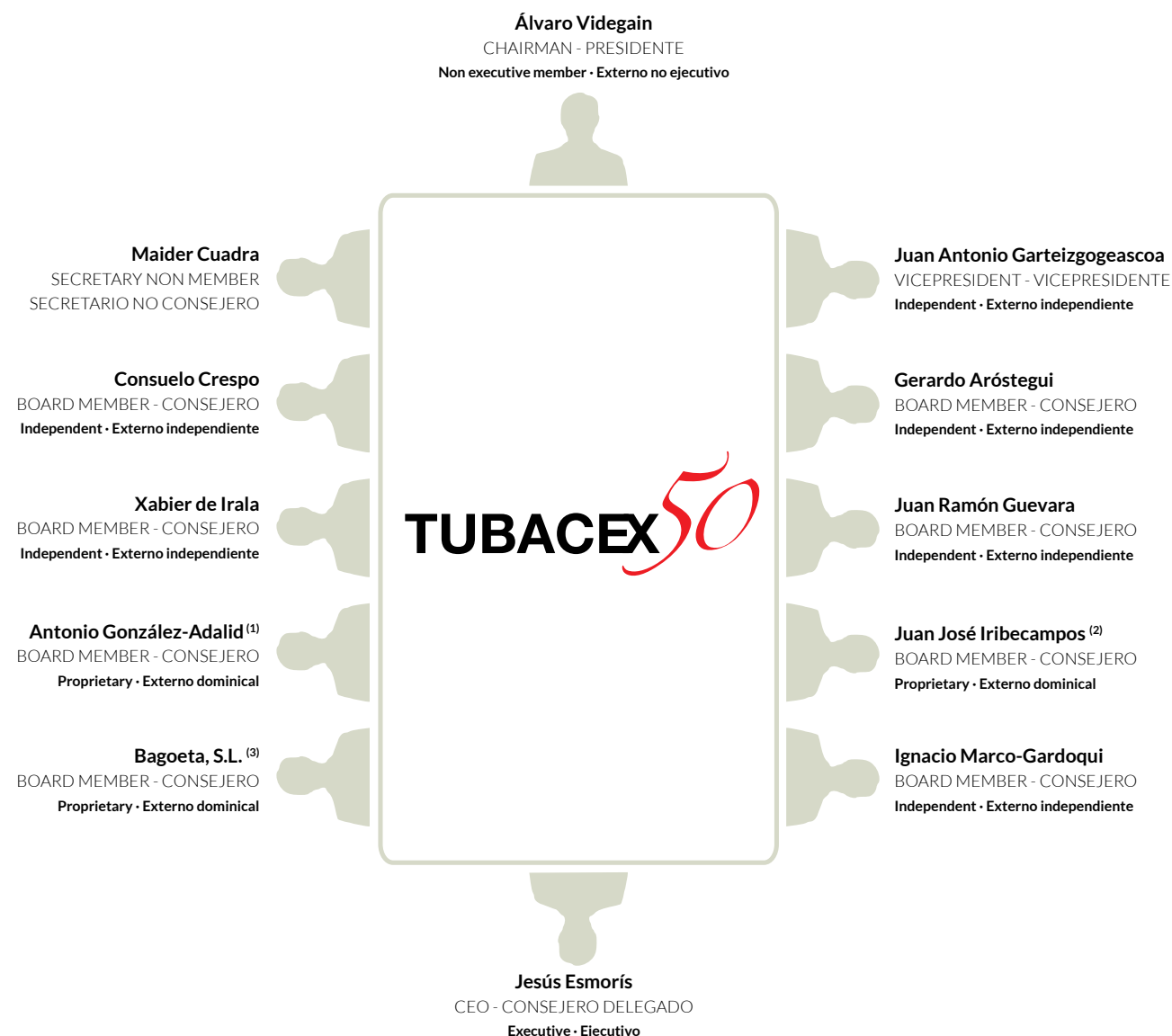
Ventas en más de 100 países

1.1 GOVERNING BODIES

ÓRGANOS DE GOBIERNO

Board of Directors

Consejo de Administración



Membership of committees of the Board of Directors

Composición de las comisiones del Consejo de Administración

STRATEGY INVESTMENT
ESTRATEGIA E INVERSIONES

Álvaro Videgain
Jesús Esmorís
Juan Antonio Garteizgogearcoa
Antonio González-Adalid
Bagoeta, S.L.

AUDIT COMPLIANCE
AUDITORÍA Y CUMPLIMIENTO

Juan Antonio Garteizgogearcoa
Consuelo Crespo
Xabier de Irala

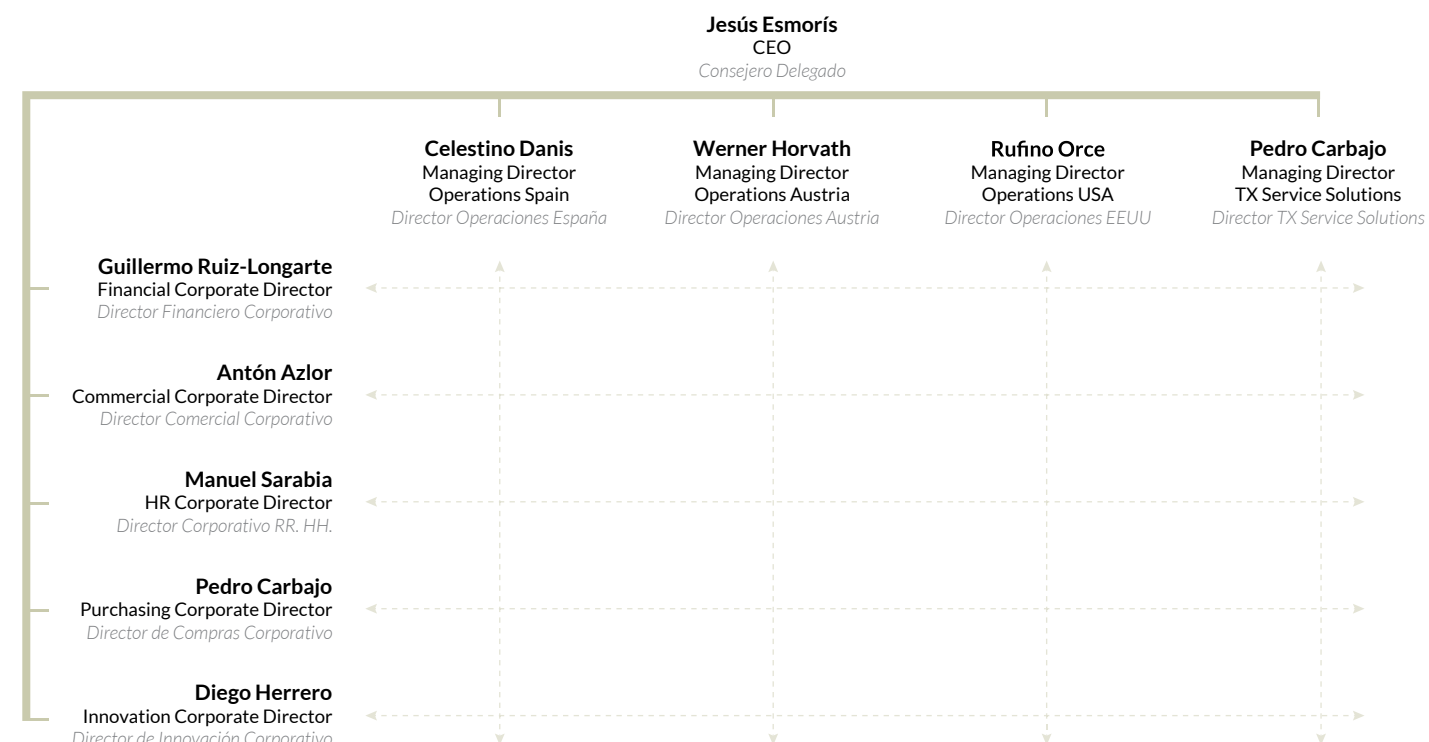
APPOINTMENTS REMUNERATION
NOMBRAMIENTOS Y RETRIBUCIONES

Gerardo Aróstegui
Juan Ramón Guevara
Juan José Iribecampas
Ignacio Marco-Gardoqui

(1) In representation of Cartera Industrial REA S.A. En representación de Cartera Industrial REA S.A.
(2) In representation of Bagoeta S.L. En representación de Bagoeta S.L.
(3) Represented by Luis María Uribarren. Representado por Luis María Uribarren

Executive Team

Comité de Dirección

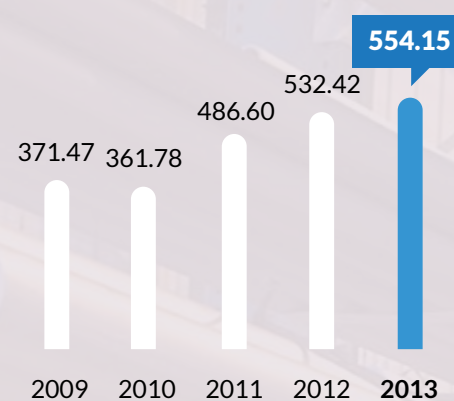


FROM LEFT TO RIGHT. DE IZQUIERDA A DERECHA:
Rufino Orce, Pedro Carbajo, Manuel Sarabia, Antón Azlor, Jesús Esmorís, Guillermo Ruiz-Longarte, Diego Herrero, Celestino Danis, Werner Horvath

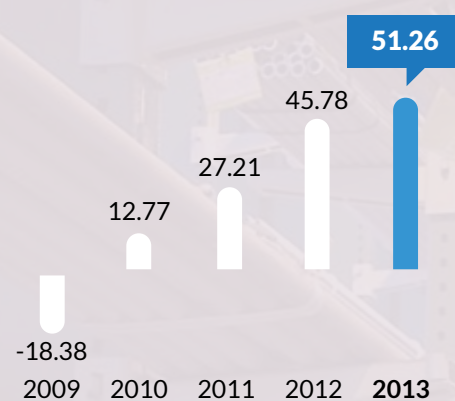
1.2 KEY FIGURES

PRINCIPALES CIFRAS DEL EJERCICIO

Sales Ventas



Ebitda



Employees Empleados



		2009	2010	2011	2012	2013
Sales	Ventas	371.47	361.78	486.60	532.42	554.15
Gross operating profit (EBITDA)	Rdo. bruto de explotación	(18.38)	12.77	27.21	45.78	51.26
EBITDA/Sales (%)	EBITDA/Ventas (%)	(4.95)	3.53	5.59	8.60	9.25
Operating profit (EBIT)	Beneficio operativo	(35.41)	(5.87)	6.50	26.55	31.52
Net profit	Beneficio neto	(25.78)	(6.55)	3.66	11.86	15.01
Equity ¹	Patrimonio neto ¹	240.90	236.71	239.18	251.48	259.85
Net financial debt	Deuda financiera neta	153.65	223.96	237.11	262.30	194.58
Working capital	Circulante neto operativo	213.48	256.40	275.76	294.29	217.59
Market capitalization	Capitalización bursátil	365.69	329.79	248.01	263.96	384.31
Trading volume ²	Volumen de contratación ²	149.07	93.16	79.95	42.08	108.06
Average number of employees	Nº medio de empleados	1,797	1,789	1,723	1,852	1,947
Employees in Spain	Empleados en España	1,105	1,086	973	1,047	1,110
Employees abroad	Empleados en el exterior	692	703	750	805	837

Figures in millions of euros. Cifras en millones de euros.

() Negative balances. Cifras y saldos negativos.

(1) Attributed to holders of equity instruments in the parent Company. Atribuido a tenedores de instrumentos de patrimonio neto de la sociedad dominante.

(2) Million shares traded. Millones de acciones negociadas.

1.3 VISION, MISSION & VALUES

MISIÓN, VISIÓN Y VALORES

VISION VISIÓN

We aspire to be a global supplier and a benchmark in innovative **tubular solutions** in advanced materials, offering service and management excellence, fulfilling and exceeding customer expectations, whilst profitably sustainable and focused on people development.

*Aspiramos a ser un proveedor global y de referencia en **soluciones tubulares** innovadoras en materiales avanzados, excelente en gestión y servicio, que cumple y supera las expectativas de nuestros clientes, rentablemente sostenible y enfocado al desarrollo de las personas.*

MISSION MISIÓN

- We are an innovative, multi-national industrial group reference for seamless stainless steel tubes in the global market.
- We seek customer satisfaction through a portfolio of products and services that are constantly being developed.
- We are a reliable company that fulfills its obligations with internal and external clients.
- We grow in a profitable and sustainable way.
- It is our commitment to effectively manage the return on all of our investments and to reward shareholders.
- We seek excellence, through rigorous process management and the systematic application of continuous improvement.
- We are committed to constantly foster a safe and pleasant workplace, while demonstrating respect for the environment.
- We contribute to the development of society and our suppliers, developing our professionals and people, working as a team and constantly measuring our results.

- *Mercado:* Somos un grupo industrial multinacional innovador, de referencia en el mercado global de los tubos inoxidables sin soldadura.
- *Cliente:* Buscamos la satisfacción del cliente, mediante un portfolio de productos y servicios en constante desarrollo.
- *Somos una empresa fiable,* que cumple sus compromisos con los clientes externos e internos.
- *Beneficio:* Crecemos de forma rentable y sostenida.
- *Nos comprometemos a gestionar eficazmente el retorno de todas nuestras inversiones,* así como a retribuir adecuadamente al Accionista.
- *Mejora continua:* Gestionamos con rigor nuestros procesos y aplicamos de forma sistemática la mejora continua buscando la Excelencia.
- *Seguridad y Salud laboral:* Nos comprometemos a promover de forma permanente un entorno de trabajo seguro y agradable, siempre respetando el medio ambiente.
- *Personas:* Queremos desarrollarnos como profesionales y personas, trabajando en equipo y midiendo permanentemente nuestros resultados.

VALUES VALORES

- Leadership
 - Focus on Achievement
 - Customer Satisfaction
 - Continuous Improvement
 - Creativity and Innovation
 - Teamwork
 - Creation of Value and Profitability
 - Diversity and Dignity in the Workplace
 - Corporate Ethics
-
- Liderazgo
 - Logro
 - Satisfacción del Cliente
 - Mejora Continua
 - Creatividad e Innovación
 - Trabajo en Equipo
 - Creación de Valor y Rentabilidad
 - Diversidad y Dignidad en el Trabajo
 - Ética Empresarial



TUBACEX has a global presence with sales in more than 100 countries and a wide commercial network and manufacturing facilities in Europe and America

TUBACEX tiene una presencia global con ventas en más de 100 países y una amplia red comercial con plantas productivas en Europa y América



Headquarter (Llodio)
Sede central (Llodio)



9 Production sites
Plantas productivas



12 Service centers
Centros de servicio



30 Sales offices
Oficinas comerciales

2

2013 HIGHLIGHTS ACONTECIMIENTOS DE 2013

TUBACEX 50

50th anniversary of the company

50 aniversario de la compañía

2013-2017

Launch of the new
Strategic Plan

Lanzamiento del nuevo
Plan Estratégico

Significant investments
in the OCTG plant and
in the extrusion press

Importantes inversiones en la línea
de OCTG y en la prensa de extrusión



2013 Highlights (1/2)

Acontecimientos de 2013 (1/2)



JESÚS ESMORÍS, NEW CEO

On January 28th, the Board of Directors agreed to appoint Jesús Esmorís as CEO and Senior Executive of the company, splitting the functions of Chairman and CEO held until then by Álvaro Videgain. Jesús Esmorís will report directly to the Board.

JESÚS ESMORÍS, NUEVO CONSEJERO DELEGADO

El 28 de enero, el Consejo de Administración acuerda el nombramiento de Jesús Esmorís como nuevo consejero delegado y primer ejecutivo de la compañía, separando los cargos de presidente y consejero delegado, hasta ese momento desempeñados por Álvaro Videgain. Jesús Esmorís reportará directamente al Consejo.



NEW STRATEGIC PLAN

This year, TUBACEX approved the 2013-2017 Strategic Plan which pivots on the two main strategic axes of high value-added products and operational excellence. This plan envisages the strategic targets of becoming the leading supplier for our customers, reducing market volatility with a greater resistance to economic cycles and doubling the company value in five years, among other targets.

NUEVO PLAN ESTRATÉGICO

TUBACEX ha aprobado este año el Plan Estratégico 2013-2017 que tiene como pilares estratégicos a los productos de alto valor añadido y la excelencia operacional. El plan contempla como objetivos estratégicos ser proveedor referente para los clientes, reducir la volatilidad del mercado con mayor resistencia al ciclo económico y duplicar en cinco años el valor de la compañía, entre otros objetivos.



TxPS LAUNCHING

After the first semester the implementation of a production system called Tubacex Production System (TxPS) was launched. This system is a critical factor to progress on the road to operational excellence, boosting quality and continuous improvement of products, processes and systems.

LANZAMIENTO DE TxPS

A mediados de año se ha iniciado la implantación de un sistema de producción denominado Tubacex Production System (TxPS), como un elemento clave para avanzar en el camino de la excelencia operacional, potenciando los conceptos de calidad y mejora continua de productos, procesos y sistemas.



50TH ANNIVERSARY OF TUBACEX

In 2013, TUBACEX celebrated the 50th Anniversary of the company establishment on June 6th 1963. Among the multiple activities which took place throughout the year to mark this event, it is worth highlighting a concert by the Czech National Symphony Orchestra and the Bilbao Choral Society held at the Euskalduna Concert Hall which was attended by many members of the business, social and political community of the Basque Country.

Another activity worth mentioning was an open day for employees and their families which gathered over 1,300 people at the plants of Llodio and Amurrio.

50 ANIVERSARIO DE TUBACEX

En el año 2013 TUBACEX ha celebrado el 50 aniversario de la constitución de la compañía, el 6 de junio de 1963. Con este motivo, a lo largo del ejercicio se han celebrado diversas actividades, entre las que destaca un concierto en el Palacio Euskalduna de Bilbao, a cargo de la Orquesta Nacional Checa y la Sociedad Coral de Bilbao, al que asistió una amplia representación del mundo empresarial, social y político del País Vasco.

Otra de las actividades destacada ha sido la celebración de una jornada de puertas abiertas para empleados y familiares, que contó con la asistencia de más de 1.300 personas en las plantas de Llodio y Amurrio.



RETURN TO DIVIDENDS

During the year, TUBACEX has gone back to paying shareholders dividends, which had been interrupted due to the crisis. Overall in 2013, 0.0505 EUR was paid per share to shareholders.

VUELTA AL DIVIDENDO

Durante el ejercicio TUBACEX ha recuperado el pago de dividendo a sus accionistas, que había quedado interrumpido por la crisis. En conjunto, durante 2013 se ha abonado a los accionistas 0,0505 euros por acción.

SHAREHOLDERS' GENERAL MEETING

TUBACEX held its Shareholders' Annual General Meeting in May in which the 2012 Annual Accounts were approved, along with the Management Report and the Corporate Governance Annual Report. The Board ratified payment of the interim dividend that was paid in April and agreed a supplementary dividend payable in July. In addition, the Board agreed to reappoint Álvaro Videgain as Chairman of the Board and ratified the appointment of Jesús Esmorís as CEO.

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

TUBACEX celebró en mayo su Junta General Ordinaria de Accionistas, en la que se aprobaron las Cuentas Anuales del ejercicio de 2012, así como el Informe de Gestión y el Informe Anual de Gobierno Corporativo. La Junta ratificó el dividendo a cuenta abonado en abril y acordó un dividendo complementario a abonar en el mes de julio. Asimismo, acordó la reelección de Álvaro Videgain como presidente del Consejo y ratificó el nombramiento de Jesús Esmorís como consejero delegado.

JAN

FEB

MAR

APR

MAY

JUN

2013 Highlights (2/2)

Acontecimientos de 2013 (2/2)

MEETING WITH INVESTORS

A meeting with investors took place in July and was attended by over fifty people from companies in the market analysis and financial sectors. TUBACEX managers explained the key components of the new Strategic Plan to attendants who later visited the most relevant company facilities.

JORNADA CON INVERSORES

En el mes de julio, se celebró una jornada con inversores, a la que asistieron más de cincuenta personas, de empresas de análisis de mercado y sector financiero. Los directivos de TUBACEX explicaron los elementos más importantes del nuevo Plan Estratégico a los asistentes, que posteriormente visitaron las instalaciones más relevantes de la compañía.



BASQUE PRESIDENT VISIT

In July, the Basque President Iñigo Urkullu visited the company and had a meeting with the Board of Directors. Mr. Urkullu was informed about the new Strategic Plan and visited the company premises at Llodio.

VISITA DEL LEHENDAKARI

En el mes de Julio visitó la compañía el lehendakari del Gobierno Vasco, Iñigo Urkullu, que mantuvo una reunión con el Consejo de Administración. El lehendakari Urkullu fue informado del nuevo Plan Estratégico y visitó las instalaciones de la empresa en Llodio.



LLODIO EXTRUSION PRESS EXPANSION

Upgrading and expansion work of the performance capacity of the hot tube extrusion press at Llodio plant were carried out in the summer. This investment was required to adapt production capabilities to the new products being launched by the company.

AMPLIACIÓN DE LA PRENSA DE EXTRUSIÓN DE LLODIO

Durante el verano se han acometido los trabajos de mejora y ampliación de potencia de la prensa de extrusión de tubos en caliente de la planta de Llodio. Esta inversión es necesaria para adaptar las capacidades de producción a los nuevos productos que está lanzando la compañía.



MEETING WITH CUSTOMERS

In September, the company organized a Strategic Plan presentation to a large number of customers who learned about the company progress in new product development and visited the most relevant facilities of Llodio and Amurrio plants.

JORNADA CON CLIENTES

En septiembre, la empresa organizó una presentación del Plan Estratégico a una amplia representación de clientes, que conocieron los avances que está realizando la compañía en el desarrollo de nuevos productos y pudieron visitar las instalaciones más relevantes de las plantas de Llodio y Amurrio.



TUBACEX SERVICES ESTABLISHMENT

In October, TUBACEX Group established a new subsidiary called Tubacex Services, to bring together several necessary services deriving from the Group's increasing focus on high value-added products. The new company will have a shot-peening facility in Cantabria, which is a specific treatment geared to increasing the resistance of tubes for supercritical boilers.

CONSTITUIDA TUBACEX SERVICES

En octubre, el Grupo TUBACEX ha constituido una nueva filial, denominada Tubacex Services, para agrupar la realización de diversos servicios necesarios derivados de la cada vez mayor orientación del Grupo hacia productos de alto valor añadido. La nueva empresa contará con una instalación de shot-peening en Cantabria, un tratamiento específico para incrementar la resistencia de los tubos para calderas supercríticas.

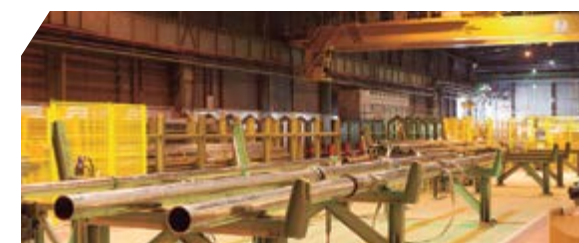


EXECUTIVE DEVELOPMENT

The Group launched an ambitious training scheme called *Tubacex Executive Development* in 2013. Altogether, 25 company managers and technicians have participated in this executive skill enhancement program carried out in cooperation with prestigious business schools. TUBACEX plans to consolidate this key training challenge launching the next group in 2014.

DESARROLLO DIRECTIVO

En 2013 se ha lanzado una ambiciosa acción formativa en el Grupo denominada Tubacex Desarrollo Directivo. Un total de 25 de los directivos y técnicos de la compañía han participado en este programa de perfeccionamiento directivo, realizado en colaboración con prestigiosas escuelas de negocio. TUBACEX prevé consolidar esta relevante apuesta formativa lanzando un nuevo grupo en 2014.



NEW OCTG FINISHING FACILITIES

During the year, the new finishing line for tubes for oil and gas exploration and production (OCTG) was completed at the Amurrio plant. This line completes the investment made by the company to double production capacity for this type of added-value product.

NUEVAS INSTALACIONES DE ACABADO DE OCTG

Durante el ejercicio ha finalizado la instalación de la nueva línea de acabado de tubos para exploración y producción de petróleo y gas (OCTG) en la planta de Amurrio. Con esta línea se completa la inversión realizada para duplicar su capacidad de fabricación de este tipo producto de alto valor.



JUL

AUG

SEP

OCT

NOV

DEC

Some projects of TUBACEX in 2013

Algunos proyectos de TUBACEX en 2013



LINE PIPE OFFSHORE TOPSIDE FOR OIL PLATFORM
TUBO DE CONDUCCIÓN OFFSHORE PARA PLATAFORMA PETROLÍFERA
CANADA
End user · Usuario final: Hebron (Exxon Mobil)



Image/Fotografía: Aker Solutions

UMBILICAL TUBE FOR JETTE PROJECT
TUBO DE UMBILICAL PARA PROYECTO JETTE
NORWAY
End user · Usuario final: Det Norske Oljeselskap ASA



LINE PIPE FOR DOWNSTREAM IN PETROCHEMICAL COMPLEX
TUBO DE CONDUCCIÓN PARA COMPLEJO PETROQUÍMICO
SAUDI ARABIA
End user · Usuario final: Sadara Chemical Company



OFFSHORE SUBSEA FOR MOHO NORD PROJECT
TUBO PARA EQUIPOS SUBSEA PARA EL PROYECTO MOHO NORD
CONGO
End user · Usuario final: Total

FURNACE TUBE FOR REFINERY. JAMNAGAR PROJECT
TUBO DE HORNO PARA REFINERÍA. PROYECTO JAMNAGAR
INDIA
End user · Usuario final: Reliance Industries

LINE PIPE FOR NATURAL GAS AND LIQUEFIED NATURAL GAS ONSHORE PLANT. WHEATSTONE PROJECT
TUBO DE CONDUCCIÓN PARA PLANTA DE TRATAMIENTO DE GAS NATURAL. PROYECTO WHEATSTONE
AUSTRALIA
End user · Usuario final: Chevron

OCTG TUBE FOR PRESALT
TUBO DE OCTG PARA PRE-SALT
BRAZIL
End user · Usuario final: Petrobras



3

PERFORMANCE FOR THE YEAR

EVOLUCIÓN DEL EJERCICIO

**Gross cash generation
amounted to 128 million Euros**

La generación de caja bruta
ha sido de 128 millones de euros



**EBITDA up 12%,
reaching 51.26 million Euros**

El EBITDA ha aumentado un 12%
hasta los 51,26 millones de euros



**Net profit reached
15.01 million Euros (+26.6%)**

El beneficio neto ha alcanzado
los 15,01 millones de euros (+26,6%)



3.1. Market environment

Entorno de mercado

3.2. Results for the year

Resultados del ejercicio

3.3. Business evolution

Evolución del negocio

3.4. Capital expenditure

Inversiones

In 2013, TUBACEX developed its activity in an unfavorable market environment, affected by the macroeconomic uncertainty, the continued fall in the price of raw materials for the steel industry and the strength of the Euro against the US dollar, among other factors.

Economic Growth

The upturn in the global economy in the second half of 2013 led to moderate growth recovery for the whole year with significant geographical differences. Growth gradually improved throughout the year in the advanced economies, whilst there was a slowdown in the economies of the emerging countries.

In the United States, growth for 2013 was less than 2012 (1.9% compared with 2.8%), although the gradual improvement led to the fourth quarter closing with economic growth of 2.5%.

In Europe, the Euro Zone came out of the recession in the second quarter, although the economy of the area as a whole fell by 0.4%, data for the second half of the year shows a clear recovery.

Germany grew by 0.4% throughout the year, the country's lowest growth rate since 2009, although there was significant improvement towards the end of the year, with growth of 1.6% in the fourth quarter. Other European countries enjoyed similar performance, such as France (0.3%) and outside the Euro Area, the United Kingdom, with growth of 1.9%, the highest since 2007.

Japan grew 1.6% throughout the year, with an increase of 3.1% in the last quarter.

On the other hand, the economies of the emerging countries registered considerable growth, although there was a slowdown throughout the year. The upturn in exports was the main driving force of this growth, whilst internal demand, with the exception of China, grew moderately.

The growth of the Chinese economy was 7.7%, the same as in 2012, whilst India grew by 4.4%, Brazil by 2.13% and Russia by 1.5%.

La actividad de TUBACEX en 2013 se ha desarrollado en un entorno de mercado desfavorable, afectado por la incertidumbre macroeconómica, el descenso continuado de los precios de las materias primas siderúrgicas y la fortaleza del euro frente al dólar, entre otros factores.

Crecimiento económico

El repunte experimentado por la economía mundial en el segundo semestre de 2013 ha favorecido que en el conjunto del año se haya producido una recuperación del crecimiento, aunque de forma moderada y con importantes diferencias geográficas. En las economías avanzadas, el crecimiento ha ido mejorando paulatinamente a lo largo del año, mientras que en las economías de países emergentes se ha producido una cierta desaceleración.

En Estados Unidos el crecimiento de 2013 ha sido inferior a 2012 (1,9% frente a 2,8%), aunque la mejora gradual ha permitido terminar el cuarto trimestre con un crecimiento económico del 2,5%.

En Europa, la Zona Euro ha salido de la recesión a partir del segundo trimestre y, aunque en su conjunto la economía de la zona ha caído un 0,4%, los datos del segundo semestre muestran una clara recuperación.

Alemania ha crecido un 0,4% en el conjunto del año, la menor tasa de crecimiento experimentada por el país desde 2009, aunque con una sustancial mejoría en la parte final del año, con un crecimiento del 1,6% en el cuarto trimestre. Un comportamiento similar han tenido otros países europeos, como Francia (0,3%), y fuera de la Zona Euro el Reino Unido, cuyo crecimiento ha sido del 1,9%, el más elevado desde 2007.

Japón por su parte, ha crecido un 1,6% en el conjunto del año, pero con incremento del 3,1% en el último trimestre.

Las economías de los países emergentes, por otra parte, han registrado crecimientos importantes, aunque con una cierta desaceleración a lo largo del año. El repunte de las exportaciones ha sido el principal impulsor de este crecimiento, mientras que la demanda interna, salvo en China, ha crecido de forma muy moderada.

El crecimiento de la economía china ha sido del 7,7%, el mismo que en 2012, mientras que India ha crecido un 4,4%, Brasil un 2,13% y Rusia un 1,5%.

Economic growth ⁽¹⁾

Crecimiento económico

		2012	2013	4Q 2013 / 4° T 2013
United States	Estados Unidos	2.8%	1.9%	2.5%
Euro Area	Zona Euro	-0.7%	-0.4%	0.5%
Germany	Alemania	0.7%	0.4%	1.6%
France	Francia	0.0%	0.3%	0.6%
Japan	Japón	1.4%	1.6%	3.1%
China	China	7.7%	7.7%	7.8%
India	India	3.2%	4.4%	4.6%
Brazil	Brasil	1.0%	2.3%	1.9%
Russia	Rusia	3.4%	1.5%	1.9%

(1) IMF. World Economic Outlook. January 2014. FMI. Perspectivas de la Economía mundial. Enero 2014

Appreciation of the Euro

In the foreign exchange market, the Euro was the currency that rose most in 2013, with an average exchange rate with the dollar of 1.33 dollars compared with 1.28 dollars in 2012.

This rise, along with the constantly high exchange rate that the Euro has had with the dollar for years, undermines the competitiveness of European export companies, such as Tubacex.

Throughout 2013, the Euro was also strong against the Pound Sterling and the Brazilian Real and particularly against the Yen, which adversely affected the competitiveness of European companies compared with Japanese companies in the seamless stainless steel tube manufacturing sector.

Apreciación del euro

En el mercado de divisas, el euro ha sido la moneda que más se ha apreciado en 2013, con un tipo de cambio medio con el dólar de 1,33 dólares, frente a los 1,28 dólares de 2012.

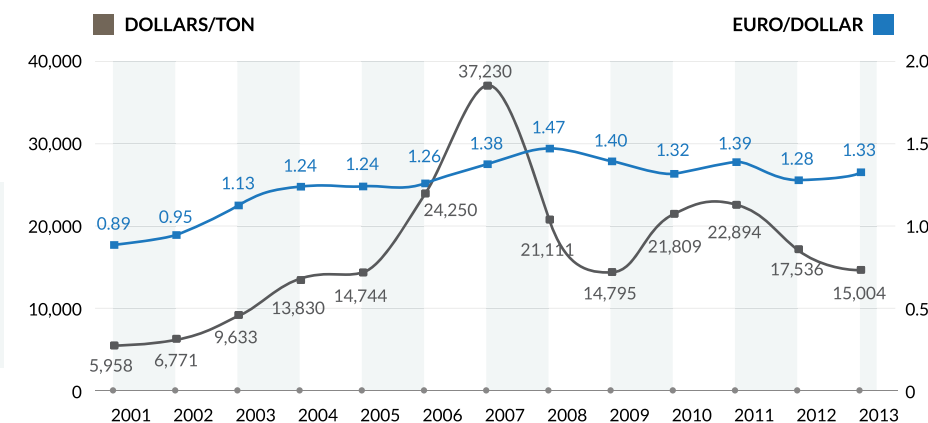
Esta apreciación -pero en general el permanentemente elevado tipo de cambio que mantiene el euro con el dólar desde hace años- resta competitividad a las empresas exportadoras europeas, como es el caso de TUBACEX.

La fortaleza del euro también se ha producido en 2013 con la libra esterlina y el real brasileño y, sobre todo, con el yen, lo que ha perjudicado la competitividad de las empresas europeas frente a las empresas japonesas del sector de fabricación de tubos sin soldadura en acero inoxidable.

Evolution of nickel prices and dollar exchange rates

Evolución de las cotizaciones del níquel y del dólar

The Euro is up 3.9% against the dollar
El euro se ha revalorizado un 3,9% frente al dólar



Decrease in the Price of Raw Materials

The price of the raw materials used by the Group in the production of stainless steel that is then turned into tubes, namely nickel, molybdenum and stainless steel scrap, fell significantly once more this year.

The average price of nickel in 2013 was 15,004 dollars/ton, down 14.4% on 2012, when the average price reached 17,536 dollars. This fall is even greater (18.4%) if we compare the price at the year-end with the closing price in December 2012.

The price of this metal, following a slight upturn in February, fell constantly, closing the year at just under 14,000 dollars/ton.

As far as molybdenum is concerned, the average price also registered a significant drop of 17.2%, from an average of 31,206 dollars/ton in 2012 to 25,823 dollars/ton in 2013. At the end of December, the price of molybdenum rose to 24,640 dollars/ton.

The average price of stainless steel scrap fell by 16.7%, going from an average of 1,500 Euros in 2012 to 1,250 Euros in 2013. At the end of December, this product was being traded at 1,100 Euros/ton.

Descenso de precios en las materias primas

Las materias primas que utiliza el Grupo en la elaboración del acero inoxidable que posteriormente convierte en tubos -básicamente níquel, molibdeno y chatarra de inoxidable- han experimentado nuevamente este ejercicio importantes descensos en sus precios.

El precio medio del níquel ha sido en 2013 de 15.004 dólares por tonelada, un 14,4% inferior a 2012, año en el que el precio medio alcanzó los 17.536 dólares. Este descenso es aún mayor (18,4%) si se compara el precio al cierre del ejercicio con el último del mes de diciembre de 2012.

El precio de este metal, tras un ligero repunte en el mes de febrero, ha tenido un comportamiento de continuo descenso, para cerrar el año a un precio ligeramente inferior a los 14.000 dólares por tonelada.

Por lo que se refiere al molibdeno, el precio medio también ha registrado un importante descenso, en este caso del 17,2%, al pasar de 31.206 dólares por tonelada de media de 2012 a 25.823 dólares por tonelada en 2013. A final de diciembre el precio del molibdeno ascendía a 24.640 dólares por tonelada.

En cuanto a la chatarra de inoxidable, el precio medio ha caído un 16,7%, al pasar de 1.500 euros de media en 2012 a 1.250 euros en 2013. A finales de diciembre, este producto cotizaba a 1.100 euros por tonelada.

Evolution of average prices of the main raw materials

Evolución de los precios medios de las principales materias primas

		2011	2012	2013	% 2013 / 2012
Nickel ⁽¹⁾	Níquel ⁽¹⁾	22,894	17,536	15,004	-14.4%
Molybdenum ⁽¹⁾	Molibdeno ⁽¹⁾	37,917	31,206	25,823	-17.2%
Stainless steel scrap ⁽²⁾	Chatarra de inoxidable ⁽²⁾	1,715	1,500	1,250	-16.7%

(1) Dollars/ton. Dólares/tm. (2) Euros/ton. Euros/tm.



The average price of nickel decreased by 14.4%

El precio medio del níquel ha disminuido un 14,4%

Oil Price Stability

Oil prices, which act as a determining factor in the investment levels of the oil, gas, petrochemical and power generation industries, remained stable throughout 2013 at around 110 dollars/barrel.

This high level of oil prices, which have remained stable in recent years, along with the increase in worldwide demand for energy and better access to funding for new projects, strengthen future expansion plans in the oil and gas and power generation sectors, which are some of the leading purchasers of the higher added value products manufactured by the Group.

Estabilidad del precio del petróleo

Los precios del petróleo, que actúan como un elemento dinamizador fundamental en los niveles de inversión de los sectores del petróleo y gas, petroquímica y energía, se han mantenido estables durante 2013 en torno a los 110 dólares/barril.

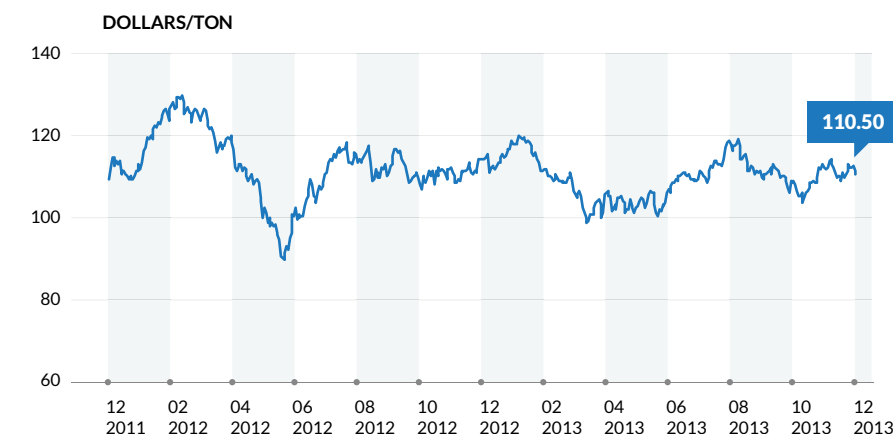
Este alto nivel de precios del petróleo -que además mantienen una cierta estabilidad en los últimos años-, junto al incremento de la demanda mundial de energía y la mejora en el acceso a la financiación de nuevos proyectos, refuerzan los planes futuros de expansión en los sectores de petróleo y gas y energía, que son algunos de los principales demandantes de los productos de mayor valor añadido fabricados por el Grupo.

Evolution of the price of the crude oil barrel (Brent)

Evolución del precio del barril de petróleo Brent

The price of oil remained stable

El precio del petróleo se ha mantenido estable



3.2 RESULTS FOR THE YEAR

RESULTADOS DEL EJERCICIO

Despite this unfavorable macroeconomic context, TUBACEX significantly improved its results and operating margins in 2013.

Therefore, the company obtained a gross operating profit (EBITDA) of 51.26 million Euros, up 12% on 2012, and a consolidated net profit of 15.01 million Euros, up 26.6% in a year characterized by considerable gross cash generation, which amounted to 128 million Euros.

Sales

Demand for seamless stainless steel tubes in 2013 was erratic, with growth in products for use in investment projects in the oil and gas, petrochemical and power generation sectors, but a general fall in demand from tube stockists and distributors.

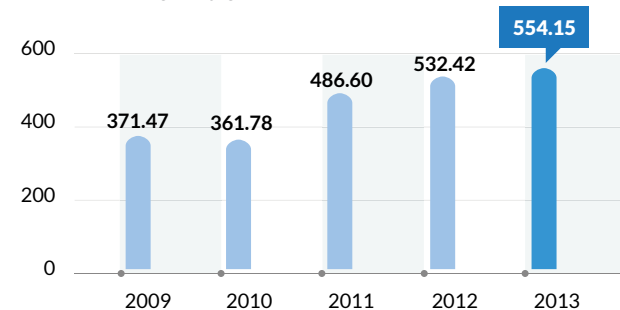
The consolidated sales figure was up 4.1%, reaching 554.15 million Euros. This growth is due to the increase in volume invoiced and the improved product mix, with greater emphasis on premium products, offsetting the sharp fall in the price of nickel throughout the year and the effect of the alloy surcharge on the value of Group sales.

By demand sectors, the oil and gas exploration and production segment registered good performance in spite of delays in the investment plans of some oil companies. The power generation sector, with a high order intake for supercritical boilers from China, and the refining sector also registered good performance.

By geographical area, consolidated sales fell slightly in Europe, whilst increasing in the rest of the markets, particularly in the United States and Canada (16.7%) and the rest of the world (38.8%).

Sales evolution

Evolución de las ventas



CONSOLIDATED. FIGURES IN MILLIONS OF EUROS
CONSOLIDADO. CIFRAS EN MILLONES DE EUROS

Pese al desfavorable contexto macroeconómico, en 2013 TUBACEX ha mejorado notablemente sus resultados y sus márgenes operativos.

Así, la compañía ha obtenido un resultado bruto de explotación (EBITDA) de 51,26 millones de euros, un 12% superior al de 2012, y un beneficio neto consolidado de 15,01 millones de euros, que representan un incremento de un 26,6%, en un ejercicio caracterizado por la importante generación de caja bruta obtenida, que ha ascendido a 128 millones de euros.

Ventas

La demanda de tubos sin soldadura en acero inoxidable en 2013 ha tenido un comportamiento desigual, con crecimientos en productos destinados a proyectos de inversión en los sectores del petróleo y gas, petroquímica y energía, mientras que se ha producido un descenso coyuntural de la demanda procedente de almacenistas y distribuidores de tubo.

La cifra de ventas consolidada ha crecido un 4,1% hasta alcanzar los 554,15 millones de euros. Este crecimiento es debido tanto al aumento de volúmenes facturados como a la mejora del mix de producto, con mayor peso de los productos premium o de alto valor añadido, lo que ha permitido compensar la fuerte caída del precio del níquel durante todo el ejercicio y el efecto que tiene en el valor de las ventas del Grupo a través del recargo de aleación.

Por sectores de demanda, el segmento de exploración y producción de petróleo y gas ha mostrado un buen comportamiento, pese a que se han producido retrasos en los planes de inversión de algunas compañías petroleras. Los sectores de energía, con importantes pedidos para calderas supercríticas procedentes de China, y refino también han tenido un buen comportamiento.

Por áreas geográficas, las ventas consolidadas han registrado un ligero descenso en Europa, mientras que han aumentado en el resto de mercados, especialmente en Estados Unidos y Canadá (16,7%) y resto del mundo (38,8%).

Sales increased by 4.1%, reaching 554.15 million Euros

Las ventas han crecido un 4,1% hasta los 554,15 mill. de euros

Results

The increased importance of high value-added products in sales and progress towards operational excellence - the two essential pillars of the Strategic Plan 2013-2017, approved this year - enabled TUBACEX to improve its results and profitability levels.

The gross operating profit (EBITDA) increased by 12%, reaching 51.26 million Euros, with an EBITDA on sales of 9.3%, compared with 8.6% in 2012.

The consolidated operating profit (EBIT) stood at 31.52 million Euros, up 18.7% on 2012.

The consolidated net profit for the financial year increased by 26.6% to reach 15.01 million Euros, compared with 11.86 million Euros in 2012.

Resultados

El incremento del peso de los productos de alto valor en las ventas y los avances realizados en la excelencia operacional -los dos grandes pilares del Plan Estratégico 2013-2017 aprobado este año-, han permitido a TUBACEX mejorar sus resultados y sus niveles de rentabilidad.

El resultado bruto de explotación (EBITDA) ha aumentado un 12% hasta situarse en 51,26 millones de euros, con un margen de EBITDA sobre ventas del 9,3% frente al 8,6% de 2012.

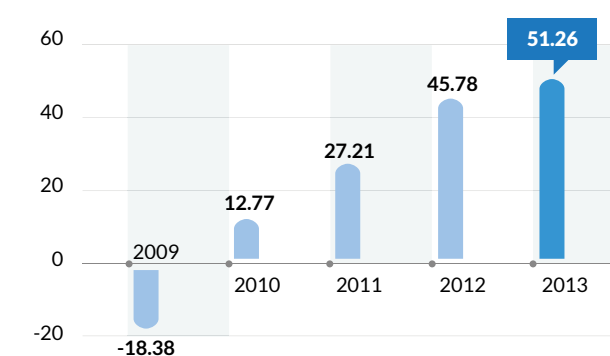
El resultado operativo consolidado (EBIT) ha alcanzado los 31,52 millones de euros, un 18,7% más que en 2012.

El beneficio neto consolidado del ejercicio ha crecido un 26,6% hasta los 15,01 millones de euros frente a los 11,86 millones de euros de 2012.



Gross operating profit (EBITDA) evolution

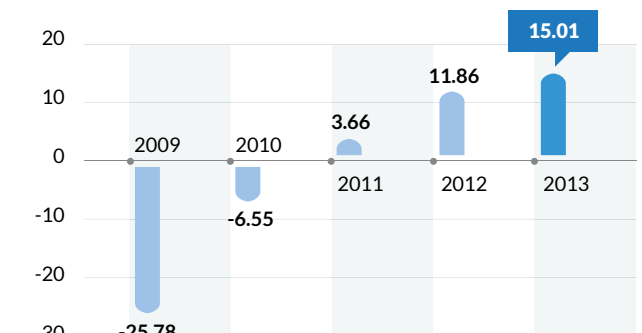
Evolución del resultado bruto de explotación (EBITDA)



CONSOLIDATED. FIGURES IN MILLIONS OF EUROS
CONSOLIDADO. CIFRAS EN MILLONES DE EUROS

Net profit evolution

Evolución del beneficio neto



CONSOLIDATED. FIGURES IN MILLIONS OF EUROS
CONSOLIDADO. CIFRAS EN MILLONES DE EUROS

Cash Generation

One of the most relevant aspects of the year was the gross cash generation, which amounted to 128 million Euros (before investments, taxes and financial charges), mainly due to the company's significant efforts to reduce working capital in 2013.

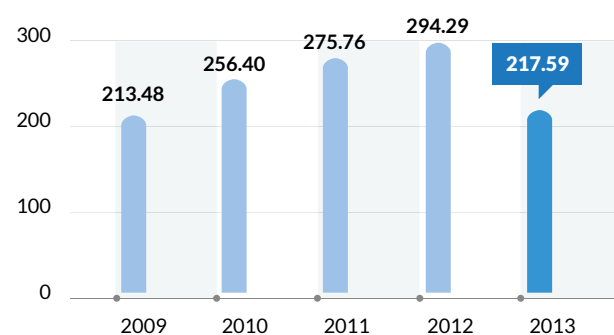
The net operating working capital closed the year at 217.59 million Euros, down by almost 77 million Euros, as a result of stock reduction and improvements to client and supplier payment management.

On the other hand, the net financial debt, which amounted to 194.58 million Euros at the end of December, fell by 67.72 million Euros throughout the year.

The Net Financial Debt over EBITDA at the end of the year stood at 3.8 times compared with 5.7 times in 2012, hence moving towards the company's strategic objective of financial debt under 3 times the EBITDA by the end of 2014.

Working capital

Circulante neto operativo



CONSOLIDATED. FIGURES IN MILLIONS OF EUROS
CONSOLIDADO. CIFRAS EN MILLONES DE EUROS

Financial Soundness

TUBACEX enjoys a sound financial position, with its equity amounting to 259.85 million Euros, accounting for 40.8% (37.2% in 2012) of the company's total liabilities.

On the other hand, net debt over equity stood at 74.9% compared with 104.3% in 2012.

Improvement in these two ratios is proof of the company's financial solvency, significantly reducing its debt levels whilst increasing its activity.

Generación de caja

Uno de los aspectos más relevantes del ejercicio ha sido la generación de caja, que en términos brutos (antes de inversiones, impuestos y financieros) ha ascendido a 128 millones de euros, en buena parte debido al importante esfuerzo en reducción del capital circulante realizado por la compañía en 2013.

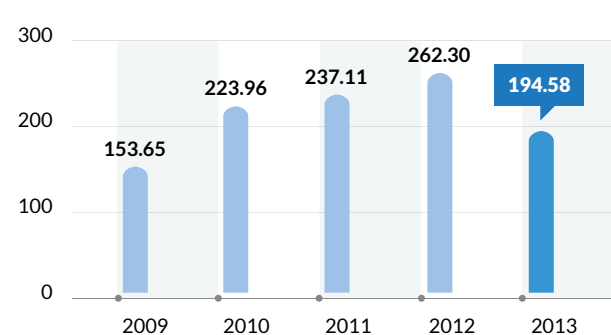
El circulante neto operativo ha finalizado el ejercicio en 217,59 millones de euros, con una reducción de casi 77 millones de euros, motivada tanto por la reducción de inventarios como por las mejoras en la gestión del cobro a clientes y en el pago a proveedores.

Por otra parte, la deuda financiera neta, que ascendía a cierre de diciembre a 194,58 millones de euros, se ha reducido durante el ejercicio en 67,72 millones de euros.

El ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA al cierre del ejercicio se ha situado en 3,8 veces frente a las 5,7 veces de 2012, avanzado así en el objetivo estratégico de la compañía de situar el endeudamiento financiero por debajo de 3 veces el EBITDA a finales de 2014.

Net financial debt evolution

Evolución de la deuda financiera neta



CONSOLIDATED. FIGURES IN MILLIONS OF EUROS
CONSOLIDADO. CIFRAS EN MILLONES DE EUROS

Solidez financiera

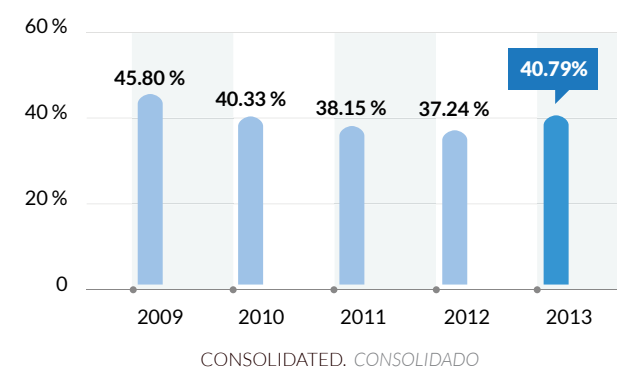
TUBACEX cuenta con una sólida posición financiera, con un patrimonio neto que asciende a 259,85 millones de euros, que representan el 40,8% (37,2% en 2012) sobre el pasivo total de la compañía.

Por otra parte, el nivel de deuda neta sobre patrimonio neto se ha situado en el 74,9% frente al 104,3% de 2012.

La mejora de estos dos ratios muestra la solvencia financiera de TUBACEX, que ha conseguido reducir de manera importante sus niveles de endeudamiento al mismo tiempo que incrementaba su actividad.

Equity / total liabilities ratio evolution

Evolución de la relación patrimonio neto / pasivo



CONSOLIDATED. CONSOLIDADO

Net financial debt was reduced by almost 68 million Euros

La deuda financiera neta se ha reducido en casi 68 millones de euros



TUBACEX enjoys a sound financial position, with its equity amounting to 259.85 million Euros, accounting for 40.8% (37.2% in 2012) of the company's total liabilities.

TUBACEX cuenta con una sólida posición financiera, con un patrimonio neto que asciende a 259,85 millones de euros, que representan el 40,8% (37,2% en 2012) sobre el pasivo total de la compañía.



The TUBACEX core activity is the manufacture of seamless stainless steel tubes through Tubacex Tubos Inoxidables (with production plants in Llodio and Amurrio, in Spain), Schoeller Bleckmann Edelstahlrohr (located in Ternitz, Austria) and Salem Tube (with a factory in the North American town of Greenville, Pennsylvania) as well as the sale of these tubes via an extensive network of sales offices and agents in over forty countries, including warehouses in Spain (Cotubes), France (MIS), Brazil (SSB), United States (TX America) and Shanghai (TX Asia).

It also sells, although to a lesser degree, stainless steel billets and round bars, manufactured by Acería de Alava, located in Amurrio, although the main purpose for these products is to provide raw materials to the tube plants. It also manufactures butt welding fittings (elbows, return bends and reducers) at its subsidiary Tubacex Taylor Accesorios. It also sells hollow tubes through the Tubos Mecánicos Group.

Consolidated sales amounted to 554.15 million Euros representing growth of 4.1% with respect to 2012.

La actividad principal de TUBACEX es la fabricación de tubos sin soldadura en acero inoxidable a través de sus sociedades Tubacex Tubos Inoxidables (con plantas de producción en las localidades de Llodio y Amurrio, en España), Schoeller Bleckmann Edelstahlrohr (ubicada en Ternitz, Austria) y Salem Tube (con factoría en la localidad norteamericana de Greenville, Pennsylvania) así como la comercialización de dichos tubos a través de una amplia red de oficinas y agentes comerciales en más de cuarenta países, que incluye almacenes en España (Cotubes), Francia (MIS), Brasil (SSB), Estados Unidos (TX America) y Shanghai (TX Asia).

Además, comercializa, aunque en menor medida, palanquilla y redondo de acero inoxidable, que fabrica en Acería de Álava, ubicada en Amurrio, si bien el destino fundamental de estos productos es servir de materia prima para las plantas de tubos. También fabrica curvas y accesorios para tubería en su filial Tubacex Taylor Accesorios. Asimismo, comercializa barra perforada a través del Grupo Tubos Mecánicos.

La cifra de ventas consolidadas se ha situado en 554,15 millones de euros con un crecimiento del 4,1% con respecto a 2012.



Sectors of Demand

The main sectors demanding the tubes manufactured by TUBACEX are oil and gas, petrochemical and power generation, which accounted for about 90% of the sales of seamless stainless steel tubes in 2013. The rest of the Group's sales are aimed at diverse sectors, such as the mechanical industry, aerospace, food, water desalination, electronics, capital goods and new technologies, among others.

The company sells its products either to the market for new investment projects in the entire value chain of the oil and power generation industry or through tube stockists and distributors.

Sectores de demanda

Los principales sectores de demanda de los tubos que fabrica TUBACEX son los del petróleo y gas, petroquímica, química y energía, que representan más de un 90% de las ventas de tubos sin soldadura en acero inoxidable en 2013. El resto de las ventas del Grupo se dirige a diversos sectores como la industria mecánica, aeroespacial, de alimentación, desalinización de agua, electrónica, de bienes de equipo y nuevas tecnologías, entre otros.

La compañía comercializa sus productos tanto en el mercado de nuevos proyectos de inversión en toda la cadena de valor del petróleo y la energía, como a través de almacenistas y distribuidores de tubo.

Seamless Stainless Steel Tube

In the seamless stainless steel tube segment, the year was characterized by an improvement in the market, in terms of price, quantity and product mix.

The first quarter of the year was marked by positive performance in terms of demand in most segments, followed by a clear drop in demand for the standard product.

The more specialized and higher added value products remained stable and even grew in some segments, such as umbilical offshore tubes and tubes for supercritical boilers.

Tubo de acero inoxidable sin soldadura

En el segmento de tubos de acero inoxidable sin soldadura el ejercicio se ha caracterizado por la mencionada mejora en precios, cantidades y mix de producto.

El primer trimestre del año ha estado marcado por el buen comportamiento de la demanda en la mayor parte de los segmentos, tras lo cual se produjo una clara caída en la demanda del producto estándar.

Los productos más especializados y de alta gama han mantenido una tónica más estable, e incluso creciente en algunos segmentos, como es el caso de los tubos para umbilicales y para calderas supercríticas.



PROJECT MARKET

The tube market for new investment projects experienced a positive and stable evolution throughout the year. Continued high oil prices were responsible for the good performance of the project investment market in the oil and gas and petrochemical sectors, with significant orders for OCTG tubes and an increase in orders for umbilical offshore tubes.

The power generation sector also performed well, with a significant increase in orders for tubes for supercritical boilers, due to the strong growth in the construction of state of the art plants in China.

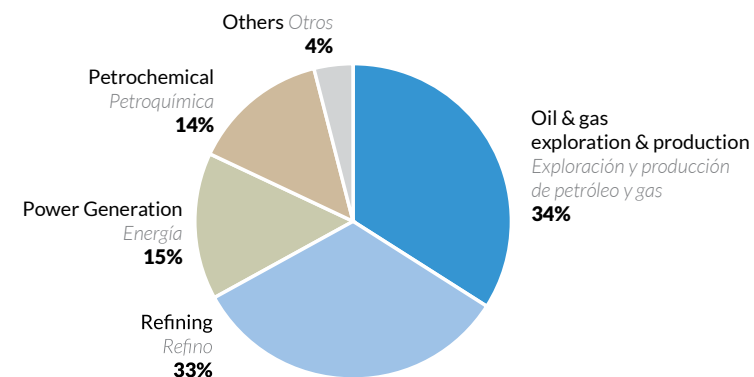
MERCADO DE PROYECTOS

El mercado de tubos para nuevos proyectos de inversión ha tenido una evolución positiva y estable a lo largo del ejercicio. El mantenimiento de altos precios del petróleo ha permitido un buen comportamiento del mercado de inversión de proyectos en los sectores de petróleo, gas y petroquímico, con importantes pedidos de tubos para OCTG y un aumento de pedidos de tubos para umbilicales.

El sector de energía también ha tenido un buen comportamiento, con un importante aumento de pedidos de tubos para calderas supercríticas, por el fuerte crecimiento en la construcción de plantas de última generación en China.

Sales breakdown by sector in 2013

Sectores de demanda de tubos para proyectos 2013



The projects market evolved favorably

El mercado para proyectos ha evolucionado positivamente

DISTRIBUTION MARKET

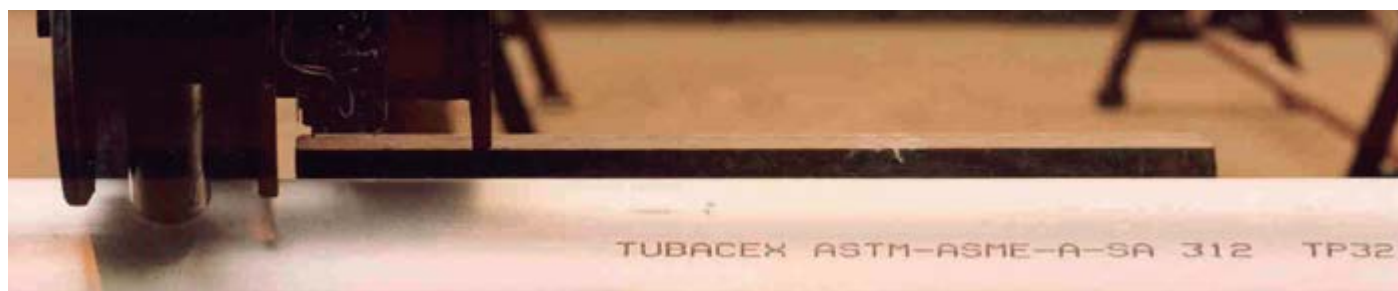
On the other hand, sales of seamless stainless steel tubes to the stockist and distribution market, the other sales channel for the Group's products, decreased throughout 2013, particularly affected by the sharp fall in the price of nickel.

Once more, like in previous years, the German market was the leading destination for tubes for stockists, although its relative performance (like in the rest of the European countries) was worse than that in the Asian and American countries, which confirms that the demand tendency is moving towards the emerging countries.

MERCADO DE DISTRIBUCIÓN

Por otra parte, las ventas al mercado de almacenistas y distribuidores de tubo sin soldadura en acero inoxidable –el otro canal de comercialización de productos del Grupo– se han comportado de manera decreciente a lo largo de 2013, particularmente afectadas por la fuerte caída del precio el níquel.

De nuevo, como en los ejercicios precedentes, el mercado alemán ha supuesto el principal destino del tubo para distribuidores, si bien su comportamiento relativo (al igual que el del resto de los países de Europa) ha sido peor que el de los países asiáticos y americanos, lo que confirma la tendencia de la demanda de desplazarse a los países emergentes.



GEOGRAPHICAL MARKETS

The European market was characterized by a downward trend in orders throughout the year. In addition to the sluggishness of the distribution market, performance was comparatively worse than that of other areas in the projects market, due to the relative weakness of the petrochemical sector in Europe and the shift in demand towards the emerging countries.

The key positive points to be highlighted are the performance of the tube market for furnaces, as European manufacturers of this type of equipment hold a good competitive position in the global markets. The favorable situation of the precision tube market in which demand remained constant throughout the year led to a rise in prices. The positive evolution of the North Sea market and the highly specialized products demanded in this geographical area should also be highlighted, with an increase in the portfolio for umbilicals and off-shore tubes, and significant growth in the subsea product for use under the sea.

In spite of strong competition, the American market improved slightly with respect to 2012. In particular, the group company, Salem Tube Inc, obtained a very good level of profitability due to its marked specialization in high value-added products. It is also worth mentioning the

MERCADOS GEOGRÁFICOS

El mercado europeo se ha caracterizado por un nivel decreciente de pedidos a lo largo del año. A la situación de atonía en el mercado de distribución se ha añadido un comportamiento comparativamente peor que el de otras áreas en el mercado de proyectos, debido tanto a la situación de relativa debilidad del sector petroquímico en Europa como al desplazamiento de la demanda hacia los países emergentes.

Las principales notas positivas a destacar son el buen comportamiento del mercado de tubo para hornos, ya que los fabricantes europeos de estos equipos mantienen una buena situación competitiva en los mercados mundiales. Asimismo, la buena situación del mercado de tubo de precisión en el que la demanda ha sido constante a lo largo de todo el ejercicio, ha permitido una subida de precios. También cabe destacar la buena evolución del mercado del mar del Norte y de los productos altamente especializados que se demandan en esta área geográfica –con un incremento de la cartera de umbilicales y de tubo para offshore, con particular crecimiento del producto subsea– orientado a aplicaciones por debajo de la superficie del mar.

El mercado americano, a pesar de la fuerte competencia ha mejorado ligeramente respecto a 2012. En particular la empresa del grupo Salem Tube Inc. ha podido obtener, debido a su fuerte especialización en productos de alto valor añadido, un muy buen nivel de rentabilidad. Cabe destacar también la buena evolución

positive evolution of demand in the Gulf of Mexico, where TUBACEX has obtained two supply orders for an important umbilicals manufacturer.

The markets of emerging and developing countries were characterized by good performance throughout the year, focusing mainly on premium products. In these markets, given the strong competition from low cost producers, the group's gradual evolution from the standard product towards high value-added products is particularly relevant.

More specifically, orders have been received to supply OCTG in areas in which the company was not previously present, such as Central Asia in addition to the aforementioned supercritical boilers for the Chinese market.

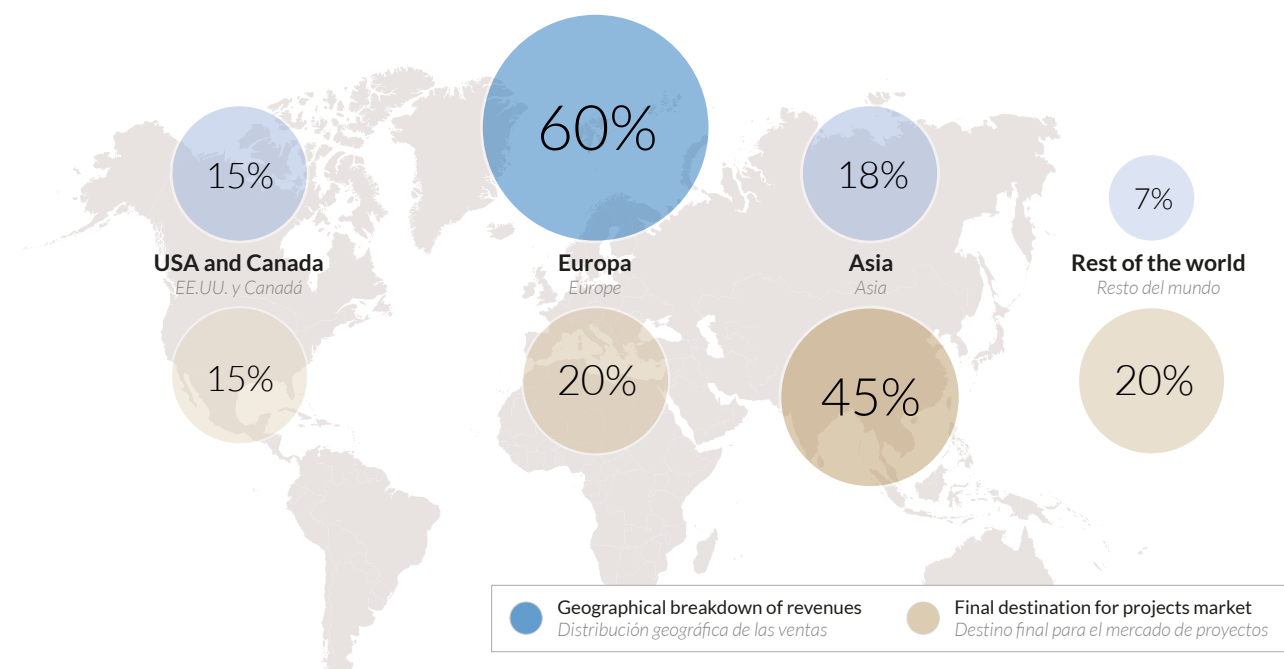
de la demanda en el Golfo de México, donde TUBACEX ha logrado dos pedidos de suministro para un importante fabricante de umbilicales.

Los mercados de los países emergentes y en desarrollo se han caracterizado por un buen comportamiento a lo largo de todo el ejercicio, centrado principalmente en los productos premium. En estos mercados, dada la fuerte competencia de productores de bajo coste, es donde cobra relevancia la progresiva evolución del grupo desde el producto estándar hacia productos de gama alta.

En concreto, se han obtenido pedidos para suministrar OCTG en áreas en las que la empresa no estaba presente, como Asia Central, además de las ya mencionadas calderas supercríticas para el mercado chino.

Geographical breakdown of revenues

Distribución geográfica de las ventas



		2012	2013	2013/2012
Europe	Europa	337.89	331.83	-1.8%
USA and Canada	E.E.U.U. y Canadá	71.90	83.87	+16.7%
Asia	Asia	93.59	98.15	+4.9%
Rest of the World	Resto del mundo	29.04	40.30	+38.8%
Total sales	Total ventas	532.42	554.15	+4.1%

CONSOLIDATED. FIGURES IN MILLIONS OF EUROS
CONSOLIDADO. CIFRAS EN MILLONES DE EUROS

Sales fell slightly in Europe and are up in the rest of the markets

Las ventas han descendido ligeramente en Europa y han crecido en el resto de mercados

PREMIUM PRODUCTS

OCTG Tube

Within this segment, it is worth mentioning the good performance of the OCTG tube, in which the sales volume rose by 40% with respect to 2012. This performance has been possible thanks to the cooperation agreement with Vallourec and the heavy investment in an automated production line for the exclusive production of this product at the TTI plant in Amurrio.

Furthermore, TUBACEX is developing new investments to extend the production range of high alloy OCTG tubes, some of which will be operational in 2014.

PRODUCTOS DE ALTA GAMA

Tubo OCTG

Cabe destacar dentro de este segmento el ya mencionado buen comportamiento de tubo OCTG, donde el volumen de ventas se ha incrementado un 40% con respecto a 2012. Este comportamiento ha sido posible gracias al acuerdo de cooperación con Vallourec y a las fuertes inversiones realizadas en la planta de TTI en Amurrio en una línea de fabricación automatizada orientada exclusivamente a la fabricación de este producto.

Adicionalmente TUBACEX está desarrollando nuevas inversiones para ampliar la gama de fabricación de tubos OCTG en altas aleaciones, algunas de las cuales entrarán en funcionamiento en 2014.



Sales of OCTG tubes increased by 40% in 2013

Las ventas de tubos para OCTG han aumentado un 40% en 2013

Off-Shore market

Order intake for special high alloy steels also experienced heavy growth and reached historic levels, with particularly good performance of tubes for the off-shore market where TUBACEX continues to extend its range of products, from tubes for oil platforms to tubes for the manufacture of umbilicals and other equipment for underwater handling and production of hydrocarbons.

Mercado off-shore

La entrada de pedidos en aceros especiales en altas aleaciones también ha experimentado una fuerte mejora y se ha situado en niveles históricos, con particular buen comportamiento de los tubos para el mercado off-shore donde TUBACEX continúa ampliando su gama de productos que va desde el tubo para plataformas petrolíferas hasta los tubos para la fabricación de umbilicales y otros equipos de gestión y explotación de la extracción de hidrocarburos bajo la superficie del mar.

Supercritical boilers

It is also worth mentioning the positive evolution of the boiler market for new power generation plants with supercritical technology, a market that has grown significantly last year. The company is introducing new developments, an essential aspect considering that the market is in the midst of a technological transformation and transition to new, more efficient power generation methods that are more demanding in terms of the materials used and seamless stainless steel tubes are among the most critical equipment.

Calderas supercríticas

También merece la pena mencionar la buena evolución de las cifras en el mercado de calderas para nuevas centrales de generación de energía de tecnología supercrítica, mercado que ha crecido de forma significativa el año pasado. La compañía está introduciendo nuevos desarrollos, aspecto fundamental considerando que el mercado se encuentra en plena transformación y transición tecnológica hacia nuevas formas de generación más eficientes a la vez que más exigentes en relación a los materiales utilizados, y el tubo de acero inoxidable sin soldadura se ubica en los lugares más críticos de los equipos.

New nickel alloys

Other high value-added demand sectors in which TUBACEX enjoys increasing demand are high nickel alloys with the incorporation of new grades in the product portfolio, tubes for the nuclear industry (in which despite the uncertainty that characterized this market following the Fukushima accident, the company maintains reduced but highly profitable sales) and tubes for highly specialized applications, aeronautics and precision sectors.

Altas aleaciones de níquel

Otros sectores de demanda de productos premium donde TUBACEX mantiene un nivel creciente de demanda son las altas aleaciones de níquel, con la incorporación de nuevos grados en la cartera de productos, los tubos para la industria nuclear (en la que, a pesar de la situación de incertidumbre que caracteriza a este mercado tras el accidente de Fukushima, la compañía mantiene un nivel reducido, pero altamente rentable de ventas) y los tubos para aplicaciones muy especializadas, industria aeronáutica y de precisión.

New market niches

The Tubacex Group continues looking for new demand niches. More specifically, 2013 saw strong technical efforts and commercial positioning in the fertilizer market, which is extremely interesting due to its specialization and counter-cyclical nature. It is beginning to reap its rewards in 2014 with the first order.

Nuevos nichos de mercado

El grupo Tubacex continúa buscando nuevos nichos de demanda. En concreto en el año 2013 se ha realizado un fuerte esfuerzo técnico y de posicionamiento comercial en el mercado de fertilizantes, muy interesante por su especialización y su carácter contracíclico, y que ya ha comenzado a dar sus frutos en 2014 con la entrada de los primeros pedidos.

Stainless steel billets and round bars

Besides supplying the Group's plants with raw materials, Acería de Álava is active in foreign markets, manufacturing rolled and forged stainless steel products in billets or round bars for other consumers of this raw material, mainly forging and machining companies. This market showed a downward trend throughout the year in line with the steel sector, which continued with its adjustment process in 2013 with poor results in most companies of the sector.

The market segments in which Acería de Álava operates recorded better than average performance. The trend of previous years continued, concentrating on high value added products and special grades.

Butt welding fittings

Through its subsidiary, Tubacex Taylor Accesorios (TTA), the Group manufactures butt welding fittings in stainless, alloy and carbon steels.

Market performance for this product was relatively stable in 2013 although there was a slowdown in demand in the second half of the year due to the lack of activity in the distribution sector and new investment projects in the refining and petrochemical sectors, the leading demand sectors for TTA.

Distribution Business

TUBACEX has several distributors that work with some of their products. Cotubes in Spain, MIS in France and SSB in Brazil distribute seamless stainless steel tubes. The company also has warehouses in the United States and China.

Moreover, Tubos Mecánicos Group sells the so called mechanical tubes (hollow bars) in carbon steel for use in the manufacture of machined parts. It also sells tubes for hydraulic and pneumatic circuits, tubes for cylinders, lapped and pre-lapped items and chrome-plated bars, which are mainly used in the capital goods industry.

2013 has been a complicated year from the market point of view for the entire distribution business due to a weaker demand than in 2012, especially in Europe.

Inoxidable en palanquilla y redondo

Además de suministrar la materia prima a las plantas del Grupo que fabrican tubos, Acería de Álava opera activamente 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, sobre todo forjadores y mecanizadores. Se trata de un mercado que se ha comportado de manera decreciente a lo largo del ejercicio, en consonancia con el sector del acero que, considerado en sentido amplio, ha continuado su proceso de ajuste en 2013, con resultados muy débiles en la mayor parte de empresas del sector.

Los segmentos de mercado en los que opera Acería de Álava se han comportado mejor que la media. Se ha profundizado la tendencia de años anteriores, basada en la concentración en aquellos tipos de producto de mayor valor añadido y grados especiales.

Curvas y accesorios para tubo

El Grupo, a través de su filial Tubacex Taylor Accesorios (TTA), fabrica curvas en acero inoxidable, así como en aceros al carbono y aleados, y accesorios para tubo.

El comportamiento del mercado de este producto en 2013 ha sido de relativa estabilidad, aunque con una ralentización de la demanda a partir del segundo semestre, debido a la falta de actividad en el sector de distribución y escasez de proyectos de inversión nueva en los sectores de refino y petroquímico, los principales sectores de demanda de TTA.

Negocios de distribución

TUBACEX cuenta con varias empresas a través de las cuales distribuye parte de sus productos. Para la distribución de tubos sin soldadura en acero inoxidable cuenta con Cotubes en España, MIS en Francia, y SSB en Brasil. Tiene también almacenes en Estados Unidos y China.

Además, el Grupo Tubos Mecánicos se dedica a la comercialización del denominado tubo mecánico (barra perforada) en acero al carbono, un producto que se utiliza en la fabricación de piezas mecanizadas. También comercializa tubos para circuitos hidráulicos y neumáticos, tubos para cilindros, lapeados, prelapeados y barras cromadas, productos que se utilizan fundamentalmente en la industria de bienes de equipo.

El año 2013 ha sido complicado desde el punto de vista de mercado para todo el negocio de distribución debido a una demanda más débil que en 2012, especialmente en Europa.

Throughout 2013, TUBACEX invested in technical facilities and machinery to a value of 39.82 million Euros, up 18.8% on 2012 which amounted to 33.50 million Euros. The most significant investments during the year were a continuation of those commenced in 2012, which seek to reinforce the strategic development of production capacity in those segments requiring a higher level of expertise and added value within the oil, gas and power generation sectors.

From 2009 to 2013, the company has invested 166.08 million Euros, mainly in strategic development. It is important to highlight that a large percentage of this investment has been made in the midst of the global economic crisis, which shows the company's financial capacity.

This ongoing investment policy is enabling the company to continue to undertake strategic investments (high value-added and technologically advanced products), and to maintain and renew its facilities, all of which is focused on the improvement of costs, productivity and quality, contributing towards operational excellence, one of the pillars of the Strategic Plan 2013-2017

New OCTG Finishing Line

Investment in the new finishing line for OCTG tubes at the TTI plant in Amurrio which is in constant operation and is fully automated can be highlighted.

TUBACEX ha puesto en operación durante 2013 inversiones en instalaciones técnicas y maquinaria por importe de 39,82 millones de euros, un 18,8% más que las realizadas en 2012 que ascendieron a 33,50 millones de euros. Las inversiones más importantes del ejercicio son continuidad de las iniciadas en 2012 y están destinadas a reforzar el desarrollo estratégico de capacidades de producción en los segmentos de mayor nivel de especialización y alto valor añadido dentro de los sectores de petróleo, gas y energía.

Entre 2009 y 2013 la compañía ha invertido, básicamente en este desarrollo estratégico, la cantidad de 166,08 millones de euros. Hay que destacar que buena parte de esta inversión se ha efectuado en plena crisis económica internacional, lo que muestra la capacidad financiera de la compañía.

Esta política de inversiones sostenida 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, productividad y calidad, contribuyendo a la excelencia operacional, uno de los pilares del Plan Estratégico 2013-2017.

Nueva línea de acabado para OCTG

De las inversiones realizadas en el ejercicio destaca la nueva línea de acabado específica para tubos OCTG, realizada en la planta de TTI en Amurrio, que opera en continuo y está totalmente automatizada.



The new finishing line, fitted with state of the art equipment, includes hardening systems, ultrasound control, a hydraulic workbench, cutting systems, a pickling station, washing and drying modules, metering, weighing and marking systems along with inspection and packaging systems.

This new facility, which was put into service during the year, completes the extension of the production capacity of the tube manufacturing facilities for oil and gas exploration and production (OCTG) at the TTI plant in Amurrio, which began in 2012 with the installation of a new Pilger cold rolling machine. With these facilities, TUBACEX has doubled its production capacity for this high value-added product, in which demand growth is positive.

With these investments and others at different plants in recent years, TUBACEX aims to improve the product mix and increase the weight of high value-added products in total sales.

Increased Extrusion Capacity

Another important investment during the year was increasing the power (4,100 tons) of the hot tube extrusion mill at the TTI plant in Llodio. This investment was required to adapt production capabilities to the new products being launched by the company.

Capital Expenditure in Salem

On the other hand, the North American subsidiary, Salem Tube, is undergoing an extensive investment plan to improve its industrial facilities. In this respect, the new finishing building is now in operation, which increases the quality assurance of the products and improves the position of the North American subsidiary in high value-added niches, such as the aeronautics and nuclear sectors.

Furthermore, the installation of the new quality testing laboratory was completed in 2013, which is at the technological forefront in this type of facilities. The new laboratory obtained certification from Nadcap, the National Aerospace and Defense Contractors Accreditation Program.

Other Capital Expenditure

The remaining investments are aimed at diverse improvements linked to the efficiency of the key facilities in the manufacturing process of the different plants, maintenance and replacement of industrial equipment,

La nueva línea de acabado, que dispone de los equipos tecnológicamente más avanzados del mercado, cuenta con sistemas de enderezado, control por ultrasonidos, prensa de prueba hidráulica, sistemas de corte, estación de decapado, módulos de lavado y secado, sistemas de medición, pesado y marcaje, para terminar con los equipos de inspección y embalaje.

Con esta nueva instalación, que ha entrado en funcionamiento a lo largo del ejercicio, se completa la ampliación de la capacidad de producción de las instalaciones de fabricación de tubos para prospección y producción de petróleo y gas (OTCG) en la planta de TTI en Amurrio, iniciada en 2012 con la incorporación de un nuevo laminador de tubos en frío, tipo Pilger. Con estas instalaciones TUBACEX ha duplicado su capacidad de fabricación de este producto de alto valor añadido, en el que existen unas buenas perspectivas de crecimiento de la demanda.

Con esta inversión, y las que ha venido realizando en los últimos ejercicios en las distintas plantas, TUBACEX mejora el mix de producto e incrementa el peso de los productos de alto valor añadido en el conjunto de las ventas.

Aumento de la potencia de extrusión

Otras de las inversiones relevantes del ejercicio ha sido la relativa al aumento de potencia (4.100 toneladas) de la prensa de extrusión de tubos en caliente de la planta de TTI en Llodio. Esta inversión es necesaria para adaptar las capacidades de producción a los nuevos productos que está lanzando la compañía.

Inversiones en Salem

Por otra parte, en la filial norteamericana Salem Tube se está acometiendo un amplio plan de inversiones para la mejora de sus instalaciones industriales. En este sentido ya está en funcionamiento la nueva nave de acabado, que refuerza el aseguramiento de la calidad de los productos y mejora el posicionamiento que la filial norteamericana tiene en nichos de alto valor añadido, como el aeronáutico y el nuclear.

Además en 2013 se ha terminado la instalación del nuevo laboratorio de ensayos de calidad, que se encuentra en la vanguardia tecnológica en este tipo de instalaciones. El nuevo laboratorio ha recibido la certificación de Nadcap, el programa nacional de acreditación de contratistas de la industria aeroespacial y de defensa.

Otras inversiones

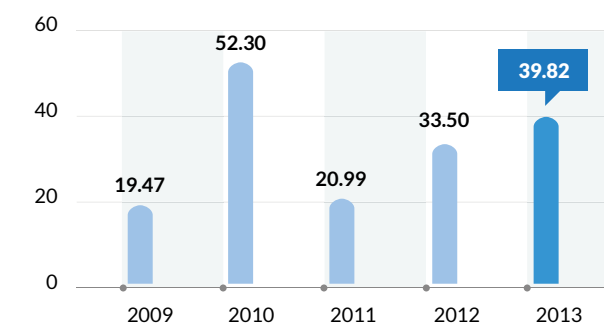
El resto de las inversiones están destinadas a diversas mejoras relacionadas con la eficiencia de las instalaciones clave en el proceso de fabricación de las distintas plantas, el mantenimiento y reposición de equipos industriales, la mejora de la calidad, el

quality improvement, increasing the added value of products, environmental friendliness and occupational safety.

incremento del valor añadido de los productos, el respeto al medio ambiente y la seguridad laboral.

Capital expenditure evolution

Evolución de las inversiones



CONSOLIDATED. FIGURES IN MILLIONS OF EUROS
CONSOLIDADO. CIFRAS EN MILLONES DE EUROS

TUBACEX invested almost 40 million Euros in 2013

TUBACEX ha invertido casi 40 millones de euros en 2013



4

STRATEGY 2013-2017

ESTRATEGIA 2013-2017



Innovation is a key component

La innovación, elemento esencial



A new organizational and management model has been created

Se ha creado un nuevo modelo organizativo y de gestión



Operational Excellence as the basis of management strategy

La Excelencia Operacional es la base de la estrategia de gestión

TUBACEX Strategy

Estrategia de TUBACEX

In 2013, TUBACEX started developing the new Strategic Plan for 2013-2017 around the main axes of specialization in premium products and operational excellence.

The company wishes to take advantage of the moment of change to create a new cycle of excellence which will lead to profitable growth during the 2013-2017 period, positioning TUBACEX as a benchmark in the manufacture and distribution of tubular solutions, for which a new organizational and management model has been created.

The plan will be developed in three phases. The first phase (2013-2014) will focus on obtaining returns on investments over recent years, cash generation and financial strengthening, whereas the second phase (2015-2016) will focus on growth and the third phase (2017 onwards) is dedicated to the fulfillment and consolidation of targets, with sustained and profitable growth.

The fulfillment of these objectives will require a change that shall imply the redefinition of processes and the Group's organizational structure, along with the development of a significant number of specific projects, which will affect all units and areas of the company.

TUBACEX ha iniciado en 2013 el desarrollo de un nuevo Plan Estratégico para el periodo 2013-2017, que tiene por ejes la especialización en productos de alta gama y la excelencia operacional.

La compañía quiere aprovechar el momento de cambio para crear un nuevo ciclo de excelencia que le permita un crecimiento rentable durante el periodo 2013-2017, posicionando a TUBACEX como un referente en la fabricación y distribución de soluciones tubulares, para lo que se ha creado un nuevo modelo organizativo y de gestión.

El plan se desarrollará en tres fases. La primera (2013-2014) se centrará en la obtención de rendimiento de las inversiones realizadas en los últimos años, generación de caja y fortalecimiento financiero, la segunda (2015-2016) será de crecimiento y la tercera (a partir de 2017) de ejecución y consolidación de objetivos, con un crecimiento sostenido y rentable.

El cumplimiento de estos objetivos exigirá un cambio que implicará una redefinición de los procesos y de la estructura organizativa del Grupo, así como el desarrollo de un importante número de proyectos específicos, que afectarán a todas las unidades y áreas de la empresa.

Premium products will represent 67% of 2017 turnover

Los productos de alta gama serán el 67% de la cifra de ventas de 2017

Premium products

The plan envisages an extension and improvement of our product range with more emphasis on premium products and higher market growth, in particular regarding oil and gas exploration and production. The objective is to boost our share of premium products such as: OCTG, umbilicals, high nickel alloys, precision tubes, supercritical boilers, nuclear, urea, etc., to up to 67% of 2017 income.

For this purpose, TUBACEX will increase technology knowledge and development in manufacturing processes, new steel grades development and end customer knowledge among other factors.

Productos de alta gama

El plan prevé la ampliación y mejora del catálogo de productos, con mayor peso de los productos de alta gama y mayor crecimiento de mercado, sobre todo en exploración y producción de petróleo y gas. El objetivo es que los productos premium (OCTG, umbilicales, altas aleaciones de níquel, tubos de precisión, calderas supercríticas, nuclear, urea, etc.) pasen a representar el 67% de los ingresos en 2017.

Para alcanzar este objetivo, TUBACEX incrementará el desarrollo y conocimiento tecnológico en procesos de fabricación, desarrollo de nuevos grados de acero e incremento del conocimiento de clientes finales, entre otros aspectos.

Moreover, new strategies focused on high-value products and in particular, region-specific oil and gas exploration and extraction will be implemented in the different geographical areas.

Operational excellence

TUBACEX Group is committed to operational excellence as a key part of our management strategy, boosting quality and continuous improvement of products, processes and systems.

For this purpose, the company has redefined its management model to set in motion the whole organization towards excellence in the Group's management. To sum up, promoting participation and aligning efforts from everybody involved with the recently implemented model which supports the company project (mission, vision and values), to guarantee the achievement of 2017 Strategic Plan targets.

Along with the exponential improvement programs and annual management plan, the company has also defined a production system - TxPS (Tubacex Production System) - as key components to move along the road of operational excellence. All of them share the main driver of continuous improvement focused on customer satisfaction, cost-effectiveness and a participation commitment from people involved.

TxPS implies setting up different continuous improvement tools and activities with a common management method and global scope, yet always observing and promoting local initiative:

- Implementing a new common balanced scorecard for all TUBACEX Group's companies and divisions to measure the implementation success of our business and management strategy.
- Implementing a management model with data allowing to visually and numerically analyze the most relevant production information.
- Development of three management cycles - shift, day and month - where the situation is analyzed, possible issues to be solved are put forward and actions for improvement to be taken are planned.
- Launching a set of effective troubleshooting techniques
- Implementing new industrialization project management methods to improve key process management for new product industrialization and launching.

TxPS will enable us to promote a common language to facilitate communication, developing systematic methods for consolidating breakthroughs and providing an improvement boosting assessment tool.

Además, se establecen estrategias por áreas geográficas, enfocadas a productos de alto valor, especialmente de exploración y producción de petróleo y gas, con especificidades en función de la región.

Excelencia operacional

El Grupo TUBACEX asume los principios de la excelencia operacional como parte fundamental de la estrategia de gestión, potenciando los conceptos de calidad y mejora continua de productos, procesos y sistemas.

Para ello la compañía ha redefinido su modelo de gestión, con el que pretende movilizar a toda la organización para avanzar hacia la excelencia en la gestión del Grupo. En definitiva, potenciar la participación y alinear los esfuerzos de todas las personas con el modelo recientemente implantado, que se sustenta en el proyecto de empresa (misión, visión y valores) para así asegurar el logro de los objetivos del Plan Estratégico 2017.

Conjuntamente con los programas de mejora exponencial y el plan de gestión anual, la compañía ha definido un sistema de producción, el TxPS (Tubacex Production System), como elementos clave para avanzar en el camino de la excelencia operacional. Todos ellos comparten como fuerza motriz la mejora continua, enfocada a la satisfacción del cliente, la eficiencia económica y el compromiso participativo de las personas.

TxPS supone poner en marcha diferentes herramientas y actividades de mejora continua, con un método de gestión común y de ámbito mundial, aunque siempre respetando y fomentando la iniciativa local:

- Implantación de un nuevo cuadro de mando integral común para todas las compañías y divisiones del Grupo TUBACEX, con el que medimos el éxito de la implantación de nuestra estrategia de negocio y de gestión.
- Implantación de un modelo de gestión con datos que permite analizar la información más relevante de la producción de una forma numérica y visual.
- Desarrollo de tres ciclos de gestión (turno, día y mes) en los que se analiza la situación, se plantean los posibles problemas a solucionar y se proyectan las acciones a seguir para mejorar.
- Lanzamiento de un conjunto de técnicas para la resolución eficaz de problemas
- Implantación de nuevos métodos de gestión de los proyectos de industrialización, con el objetivo de mejorar la gestión del proceso clave de lanzamiento e industrialización de nuevos productos.

TxPS va a permitir promover un lenguaje común para facilitar la comunicación, desarrollar métodos sistemáticos para facilitar/consolidar los avances y disponer de un instrumento de evaluación para estimular la mejora.

In 2013, we implemented TxPS in our plants of Aceralava, TTI Amurrio and TTI Llodio. A significant improvement of key ratios was observed at the same time as a major progress in troubleshooting, which led to a significant productivity improvement. It is important to highlight the contribution of the TxPS in the 67 million Euros working capital reduction.

In 2014, this system will be rolled out in other Group units worldwide with a view to move forward towards excellence on the basis of continuous improvement. The goal is to be able to provide maximum satisfaction for customers offering them the highest quality products with an optimum service level, while being cost-competitive to achieve greater economic efficiency. TxPS motto is: "Together towards excellence"

Durante el ejercicio de 2013 hemos implantado el TxPS en las plantas de Aceralava, TTI Amurrio y TTI Llodio observando una mejora considerable de los ratios clave, al mismo tiempo que un gran avance en la resolución de problemas que ha llevado a una importante mejora en la productividad. Es importante también destacar la aportación del TxPS en la reducción de 67 millones de euros en Working Capital durante este mismo periodo.

Durante el año 2014 se va a realizar el despliegue de este sistema en el resto de las unidades del Grupo a nivel mundial con el fin de avanzar hacia la excelencia basada en la mejora continua. La meta es poder proporcionar la máxima satisfacción a los clientes ofreciéndoles productos de la más alta calidad con un nivel de servicio óptimo, todo ello siendo competitivos en costes para alcanzar la mayor eficiencia económica. El eslogan de TxPS: "Juntos hacia la excelencia".



TxPS
Together towards excellence

TxPS
Juntos hacia la excelencia



Innovation

Innovación

2013 was a key year for TUBACEX regarding innovation activities. New product sales were consolidated as a result of the R&D effort and investments made over the last few years. There has been an increase in winning new customers while our product range has also been extended in new high value niches. New product sales exceeded 20% of produced tube sales.

On the other hand, as a result of the new strategic focus defined in 2013, a new stage has started with a new management model which implies an increase in activity and resources dedicated to new product and service development.

Moreover, in 2013, the construction of a new industrial unit, Tubacex Services, which will hold a *shot-peening* facility, as well as future finishing processes for high value tubes and advanced services, has been launched.

El año 2013 ha sido un año clave para TUBACEX en lo que respecta a sus actividades de innovación. Se han consolidado las ventas de nuevos productos, como consecuencia del esfuerzo en I+D y en inversiones realizadas durante los últimos años. Se ha continuado con la introducción en nuevos clientes, y con la ampliación de gama de producto dentro de los nuevos nichos de alto valor. Las ventas de nuevos productos han superado el 20% de las ventas de tubo producido.

Y por otra parte, como consecuencia del nuevo enfoque estratégico definido en 2013, se ha comenzado una nueva etapa, con un nuevo modelo de gestión, que supone un aumento de actividad y recursos dedicados al desarrollo de nuevos productos y servicios.

Durante 2013 se ha lanzado, además, la construcción de una nueva unidad industrial, Tubacex Services, que acogerá una instalación de shotpeening, así como futuros procesos de acabado de tubos de alto valor y servicios avanzados.

Innovation strategy

As a result of the new strategic approach entailing a key business vision change, TUBACEX has redefined the Group's innovation strategy.

In general, the company is committed not only to added value or product complexity but also to developing comprehensive solutions for customers and innovative service models.

For this purpose, new capabilities and new management ways are required to be developed in a structured way according to a consistent, achievable plan and adapted to the current reality of TUBACEX.

Estrategia de innovación

Como consecuencia del nuevo enfoque estratégico, que supone un cambio fundamental en la visión del negocio, TUBACEX ha redefinido la estrategia de innovación del grupo.

En líneas generales, la compañía apuesta no sólo por el valor añadido o la complejidad de los productos, sino también por el desarrollo de soluciones integrales para clientes, y los modelos de servicio innovadores.

Para ello, se requiere de nuevas capacidades y nuevas formas de gestión, que se tienen que desarrollar de una forma estructurada, según un plan coherente, alcanzable, y adaptado a la realidad actual de TUBACEX.

The new Strategic Plan plans to double the company value in five years

El nuevo Plan Estratégico prevé duplicar el valor de la compañía en cinco años



The attached chart summarizes the capabilities to be developed and actions implemented for the first time in 2013, with a five year span to strengthen the aforementioned capabilities.

En el gráfico adjunto se resumen las capacidades a desarrollar y las acciones que han comenzado a adoptarse en 2013, con un desarrollo de cinco años, para fortalecer dichas capacidades.



Objetivos Targets

1

Setting up technical relationships with customers for joint cooperation from initial project development stages.

Establecimiento de relaciones técnicas con clientes para trabajar conjuntamente desde las fases iniciales del desarrollo de un proyecto.

2

In-depth knowledge of our product application, service conditions and application limits.

Conocimiento profundo de la aplicación de nuestros productos, condiciones de servicio, y límites de aplicación.

3

Positioning at a technology excellence level enabling us to build a competitive advantage.

Situarse en un nivel de excelencia tecnológica, que permita construir ventajas competitivas.

4

To have the knowledge, people and technical resources required to have high-level multi-disciplinary R&D activity.

Disponer del conocimiento, las personas y los medios técnicos necesarios para realizar I+D de alto nivel, y con enfoque multidisciplinar.

5

Robust industrialization process management with the aim to reduce access to market time and risk related to any new development.

Gestión robusta del proceso de industrialización, con objeto de reducir el tiempo de acceso al mercado, así como el riesgo inherente a cualquier nuevo desarrollo.

6

Achieve ultra-flexible industrial units oriented towards service and to conducting highly specialized high value-added processes.

Disponer de unidades industriales ultra-flexibles, orientadas al servicio y a la realización de procesos de alto valor añadido muy especializados.

Acciones Actions



Multidisciplinary, cross-organization, customer-centered teams have been created for each key product line. These teams will act proactively to identify opportunities and launch development projects with and for customers according to their current and future needs.

Se han creado equipos multidisciplinarios, transversales a toda la organización y enfocados al cliente, por cada línea de producto clave. Dichos equipos actuarán de forma proactiva para identificar oportunidades y plantear proyectos de desarrollo con y para clientes, de acuerdo a sus necesidades presentes o futuras.



A profound change in the sales organization is kicking off to enable a greater focus on customer processes and higher technical content.

Se está comenzando a desplegar un cambio profundo en la organización comercial, que permita un enfoque mayor hacia los procesos del cliente, y un mayor contenido técnico.



In 2013 a growth process of resources and capabilities exclusively dedicated to R&D has started. Strong future growth is foreseen in this regard, including knowledge and matters not currently available in TUBACEX, oriented to technology excellence on the one hand and the application of our products by the customer on the other.

En 2013 se ha iniciado un proceso de crecimiento de recursos y capacidades exclusivamente dedicadas a I+D. Se prevé un fuerte crecimiento futuro en este aspecto, incorporando conocimientos y disciplinas no disponibles en este momento en TUBACEX, orientados por una parte a la excelencia tecnológica, y por otra a la aplicación de nuestros productos por parte del cliente.



On the one hand a strong investment effort mainly oriented towards new product manufacturing using state-of-the-art technology is being made. Furthermore, cross-technology teams were created with the aim to develop knowledge, identify and implement the best practices and technologies existing worldwide.

Por una parte se está realizando un fuerte esfuerzo inversor, que está orientado principalmente a la producción de nuevos productos utilizando el estado del arte tecnológico. Además, se han creado equipos transversales de tecnología, con el objeto de desarrollar el conocimiento e identificar y adoptar las mejores prácticas y tecnologías existentes a nivel mundial.



The original industrial facilities of the newly-established Tubacex Services will be located in Cantabria. Initially, this unit will be equipped with shot peening facilities although this project is part of a much wider concept which will allow TUBACEX to innovate not only products but also service models and apply advanced manufacturing concepts.

Se ha constituido la empresa Tubacex Services, que tendrá su primera ubicación industrial en Cantabria. Inicialmente dicha unidad contará con las instalaciones de shotpeening, si bien este proyecto forma parte de un concepto mucho más amplio, que permitirá a TUBACEX innovar no sólo en producto, sino en modelos de servicio y en la aplicación de conceptos de fabricación avanzada.

Main Innovation Projects

Principales Proyectos de Innovación

Power Generation

In 2013, the R&D program continued to be dedicated to new advanced steel commercialization for use in thermal power stations. One of the highlights was the supply of the first grade TX310HCBN order.

Shot-peening technology for tube interiors to improve tube resistance to oxidation has also been developed. The industrial plant for tube production through shot peening will be operational in the second half of 2014.

Generación de Energía

En 2013 ha continuado el programa de I+D dedicada a la comercialización de nuevos aceros avanzados, para su utilización en centrales térmicas. Como hecho destacado está el suministro del primer pedido del grado TX310HCBN.

Se ha realizado también el desarrollo de la tecnología de shotpeening para el interior de los tubos, con objeto de mejorar su resistencia a la oxidación. La planta industrial para la producción de tubos con shotpeening estará operativa en la segunda mitad de 2014.



Umbilical offshore tube

Industrial activity at the Austrian plant is in the growth phase and R&D tasks carried out were geared towards accelerating the market penetration process through the dimensional range extension, comprehensive product characterization and steel quality improvement.

Tubo para umbilicales

La actividad industrial de la planta de Austria se encuentra en fase ascendente, y las labores de I+D realizadas han estado orientadas a acelerar el proceso de penetración en el mercado, por medio de la extensión de la gama dimensional, caracterización exhaustiva del producto y mejora de la calidad del acero.

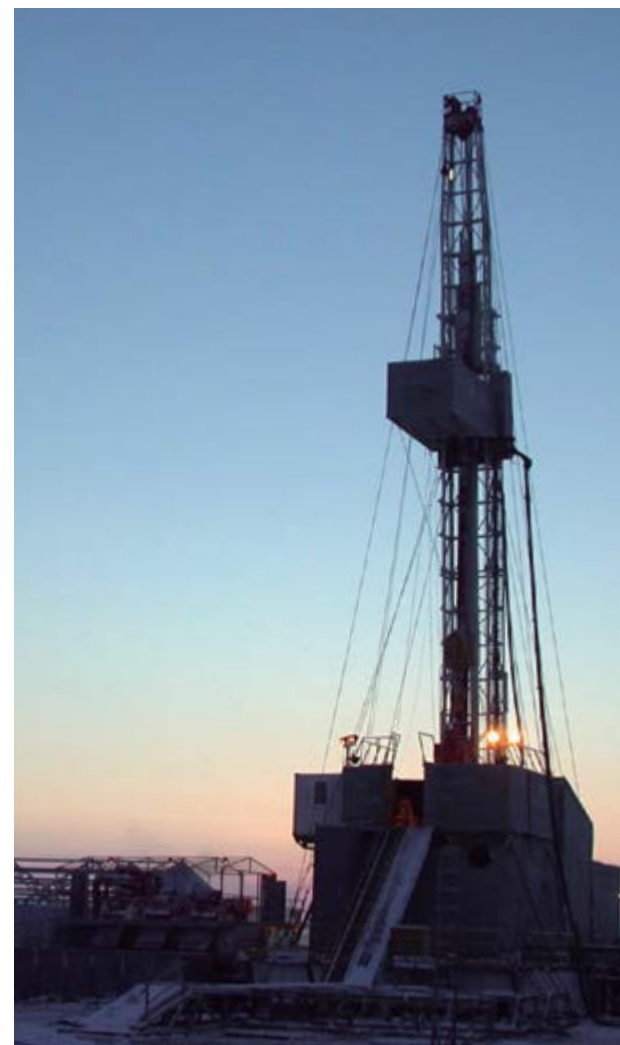


Tubacoat (ceramic coating)

In 2013 a pre-industrial prototype facility was built where different formats and coatings are developed to define an industrial scale facility.

Tubacoat (revestimientos cerámicos)

En el año 2013 se ha construido una instalación prototipo pre-industrial, en la que se ha estado trabajando con diferentes materiales formatos y revestimientos, con el objeto de definir una instalación a escala industrial.



Oil&Gas

As part of the OCTG program, several relevant milestones were achieved in 2013 improving product offer and our competitive position in that niche. An ambitious investment plan in the plants of Llodio and Amurrio was completed, including power increase for the extrusion mill and a new tube finishing line for OCTG.

These investments contribute to pushing TUBACEX towards a highly competitive position.

Regarding R&D activities, the development of the multi-annual program defined has continued aimed at expanding the product range in both steel grades and dimensions. Thus, the company continues to expand its product range in the OCTG segment while increasing competitiveness.

Oil&Gas

Dentro del programa de OCTG, en 2013 se han alcanzado varios hitos relevantes, mejorando tanto la oferta de producto, como la posición competitiva en ese nicho. Se ha culminado un ambicioso plan de inversión en las plantas de Llodio y Amurrio, incluyendo la ampliación de potencia de la prensa de extrusión, así como una nueva línea de acabado dedicada al tubo para OCTG.

Estas inversiones suponen situar a TUBACEX en una posición altamente competitiva.

En cuanto a las actividades de I+D, se ha continuado desarrollando el programa multi-anual definido orientado a la ampliación de la gama de producto tanto en grados de acero como en dimensiones. De esta forma, la compañía continúa ampliando la gama de producto en el segmento OCTG, a la vez que aumenta su competitividad.



Agreements with technological centers

In 2013 as part of ongoing R&D projects, research activities related to joint research with CEIT (IK4), CIDETEC (IK4), and Tecnalia technology centers were carried out. On the other hand, within the alliance framework with the French group Vallourec, there has been an active cooperation with its technology center takes place.

Acuerdos con centros tecnológicos

En el año 2013, dentro de los proyectos de I+D en curso, se han realizado actividades de investigación conjuntas con los centros tecnológicos CEIT (IK4), CIDETEC (IK4), y Tecnalia. Por otra parte, dentro de la alianza con el grupo francés Vallourec, se colabora activamente con los centros tecnológicos de dicha compañía.

5

TUBACEX SHARES IN 2013

LA ACCIÓN DE TUBACEX EN 2013

Share values have increased by 45.6%

Las acciones se han revalorizado un 45,6%

Return to dividend payment

Vuelta al pago de dividendo

The number of shares negotiated throughout the year experienced a growth of 156%

El número de acciones negociadas en el año ha crecido un 156%

TUBACEX shares in 2013

La acción de TUBACEX en 2013

TUBACEX share capital stands at 59.84 million Euros, divided into 132,978,782 shares, each having a nominal value of 0.45 Euros. All of the company's share capital is traded on the continuous market of the Spanish Stock Exchange. TUBACEX is quoted on the "Madrid Stock Market General Index". Throughout 2013 it has been quoted on the "IBEX MEDIUM CAP" index, which is made up of the 20 stocks with the greatest adjusted floating capital, excluded the stock listed on the IBEX-35.

TUBACEX shares increased by 45.6%, from 1.985 Euros per share on the last day of trading in 2012 to 2.890 Euros per share at the end of December 2013. The company's market capitalization at the end of the FY amounted to 384.31 million Euros as opposed to 263.96 million Euros in 2012.

The highest listed price of TUBACEX shares during the year was 3.21 Euros per share which occurred on September 19. The lowest listing, on the other hand, was 2.00 Euros per share which took place on April 8.

In 2013, 108.06 million TUBACEX shares were traded, which was a 156.8% increase regarding the number of shares traded in 2012, which reached 42.08 million shares.

These figures mean that there has been an 81.3% rotation during the year of the total number of the company's shares.

Regarding effective trading, it rose to 271.87 million Euros, a figure 232.9% higher than the volume traded in the previous year, which reached 81.65 million Euros.

TUBACEX cuenta con un capital social de 59,84 millones de euros repartidos en 132.978.782 acciones de 0,45 euros de valor nominal cada una. La totalidad del capital de la compañía cotiza en el mercado continuo de la Bolsa española. TUBACEX forma parte del Índice General de la Bolsa de Madrid y ha estado integrado en 2013 en el índice IBEX MEDIUM CAP, que integra a los 20 valores de mayor capital flotante corregido, excluidos los valores del IBEX-35.

Durante el ejercicio la cotización de las acciones de TUBACEX ha registrado un crecimiento de un 45,6%, al pasar de los 1,985 euros por acción en la última cotización de 2012 a 2,890 euros por acción al cierre de diciembre de 2013. La capitalización bursátil de la compañía al cierre del ejercicio asciende a 384,31 millones de euros frente a los 263,96 millones de euros de 2012.

La cotización máxima de las acciones de TUBACEX durante el ejercicio ha sido de 3,21 euros por acción y se produjo 19 de septiembre. La cotización más baja, por el contrario, fue de 2,00 euros por acción el día 8 de abril.

Durante el ejercicio se han negociado un total de 108,06 millones de títulos de TUBACEX, lo que representa un aumento de un 156,8% respecto al número de acciones negociado en 2012, que ascendió a 42,08 millones.

Estas cifras suponen que durante el 2013 se ha producido una rotación de un 81,3% respecto al número total de acciones de la compañía.

Por lo que se refiere a la contratación efectiva, ésta ascendió a 271,87 millones de euros, cifra superior en un 232,9% respecto al volumen contratado en el ejercicio precedente, en el que ascendió a 81,65 millones de euros.

TUBACEX evolution on the stock market

Evolución de TUBACEX en Bolsa

		2011	2012	2013
Share capital (million €)	Capital social (mill. €)	59.84	59.84	59.84
Face value of shares (€)	Nominal de las acciones (€)	0.45	0.45	0.45
Number of shares (thousands)	Títulos admitidos cotización (miles)	132,979	132,979	132,979
Share price	Precio de la acción			
Maximum - Minimum	Máximo - Mínimo	3.140 - 1.580	2.350 - 1.460	3.210 - 2.000
Last	Último	1.865	1.985	2.890
Annual appreciation	Revalorización anual (%)	-24.8	+6.4	+45.6
Trading frequency	Frecuencia de negociación (%)	100	100	100
Trading volume	Volumen de contratación			
Millions of shares	Millones de títulos	79.95	42.08	108.06
Millions €	Millones de €	200.16	81.65	271.87
Rotation (times share capital)	Rotación (veces el capital social)	0.60	0.32	0.81
Market capitalisation (million €)	Capitalización bursátil (mill. €)	248.01	263.96	384.31

Treasury stock

There have been no movements in the company's treasury stock.

As of December 31st 2013, the number of TUBACEX shares held by Group companies was 3,142,975, a figure that represents 2.36% of the capital. The average purchase share price is 2.49 Euros.

Dividend

During the financial year, TUBACEX resumed dividend distribution among shareholders which was interrupted due to the financial crisis. Overall, the company has distributed three dividends of a gross amount of 0.0505 Euros per share in April, July and November and a total disbursement of 6.56 million Euros.

Autocartera

Durante el ejercicio no se han producido movimientos en la autocartera de la compañía.

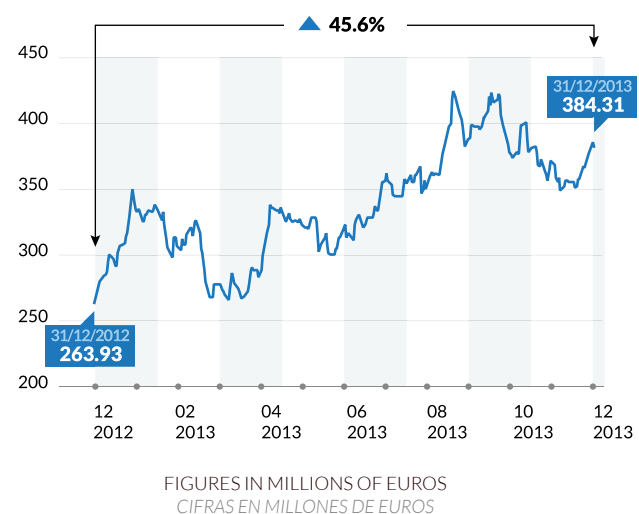
A 31 de diciembre de 2013 el número de acciones de TUBACEX en poder de sociedades del Grupo es de 3.142.975, cifra que representa el 2,36% del capital. El precio medio de compra de estas acciones es de 2,49 euros.

Dividendo

Durante el ejercicio TUBACEX ha recuperado el pago de dividendo a sus accionistas, que había quedado interrumpido por la crisis económica. En conjunto la compañía ha abonado tres dividendos en los meses de abril, julio y noviembre por valor de 0,0505 euros brutos por acción y un desembolso total de 6,56 millones de euros.

Market capitalization in 2013

Capitalización bursátil en 2013



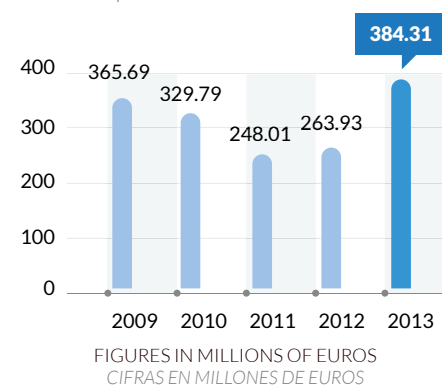
Share price evolution in 2013

Evolución del precio de la acción en 2013



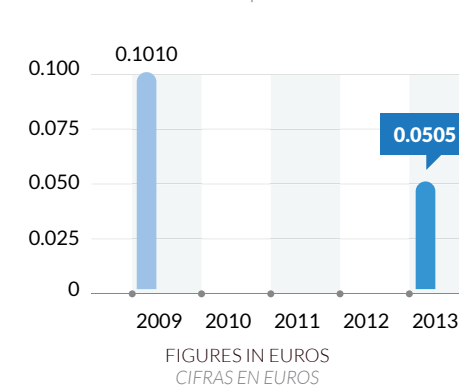
Market capitalization evolution

Evolución de la capitalización bursátil



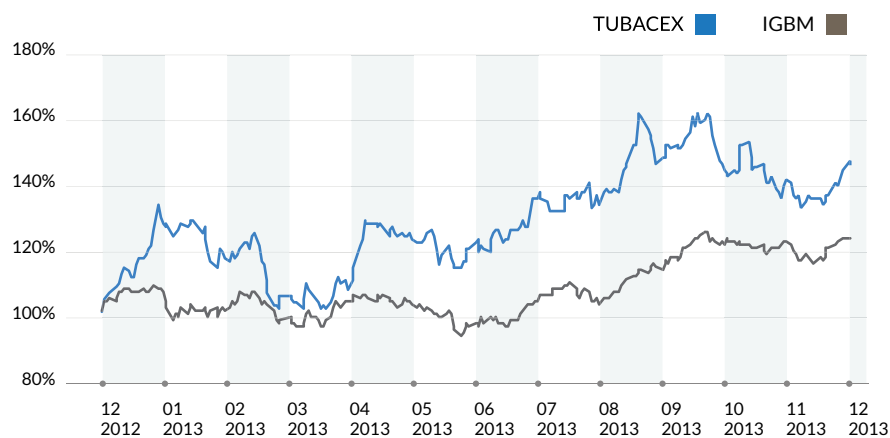
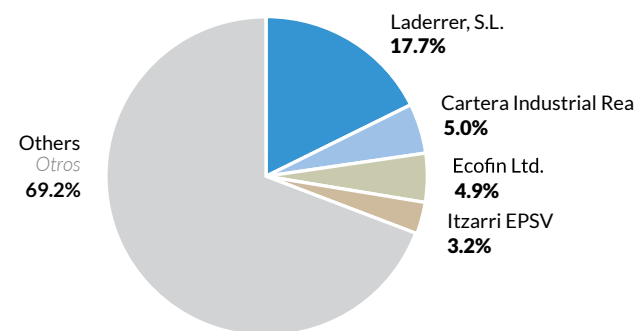
Dividend per share evolution

Evolución del dividendo bruto por acción



TUBACEX in the stock market*TUBACEX en Bolsa*

Social capital (mill. €)	Capital social (mill. €)	59.84
Number of shares	Nº de acciones	132,978,782
Final share price (€)	Precio final de la acción (€)	2.890
Annual appreciation	Revalorización anual	+45,6%
No. of shares traded (million)	Nº de acciones negociadas (mill.)	108.06
Trading in Euro (million)	Negociación en euros (mill.)	271.87
Market capitaliz. (million €)	Capitalización bursátil (mill. €)	384.31
Total dividend (gross €/share)	Dividendo total (€ brutos/acción)	0.051

TUBACEX compared with the IGBM*TUBACEX comparada con el IGBM***TUBACEX Shareholding 12-31-2013***Accionariado de TUBACEX 31-12-2013***Events subsequent to year-end**

After the year end, on 3 February 2014, the shareholders' structure has changed. On the one hand, Larrender S.L. has sold its entire stake in TUBACEX, thus resigning from its two proprietary directors in the Board of Directors. On the other hand, Jose María Aristrain de la Cruz and Amber Capital became significant shareholders with a participation of 11.0% and 6.9%, respectively.

On April 30th, Amundi announced that has 3.005% of TUBACEX shares.

Acontecimientos posteriores al cierre

El 3 de febrero, con posterioridad al cierre del ejercicio, se han producido cambios en la estructura de accionistas de TUBACEX. Por una parte, Larrender S.L. ha vendido la totalidad de su participación en Tubacex, renunciando a los dos puestos de consejeros dominicales que mantenía en el Consejo de Administración. Por otra parte, Jose María Aristrain de la Cruz y Amber Capital adquieren la condición de accionista significativo con una participación del 11,0% y 6,9% respectivamente.

El 30 de abril, Amundi ha comunicado que posee el 3,005% del capital de TUBACEX.



6

CORPORATE RESPONSIBILITY REPORT 2013

INFORME DE RESPONSABILIDAD
SOCIAL CORPORATIVA 2013

6.1. TUBACEX Commitment
Compromiso TUBACEX

6.2. Milestones
Historia en Hitos

6.3. International Presence
Presencia Internacional

6.4. TUBACEX Basic Pillars
Las Bases de TUBACEX

6.5. Business Model
Modelo de Negocio

6.6. Impact
Impactos

6.7. Information
Información

6.1 TUBACEX COMMITMENT

COMPROMISO TUBACEX

TUBACEX was founded in the 1960's and with a great deal of effort, it is now a multi-national group and as such, shares the concern of other large companies for sustainability. Aware of the economic, social and environmental impact of its activity, it is firmly committed to its surroundings at all levels and fosters direct communication with its stakeholders.

In this context, TUBACEX has used its business strategy to consolidate values based on respect and cooperation and has upheld them throughout its fifty years of life. Nowadays, competing in a global world and in highly demanding sectors, it maintains its business ethics and strives to act responsibly at all times.

Therefore, this sustainability report aims to review the actions carried out throughout 2013 and establish new objectives to improve in the future.

TUBACEX es una compañía fundada en los años sesenta que ha logrado convertirse con gran esfuerzo en el grupo multinacional que es hoy y que como tal comparte la preocupación por la sostenibilidad de otras grandes empresas. Consciente del impacto económico, social y medioambiental de su actividad mantiene un alto compromiso con su entorno a todos los niveles y fomenta la interlocución directa con sus grupos de interés.

En este contexto TUBACEX ha ido consolidando en su estrategia de negocio valores basados en el respeto y la colaboración y los ha mantenido firmemente a lo largo de sus cincuenta años de historia. Hoy en día, compitiendo en un mundo globalizado y para sectores altamente exigentes, mantiene intacta su ética en los negocios y prima el comportamiento responsable en todo momento.

Es por ello que con este informe de sostenibilidad pretende hacer un repaso a las acciones llevadas a cabo durante 2013 y establecer nuevos objetivos de mejora a futuro.

6.2 MILESTONES

HISTORIA EN HITOS

TUBACEX is founded in Llodio (Alava).

Se constituye TUBACEX en Llodio (Alava).

TUBACEX commences the production of seamless stainless steel tubes.

TUBACEX inicia la producción de tubos de acero inoxidable sin soldadura.

TUBACEX returns to profit after lifting the suspension of payments in 1993 and a strong industrial reorganization.

TUBACEX vuelve a los beneficios tras haber levantado la suspensión de pagos en 1993 y una fuerte reorganización industrial.

TUBACEX is vertically integrated, setting up its own steelworks having extended its activity in Amurrio.

TUBACEX se integra verticalmente, creando su propia acería tras haber ampliado ya su actividad en Amurrio.

TUBACEX makes its first international acquisition with the purchase of Salem Tube Inc. (United States).

TUBACEX realiza la primera adquisición internacional con la compra de Salem Tube Inc. (Estados Unidos).

TUBACEX suspends payments following a crisis with its traditional product and almost disappears.

TUBACEX suspende pagos tras una crisis del producto tradicional y se ve abocada casi a la desaparición.

TUBACEX is launched on the Stock Market.

TUBACEX sale a Bolsa.

Presentation of its strategic plan to continue growing in different regions and markets.

Presenta su plan estratégico para seguir creciendo en distintas regiones y mercados.

The worldwide financial crisis drastically affects TUBACEX demand sectors, with sales falling by half in 2009 but it maintains its investment, enabling it to gradually recover as of 2011.

La crisis financiera mundial afecta drásticamente a los sectores de demanda de TUBACEX reduciéndose las ventas a la mitad en 2009 pero mantiene las inversiones que le permitirán empezar a recuperarse poco a poco a partir de 2011.

TUBACEX celebrates its 50th anniversary and launches an ambitious strategic plan 2013-2017 which aims to double its value in five years.

TUBACEX cumple 50 años y lanza un ambicioso plan estratégico 2013-2017 que le hará duplicar su valor en cinco años.

TUBACEX acquires SBER GmbH in Austria, becoming the second largest manufacturer worldwide.

TUBACEX adquiere SBER GmbH en Austria, convirtiéndose así en el segundo mayor fabricante del mundo.

Year of record sales, invoicing almost 700 million €.

Año de record histórico de ventas, con casi 700MM€ facturados.

Specific emphasis is placed on R&D for the creation of new grades and industrial processes.

Se enfatiza especialmente la actividad de I+D para la creación de nuevos grados y procesos industriales.

TUBACEX sells its products in more than 100 countries, producing tubes in three plants on two continents and it has warehouses and sales offices all over the world.

TUBACEX vende sus productos en más de 100 países, produce sus tubos en tres localizaciones de dos continentes diferentes, y cuenta con almacenes así como oficinas comerciales distribuidas por todo el mundo.



1963

1970

1975

1987

1991

1992

1995

1999

2004

2007

2008

2012

2013

6.4 TUBACEX BASIC PILLARS

LAS BASES DE TUBACEX

TUBACEX bases its corporate strategy on solid pillars and codes of conduct that have been constant regardless of the point in the cycle. These pillars are solid and form the base for its activity in the short and long term.

TUBACEX descansa su estrategia corporativa sobre unos sólidos fundamentos y estándares de conducta que han regido de forma permanente independientemente del momento de ciclo vivido. Estos fundamentos son estables y constituyen su base de actuación a corto y a largo plazo.

6.4.1. Vision, mission and values

Within the framework of reflection for the new Strategic Plan 2013-2017, TUBACEX has reformulated its corporate mission, vision and values to align them with the company strategy for the future in a complex environment and with a multitude of internal and external factors to manage.

6.4.1. Visión, misión y valores

En el marco de la reflexión para el nuevo Plan Estratégico 2013-2017 TUBACEX ha reformulado su misión, visión y valores corporativos para alinearlos a la estrategia de la compañía para el futuro en un entorno complejo y con multitud de factores interno y externos que gestionar.

Vision

“We aspire to be a global supplier and a benchmark in innovative tubular solutions in advanced materials, offering service and management excellence, fulfilling and exceeding customer expectations, whilst profitably sustainable and focused on people development”.

Visión

“Aspiramos a ser un proveedor global y de referencia en soluciones tubulares innovadoras en materiales avanzados, excelente en gestión y servicio, que cumple y supera las expectativas de nuestros clientes, rentablemente sostenible y enfocado al desarrollo de las personas”

Mission

- We are an innovative, multi-national industrial group reference for seamless stainless steel tubes in the global market.
- We seek customer satisfaction through a portfolio of products and services that are constantly being developed.
- We are a reliable company that fulfills its obligations with internal and external clients.
- We grow in a profitable and sustainable way.
- It is our commitment to effectively manage the return on all of our investments and to reward shareholders.
- We seek excellence, through rigorous process management and the systematic application of continuous improvement.
- We are committed to constantly foster a safe and pleasant workplace, while demonstrating respect for the environment.
- We contribute to the development of society and our suppliers, developing our professionals and people, working as a team and constantly measuring our results.

Misión

- *Mercado:* Somos un grupo industrial multinacional innovador, de referencia en el mercado global de los tubos inoxidables sin soldadura.
- *Cliente:* Buscamos la satisfacción de nuestros clientes, mediante un portfolio de productos y servicios en constante desarrollo.
- *Somos una empresa fiable,* que cumple sus compromisos con los clientes externos e internos.
- *Beneficio:* Crecemos de forma rentable y sostenida.
- *Nos comprometemos a gestionar eficazmente el retorno de todas nuestras inversiones,* así como a retribuir adecuadamente al Accionista.
- *Mejora continua:* Gestionamos con rigor nuestros procesos y aplicamos de forma sistemática la mejora continua buscando la Excelencia.
- *Seguridad y Salud laboral:* Nos comprometemos a promover de forma permanente un entorno de trabajo seguro y agradable, siempre respetando el medio ambiente.
- *Personas:* Queremos desarrollarnos como profesionales y personas, trabajando en equipo y midiendo permanentemente nuestros resultados.

Values

- Leadership
- Achievement
- Customer Satisfaction
- Continuous Improvement
- Creativity and Innovation
- Teamwork
- Creation of Value and Profitability
- Diversity and Dignity in the Workplace
- Corporate Ethics

Valores

- Liderazgo
- Logro
- Satisfacción del Cliente
- Mejora Continua
- Creatividad e Innovación
- Trabajo en Equipo
- Creación de Valor y Rentabilidad
- Diversidad y Dignidad en el Trabajo
- Ética empresarial

6.4.2. Business Ethics

TUBACEX demands ethical conduct from each of its professionals at a corporate and individual level. Proof of this is its voluntary membership of the United Nations Global Compact and the subsequent drawing up of a universally applicable Code of Conduct.

6.4.2. Ética de los Negocios

TUBACEX exige un comportamiento ético tanto a nivel corporativo como individual de cada uno de sus profesionales. Prueba de ello es su adhesión voluntaria como organización al Pacto Mundial de naciones Unidas y la elaboración posteriormente de un Código de Conducta de aplicación universal.



United Nations Global Compact

TUBACEX has been a signatory of the Global Compact since 2004, a UN initiative that seeks to promote the creation of a global corporate citizenship that enables business interests and processes to be reconciled with the values and requirements of civil society. Through the agreement, members embrace and foster 10 universal principles and report annually on their progress.

- Support and respect human rights.
- Make sure they are not complicit in human right abuses.
- Uphold the freedom of association and the right to collective bargaining.
- Eliminate all forms of forced and compulsory labor.
- Foster the effective abolition of child labor.
- Eliminate discrimination in respect of employment and occupation.
- Support a precautionary approach to environmental challenges.
- Undertake initiatives to promote greater environmental responsibility.
- Encourage the development and diffusion of environmentally friendly technologies.
- Work against corruption in all its forms.

Pacto Mundial de las Naciones Unidas

TUBACEX es firmante desde 2004 del Pacto Mundial, iniciativa de la ONU que tiene por objeto promover la creación de una ciudadanía corporativa global, que permita la conciliación de intereses y procesos de la actividad empresarial con los valores y demandas de la sociedad civil. A través del pacto los socios se adhieren y promulgan 10 principios universales y reportan anualmente su avance en el compromiso con los mismos.

- Apoyo y respeto a los derechos humanos.
- Compromiso de no verse involucrado en abusos de los derechos humanos.
- Respeto a la libertad de asociación y al derecho a la negociación colectiva.
- Eliminación de todas las formas de trabajo forzoso y obligatorio.
- Abolición efectiva del trabajo infantil.
- Eliminación de la discriminación respecto del empleo y de la ocupación.
- Aplicación de un criterio de precaución y respeto en los problemas ambientales.
- Adopción de iniciativas para promover la responsabilidad ambiental.
- Desarrollo y difusión de tecnologías inocuas para el medio ambiente.
- Lucha activa contra la corrupción.

Code of Conduct

TUBACEX has also had a corporate Code of Conduct since 2013, which sets out the standards of conduct required of all its professionals and collaborating partners. This Code of Conduct emanates from the Board of Directors and seeks to guide the actions of those involved in the activities of the group of companies that makes up TUBACEX and reflect the main commitments with its stakeholders.

- Respect for our shareholders
- Respect for our customers
- Respect for our collaborators
- Respect for our suppliers and service subcontractors
- Respect for our strategic partners
- Respect for Local Communities and Countries Politics
- Environment
- Use of insider information
- Use of property, assets and resources
- Prevention of money laundering
- Rejection of all forms of bribery and corruption
- Conflicts of interest
- Acceptance of gifts
- Confidentiality
- Personal Data Protection



Código de Conducta

TUBACEX cuenta igualmente desde 2013 con un Código de Conducta corporativo que establece los estándares de conducta exigibles a todos sus profesionales y a sus socios colaboradores. Dicho Código de Conducta emana del Consejo de Administración y tiene por objetivo orientar las actuaciones de las personas implicadas en las actividades del grupo de empresas que conforman TUBACEX y refleja los principales compromisos con sus grupos de interés.

- Respeto a sus accionistas
- Respeto a sus clientes
- Respeto a sus colaboradores
- Respeto a sus proveedores y sus prestatarios de servicios
- Respeto a sus socios estratégicos
- Respeto a las Comunidades Locales y Países
- Política
- Medioambiente
- Uso de información privilegiada
- Protección de la propiedad, activos y recursos
- Prevención del blanqueo de capitales
- Repulsa de toda forma de soborno y corrupción
- Conflicts of interés
- Aceptación de regalos
- Confidencialidad
- Protección de datos personales

It must be pointed out that the Code of Conduct defines a system to inform Management of any misconduct related to the Code.

Cabe señalar que el Código de Conducta articula un sistema para que se puedan poner en conocimiento de la Dirección conductas reprochables en relación a los regulado en el Código.

6.4.3 Corporate Governance

TUBACEX has always stood out as a forward company in terms of Corporate Governance. As early as 1994, it approved an “Internal Stock Market Code of Conduct” and since 1995, it has been incorporating the recommendations set out in the Cadbury and Viennot Reports to the way its Board operates. Today, it strictly fulfills practically all of the recommendations set out in the Unified Good Governance Code and maintains its commitment to adopt all those practices that help to increase transparency and trust in its management model.

It has had a Code of Conduct for the Board of Directors since 1998, which is a true reflection of the international standards of good governance and is constantly being reviewed. Something that defines TUBACEX in this field is

6.4.3 Gobierno Corporativo

TUBACEX se ha distinguido siempre por ser una compañía avanzada en materia de Gobierno Corporativo. Ya en 1994 aprobó un “Reglamento Interno de Conducta en los Mercados de Valores” y desde 1995 había venido incorporando al funcionamiento de su Consejo las recomendaciones derivadas de los informes Cadbury y Viennot. En la actualidad cumple estrictamente la práctica totalidad de recomendaciones del Código Unificado de Buen Gobierno y mantiene el compromiso de hacer propias todas aquellas prácticas que contribuyan a incrementar la transparencia y confianza en su modelo de gestión.

Desde 1998 cuenta con un Reglamento del Consejo de Administración que es fiel reflejo de los estándares internacionales de buen gobierno y que está en permanente revisión. Algo que define a TUBACEX en este ámbito es la composición de

the composition of its Management Body, which has always been made up mainly of independent directors with solid professional careers in all areas and in which each director participates on one of the Board of Directors’ Delegate Committees.

In this respect, it must be pointed out that TUBACEX favorably evaluates the independence of its directors although it does establish limits regarding the appointment of all its directors, in line with the strict Corporate Governance requirements for Listed Companies.

Since the 2006 Annual General Meeting of Shareholders agreed to eliminate protection in its Articles of Association, shareholders have no voting limitations, whereby the positions of President and CEO were separated in 2013, which had previously been carried out by the same person. This has led to a breath of fresh air in the management, which will contribute specifically to the sustainability of the company’s project.

6.4.4. Transparency and Communication

Transparency in management is something that has characterized TUBACEX throughout its long history as a listed company and has been recognized on several occasions. In turn, continuous improvement in management makes transparency an advantage when communicating with its stakeholders and generates long term trust for shareholders and investors.

Consequently, TUBACEX bases its communication with shareholders, the stock market, customers and, in general, the society in which it operates, on transparency.

The Shareholder Office, created in 1998, responds to requests for information about the Company from shareholders and investors. This Office also deals with requests for information received from stockbroking companies and financial analysts wishing to write reports on the Group. Many inquiries are received by telephone, e-mail and in face-to-face meetings throughout the year.

The Company communicates with stockbrokers and analysts mainly through its Investor Relations Department. In their dealings with TUBACEX, analysts are provided with all the required information on the Company (company presentations, annual reports, financial statements, etc.), ensuring that they can compile their reports with sufficient information. Visits are also arranged to production plants if requested or if new facilities or machinery have been installed.

su órgano de Administración que ha estado siempre formado mayoritariamente por consejeros independientes con sólidas trayectorias profesionales de todos los ámbitos y donde cada consejero participa en una de la comisiones delegadas del Consejo de Administración.

En este sentido cabe apuntar que TUBACEX valora muy positivamente la independencia de los consejeros aunque también establece límites a los nombramientos de todos sus consejeros, en línea con las tendencias más exigentes de Gobierno Corporativo para cotizadas.

Cabe destacar que desde que en 2006 la Junta General de Accionistas tomara el acuerdo de de eliminar el blindaje en sus Estatutos Sociales los accionistas no tienen ningún tipo de limitación al voto y que en este 2013 se produjo el desdoblamiento de los cargos de Presidente y Consejero Delegado, que habían sido acumulados en la misma persona hasta entonces. Esto ha supuesto una renovación en la gestión que contribuirá especialmente a la sostenibilidad del proyecto de la compañía.

6.4.4. Transparencia y Comunicación

La transparencia en la gestión es algo que ha caracterizado a TUBACEX en su larga trayectoria como empresa cotizada y ha sido reconocida por ello en varias ocasiones. A su vez la mejora continua en la gestión posibilita que la transparencia suponga una ventaja a la hora de comunicarse con sus grupos de interés y generar confianza a largo plazo para los accionistas e inversores.

Por ello, TUBACEX basa en la transparencia la comunicación con sus accionistas, mercados de valores, clientes y, en general, con la sociedad en la que desarrolla su actividad.

La Oficina del Accionista, constituida en 1998, da servicio a las diferentes peticiones de información sobre la sociedad que realicen accionistas e inversores. Desde ella se gestionan también las solicitudes de información que efectúan las sociedades de bolsa y analistas financieros para la realización de informes sobre el Grupo. A lo largo del año se reciben gran cantidad de consultas por teléfono, correo electrónico y reuniones presenciales.

Por su parte la comunicación con las sociedades de análisis y Bolsa se realiza principalmente a través del Departamento de Relaciones con Inversores. En todos estos casos se proporciona a los analistas la información necesaria sobre la compañía (presentaciones de la sociedad, informes anuales, estados financieros, etc.) de manera que puedan realizar sus informes con suficiente información. Adicionalmente se organizan visitas a las plantas de producción en aquellos casos en que exista un interés o se hayan realizado inversiones en nuevas instalaciones o maquinaria.

Aware of the importance of direct contact with fund managers, TUBACEX has met over 100 institutional investors throughout 2013 enabling them to get an in-depth insight into the company. These meetings have been extremely varied (industry conferences, conferences for small and medium enterprises, road-shows, etc.) and have enabled the company to present itself in many cities, such as Madrid, London, Oporto, Frankfurt or Paris.

Sabiendo lo importante que es el contacto directo con los gestores de fondos, TUBACEX, a fin de que éstos conozcan en mayor profundidad a la empresa, ha mantenido reuniones con más de un centenar de inversores institucionales en 2013. Estas reuniones han sido de todo tipo (conferencias sectoriales, conferencias de pequeñas y medianas empresas, road-shows, etc.) y han permitido presentar la compañía en multitud de ciudades tales como Madrid, Londres, Oporto, Frankfurt o París.

With this objective in mind, TUBACEX redefined all of its corporate processes in 2013, prioritizing them and deploying them transversally throughout its units. This enables the company to take advantage of synergies between units, manage responsibility and know how and be more flexible in order to offer customers innovative solutions in response to their needs.

Con este objetivo TUBACEX ha redefinido durante 2013 todos sus procesos corporativos, priorizándolos y desplegándolos transversalmente en todas sus unidades. Esto le permite aprovechar las sinergias entre sus unidades, gestionar adecuadamente la responsabilidad y el conocimiento y tener mayor flexibilidad para dar a sus clientes soluciones innovadoras y adecuadas a sus necesidades.

6.5.3 Continuous Improvement

Directly derived from management by processes, the culture and methodology of continuous improvement has been installed in the TUBACEX Group in line with the bases of its Strategic Plan.

6.5.3 Mejora Continua

Directamente derivada de la gestión por procesos se instaura en el Grupo TUBACEX la cultura y metodología de la mejora continua en línea con las bases sobre las que se fundamenta el Plan Estratégico.

6.5.4 Management by Objectives

An organization managed by processes and based on continuous improvement requires the individual objectives of its professionals to be perfectly defined and aimed at fulfilling the company's corporate objectives. To do so, TUBACEX uses management by objectives for all of its professionals in positions of responsibility, whereby part of their remuneration is strictly related to the fulfillment of clear and quantifiable objectives. In this respect, the corporate remuneration policies were reformulated in 2013 so that all of the group's key professionals are managed under the same general system.

6.5.4 Dirección por Objetivos

Una organización gestionada por procesos y basada en la mejora continua exige que los objetivos individuales de sus profesionales estén perfectamente definidos y orientados a la consecución de los objetivos corporativos de la compañía. Para ello, TUBACEX aplica la dirección por objetivos para todos sus profesionales con responsabilidad de manera que parte de su retribución anual está estrictamente vinculada al logro de unos objetivos claros y cuantificables. En este sentido, durante este ejercicio 2013, se han reformulado las políticas corporativas de compensación de forma que todos los profesionales clave del grupo son gestionados bajo el mismo sistema general.



6.5 BUSINESS MODEL

MODELO DE NEGOCIO

The TUBACEX organizational structure and business model is fully aimed at excellence in all of its activities. Therefore, it relies on international standards that certify the quality of its process and the constant adaptation of its management systems to the needs of its customers.

La estructura organizativa y el modelo de negocio de TUBACEX está plenamente enfocada a la excelencia en todas sus actividades. Por ello se apoya en estándares internacionales que acreditan la calidad de sus procesos y la adecuación permanente de sus sistemas de gestión a las necesidades de sus clientes.

6.5.1 Certified Quality

Production from all of the TUBACEX industrial units is certified by the international ISO9001 Standard which certifies and guarantees that the production processes comply with the requirements of a recognized international standard, allowing for objective evaluation of its performance in this field.

6.5.1 Calidad Certificada

La producción de todas las unidades industriales de TUBACEX está certificada por la norma internacional ISO9001 que acredita y avala que los procesos de fabricación cumplen con los requerimientos de un estándar internacional reconocido, que permiten una evaluación objetiva del desempeño en este ámbito.

The ongoing relationship with the customer based on quality, service, cooperation and flexibility is therefore the pivot around which the business rotates and which requires the assurance of internal processes.

La permanente relación con el cliente, basada en la calidad, el servicio, la cooperación y la flexibilidad, es por tanto el eje sobre el que gira el negocio y el cual exige la garantía de los procesos internos.

In order to preempt and be aware of customer opinion and their satisfaction, without compromising their constant contact with the sales network, customer satisfaction surveys are conducted every three years and customer opinions regarding the quality of the services provided by TUBACEX are verified using objective indicators.

Para anticiparse y conocer la opinión de los clientes y su grado de satisfacción, y sin menoscabo de su constante contacto con la red comercial, se realizan encuestas de carácter trienal y adicionalmente se busca contrastar la opinión de los clientes con indicadores de carácter objetivo en relación a la calidad de los servicios prestados por TUBACEX.

6.5.2 Management by Processes

The best way for TUBACEX to satisfy its customers is to guarantee their requirements by planning and controlling processes, exceeding their expectations and anticipating their needs, making them additional requirements of our products.

6.5.2 Gestión por Procesos

La mejor forma para TUBACEX de satisfacer a sus clientes es asegurar sus requerimientos planificando y controlando los procesos, superando sus expectativas y anticipándose a sus necesidades para convertirlas en requisitos adicionales de nuestros productos.

6.6 IMPACT IMPACTOS

6.6.1 Economic Impact

Key Financial Figures

The evolution of the key financial figures for TUBACEX over the past five years is shown below:

		2009	2010	2011	2012	2013
Sales	Ventas	371.47	361.78	486.60	532.42	554.15
Gross operating profit (EBITDA)	Rdo. bruto de explotación	(18.38)	12.77	27.21	45.78	51.26
EBITDA/Sales (%)	EBITDA/Ventas (%)	(4.95)	3.53	5.59	8.60	9.25
Operating profit (EBIT)	Beneficio operativo	(35.41)	(5.87)	6.50	26.55	31.52
Net profit	Beneficio neto	(25.78)	(6.55)	3.66	11.86	15.01
Equity ¹	Patrimonio neto ¹	240.90	236.71	239.18	251.48	259.85
Net financial debt	Deuda financiera neta	153.65	223.96	237.11	262.30	194.58
Working capital	Circulante neto operativo	213.48	256.40	275.76	294.29	217.59
Market capitalization	Capitalización bursátil	365.69	329.79	248.01	263.96	384.31
Trading volume ²	Volumen de contratación ²	149.07	93.16	79.95	42.08	108.06
Average number of employees	Nº medio de empleados	1,797	1,789	1,723	1,852	1,947
Employees in Spain	Empleados en España	1,105	1,086	973	1,047	1,110
Employees abroad	Empleados en el exterior	692	703	750	805	837

Figures in millions of euros. Cifras en millones de euros.

() Negative balances. Cifras y saldos negativos.

(1) Attributed to holders of equity instruments in the parent Company. Atribuido a tenedores de instrumentos de patrimonio neto de la sociedad dominante.

(2) Million shares traded. Millones de acciones negociadas.

6.6.1 Impacto Económico

Principales Magnitudes Financieras

A continuación se detallan la evolución en los últimos cinco años de las principales magnitudes financieras de TUBACEX.:

Stock Market Evolution

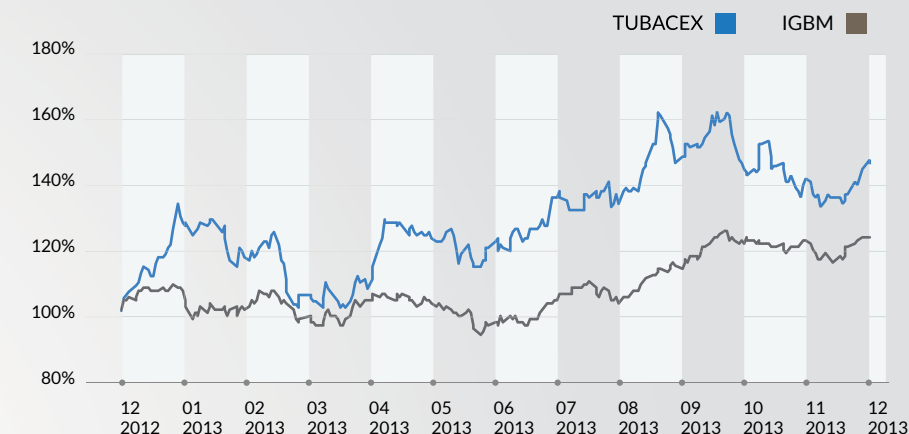
The evolution of the TUBACEX share value in relation to the performance of the Madrid Stock Exchange General Index is shown below:

Evolución Bursátil

Se detalla a continuación la evolución del valor de la acción de TUBACEX en referencia al comportamiento del índice general de la bolsa de Madrid.

TUBACEX compared with the IGBM

TUBACEX comparada con el IGBM



In addition to the revaluation of the TUBACEX share, it must be pointed out that, in line with the company's shareholder remuneration policy, 40% of its 2013 consolidated results will be paid out, totaling 6.003 thousand Euros between the interim dividend and the complementary dividend.

Además de la revalorización experimentada por la acción de TUBACEX cabe destacar que en línea con la política de retribución al accionista de la compañía se repartirá vía dividendos el 40% del resultado consolidado de 2013, abonando un total de 6.003 miles de euros entre el dividendo a cuenta y el complementario.

Share values have increased by 45.6%

Las acciones se han revalorizado un 45,6%



Supplier Management

The correct supply of raw materials and the provision of different services is a key aspect in TUBACEX business, which bases its supplier relationship on the principles of quality, service, transparency, efficiency and austerity. Throughout 2013, the TUBACEX Group spent a total of 271 million euros on supplies and purchases.

The majority of this expenditure went on the procurement of the raw materials needed to carry out its activities, mainly stainless steel scrap, nickel and other metals used to manufacture stainless steel, such as chromium and molybdenum.

Throughout 2013, TUBACEX has continued reviewing its approved supplier system based on efficiency and quality supply criteria.

Gestión de Proveedores

El correcto aprovisionamiento de materias primas así como la prestación de diferentes servicios es un aspecto relevante en el negocio de TUBACEX, quien basa la relación con sus proveedores en los principios de calidad, servicio, transparencia, eficiencia y austeridad. Durante 2013 los aprovisionamientos y suministros efectuados por el grupo de empresas de TUBACEX han ascendido a 271 millones de euros.

La parte fundamental de estos consumos se refieren al abastecimiento de las materias primas necesarias para desarrollar su actividad, básicamente chatarra de inoxidable, níquel y otros metales necesarios para la fabricación del acero inoxidable, como el cromo y el molibdeno.

Durante el 2013 TUBACEX ha continuado revisando su sistema de homologación de proveedores en base a criterios de eficiencia y calidad del suministro.



6.6.2. Social Impact

People Management

TUBACEX and its group of companies are made up of 1,947 employees around the world, mainly in Spain, Austria and the United States. The Group promotes quality employment and proof of this is the low rotation rate and the high percentage of the workforce with permanent contracts.

Equal opportunities and non-discrimination is of vital importance in the Group, which is making positive progress in the incorporation of women in all areas and levels of responsibility. As for qualifications, around 56% of the workforce has a degree.

Given the industrial component of its business, a percentage of the workforce works at the group's production units which are covered by collective agreements, offering a series of highly attractive social benefits.

It must be added that TUBACEX fosters trade union freedom at all of its units as well as the freedom of association of all its workers all over the world.

OCCUPATIONAL HEALTH AND SAFETY

A new occupational risk prevention corporate policy was launched in 2013 in line with the pillars of the new Strategic Plan 2013-2017. The new policy requires operations to put the safety and integrity of people before any other economic, commercial or production consideration, hence complying with existing labor legislation and the Group's guidelines.

To do so, TUBACEX undertakes to provide people with the necessary means and resources as well as training to improve their skills.

Annual investment in production facilities, the development of activities in accordance with the OHSAS 18001 occupational risk prevention management standard and the considerable effort to train employees and partners and raise their awareness so that prevention is integrated as a priority in their daily work can be highlighted.

TRAINING

In 2013, a total of 91 training courses were held at the different Group companies (up 32% on 2012). These courses were attended by 1,759 people (up 20% on the previous year) and a total of over 3,102 training hours were offered.

6.6.2. Impacto Social

Gestión de personas

TUBACEX y su grupo de empresas está formado por 1.947 personas repartidas por todo el mundo, principalmente en España, Austria y Estados Unidos. El grupo promueve el empleo de calidad y prueba de ello es la baja tasa de rotación existente con un elevado porcentaje de personal contratado de forma indefinida.

La igualdad de oportunidades y la no discriminación es una máxima en el grupo, que avanza positivamente en la incorporación progresiva de mujeres en todos sus ámbitos y niveles de responsabilidad. En cuanto a nivel formativo alrededor del 56% de la plantilla cuenta con titulación superior.

Dado el componente industrial de su negocio un porcentaje de la plantilla desarrolla su trabajo en las unidades productivas de grupo y se encuentran amparados por convenio colectivos de empresa que les dota de una serie de beneficios sociales muy atractivos.

Cabe añadir que TUBACEX promueve la libertad sindical en todas sus unidades así como la libertad de afiliación de sus trabajadores repartidos por todo el mundo.

SEGURIDAD Y SALUD LABORAL

En este 2013 se ha lanzando una nueva política corporativa de prevención de riesgos laborales alineados como los pilares del nuevo Plan Estratégico 2013-2017. La nueva política exige gestionar las operaciones anteponiendo la seguridad e integridad de las personas frente a cualquier otra consideración de carácter económico, comercial y productivo, cumpliendo así la legislación laboral existente y las directrices del Grupo.

Para ello, TUBACEX se compromete a proporcionar los medios y recursos necesarios así como la formación necesaria a las personas para mejorar la competencia de cada una de ellas.

Destaca en este sentido las inversiones anuales llevadas a cabo en las instalaciones fabriles, el desarrollo de actividades según el estándar OHSAS 18001 de gestión en prevención de riesgos laborales y el significativo esfuerzo para formar, sensibilizar y concienciar al empleado y colaboradores de manera que integren la prevención como algo simplemente prioritario en su trabajo diario.

FORMACIÓN

Durante el ejercicio de 2013 se han realizado un total de 91 acciones de formación en las distintas empresas del Grupo (un 32% más que en 2012). A estos cursos han asistido 1.759 personas (un 20% más que el año pasado) y se han impartido un total de más de 3.102 horas lectivas.

Training investment in areas related to Maintenance and Quality and Skills Management can be highlighted with 23% of the total training hours dedicated to Integral Management: in which 10 managers have participated in the industrial management integral training program with Mondragon University.

In 2013, an ambitious training initiative was launched under the name of TUBACEX MANAGEMENT DEVELOPMENT, consisting of a Management Development Program for 24 participants, who, due to their positions of responsibility, the company believes it is important to extend their knowledge in different business areas.

PARTICIPATION AND INTERNAL COMMUNICATION

2013 also saw changes to the company's internal communication policy at a corporate level. The new Strategic Plan is committed to active internal participation and therefore the channels of communication have been increased and activities have been intensified to involve and get the workforce to identify with the company project.

The following events took place in 2013:

- Presentation of the new Chief Executive Officer and the management team to communicate the Strategic Plan.
- Institutional concert to celebrate the 50th anniversary accompanied by the company's leading managers and professionals.
- Open Day at all of the Group's units.
- Deployment of the internal communication plan with meetings at all plants and high impact visual panels for projects.
- Introduction of "Breakfast with the Management" to deal with diverse current affairs.
- Publishing of monthly news bulletins.

Destaca la inversión realizada con respecto a la formación en temas relacionados con el Mantenimiento y la Calidad así como en Habilidades de Gestión con un 23% del total de horas dedicadas a la formación en Gestión integral del mando: donde 10 mandos han participado en el programa de formación integral de mando industrial con Mondragon Unibertsitatea.

Este 2013 se ha puesto en marcha una ambiciosa iniciativa formativa llamada TUBACEX DESARROLLO DIRECTIVO, consistente en un Programa de Desarrollo Directivo para 24 participantes por cuya responsabilidad la compañía ha creído importante potenciar su conocimiento de diferentes áreas empresariales.

PARTICIPACIÓN Y COMUNICACIÓN INTERNA

En 2013 también se han incorporado cambios en la política de comunicación interna de la compañía a nivel corporativo. El nuevo Plan Estratégico apuesta por la participación interna activa y por ello se ha incrementado los canales de comunicación e intensificado las actividades para involucrar y conseguir la identificación de la plantilla con el proyecto de empresa.

Concretamente a lo largo del 2013 se han producido los siguientes hitos:

- Jornadas de presentación del nuevo Consejero Delegado y del equipo directivo para la comunicación del Plan Estratégico.
- Concierto institucional con motivo del 50 aniversario en compañía de los principales responsables y profesionales de la compañía.
- Jornada de Puertas Abiertas en todas las unidades del Grupo.
- Despliegue del plan interno de comunicación con reuniones en todas las plantas y paneles visuales de impacto para proyectos.
- Puesta en marcha de los "Desayunos con la Dirección" para tratar diversos aspectos de actualidad.
- Edición de boletines mensuales informativos.

"TUBACEX is the company for which people want to work"

"TUBACEX, la compañía donde las personas quieren trabajar"



It must be highlighted that the first labor climate survey was carried out in 2013 with the Group's Spanish units, but will be spread to the rest of the units throughout 2014. The conclusions drawn from these surveys will be used to establish specific action plans so that "TUBACEX is the company for which people want to work", in line with one of the pillars of its Strategic Plan.

Cabe destacar que en este 2013 se ha puesto en marcha la primera encuesta de clima laboral comenzando por las unidades españolas del Grupo pero que tendrá su continuación en el resto de unidades a lo largo del 2014. Con las conclusiones agregadas de las mismas se establecerán planes de acción particulares para que en línea con uno de los pilares de su Plan Estratégico, "TUBACEX sea la compañía donde las personas quieran trabajar".

Commitment to Society

TUBACEX has had a close relationship with diverse educational institutions for many years, particularly those located within its sphere of influence, in relation to internships with university and vocational training students.

- The following institutions have cooperated in the internship program 2013: Zaraobe Institute in Amurrio, Municipal Vocational Training Center in Llodio, Zabálburu (Bilbao), Elorrieta-Erreka Mari Vocational Training Center (Bilbao), Adsis Foundation, Novia Salcedo Foundation, Deusto Business University and Esden Business School. 20 students were admitted to the program in 2013, with scholarship investment of 139,000 euros for 2013.
- In addition to the aforementioned task of helping students gain work experience, several of the company's executives also work closely with university technical and business management departments, passing on TUBACEX know how and experience to the professionals of tomorrow.
- TUBACEX currently sits on the Management Board of the Basque Business Circle and is also a member of the Álava Business Association (SEA), the Union of Steel-making Enterprises (UNESID) and the Association for Progress in Management (APD). Similarly, it has been a member of the Basque Innovation Agency (Innobasque) since it was founded and sits on the board of the Tecnalia and IK4 technology centers.
- On the other hand, TUBACEX subsidiaries belong to the Basque Science and Technology Network, the Non-Destructive Tests Association (AEND), the Basque Logistics Institute (IVE), the Steel and the Environment Association (ACYMA) and the Association of High Energy-Consuming Companies (AEGE).
- Furthermore, the company has long term agreements with cultural entities, such as the Guggenheim Museum in Bilbao and the Artium Museum in Vitoria.
- Since the first edition, TUBACEX has sponsored the annual NOVIA SALCEDO FOUNDATION award for excellence in the business integration of young professionals.

Compromiso con la Sociedad

TUBACEX mantiene desde hace años una intensa relación con diferentes entidades docentes, especialmente con aquellas ubicadas en su zona de influencia, para la formación en prácticas tanto de alumnos de formación profesional como de universidades.

- Para desarrollar el programa de prácticas durante 2013 se ha colaborado con las siguientes instituciones: Instituto Zaraobe de Amurrio, Centro Municipal de Formación Profesional de Llodio, Colegio Zabálburu (Bilbao), Instituto de Formación Profesional Elorrieta-Erreka Mari (Bilbao), Fundación Adsis, Fundación Novia Salcedo, Universidad Comercial de Deusto y Escuela de Negocios Esden. Este año se han acogido al programa 20 alumnos siendo la inversión en becas relativa al año 2013 de 139.000 euros.
- Además de la señalada labor formativa realizada mediante la incorporación de alumnos en prácticas, varios directivos de la compañía colaboran con facultades universitarias, tanto técnicas como de gestión empresarial, transmitiendo los conocimientos y la experiencia de TUBACEX a futuros profesionales.
- TUBACEX forma parte de la Junta Directiva del Círculo de Empresarios Vascos y es miembro de SEA-Empresarios Alaveses, de la Unión de Empresas Siderúrgicas (UNESID) y de la Asociación para el Progreso en la Dirección (APD). Asimismo, forma parte desde su inicio de la Agencia Vasca de Innovación (Innobasque) y está en el patronato de los centros tecnológicos Tecnalia e IK4.
- Por otro lado, las filiales de TUBACEX pertenecen a la Red Vasca de Ciencia y Tecnología, a la Asociación de Ensayos No Destructivos (AEND), al Instituto Vasco de la Logística (IVE), a Acero y Medio Ambiente (ACYMA) y a la Asociación de Empresas con Gran consumo de Energía (AEGE).
- Adicionalmente la compañía mantiene acuerdos a largo plazo con entidades culturales como son el Museo Guggenheim de Bilbao y el Museo Artium de Vitoria.
- Desde su primera edición TUBACEX patrocina el premio anual de FUNDACION NOVIA SALCEDO a la excelencia en la integración empresarial de jóvenes profesionales.

6.6.3 Environmental Impact

TUBACEX renewed its environmental policy in 2013 and is firmly committed to minimizing environmental impact as a result of our activity by fostering the use of clean technologies, establishing measures that prevent contamination and fulfilling / exceeding applicable environmental legislation in a transparent relationship with interested parties.

The ISO 14001 certification is proof of the TUBACEX commitment to optimizing resource and waste management, as well as to reducing the adverse environmental impact of its activity and other associated risks. It complies with the new high impact legal requirements, such as, for example, CO2 2013-2020, REACH and IKS-EEM, among others.

In this respect, TUBACEX systematically implements actions to minimize environmental impact (waste, air, water, noise, power, soil, etc.) related to its activity in all operational situations, including emergency situations.

The main action lines in 2013 and the environmental results are detailed below:

- Work has continued in the field of Effective Integrated Environmental Authorizations for the Spanish production plants. New plant processes and operations were introduced, evaluating and managing the associated environmental vectors.
- The environmental monitoring programs developed by the plants and emanating from the requirements defined in the integrated environmental authorizations have been developed without any significant incidents.
- As for the greenhouse gas emission rights trading scheme, on 15th November Acerálava was notified by agreement of the Council of Ministers of the free allocation of emission rights for the period 2013-2020.
- Acerálava recycled 80,700 tonnes of scrap in 2013 due to increased activity during the year and has included the authorization as a non-hazardous waste manager, specifically scrap, in its environmental requirements.

6.6.3 Impacto Ambiental

TUBACEX ha renovado en 2013 su política de medioambiente, comprometiéndose firmemente a minimizar los impactos ambientales producidos por nuestras actividades mediante el uso de tecnologías limpias, estableciendo las medidas que prevengan la contaminación y cumpliendo/excediendo la legislación medioambiental aplicable en una relación de transparencia con las partes interesadas.

El certificado ISO 14001 avala el compromiso de TUBACEX con la optimización de la gestión de recursos y residuos, así como con la reducción de los impactos ambientales negativos derivados de su actividad y otros riesgos asociados. Asimismo, cumple específicamente con nuevos requisitos legales de alto impacto como, por ejemplo, CO2 2013-2020, REACH y IKS-EEM, entre otros.

En este sentido TUBACEX pone en práctica de forma sistemática, y en todas las situaciones de operación, incluidas las de emergencia, acciones orientadas a la minimización de los impactos medioambientales asociados a su actividad (residuos, atmósfera, agua, ruido, energía, suelo, etc.).

Las principales líneas de actuación del año 2013, así como los resultados ambientales alcanzados, se concretan a continuación.

- Se continúa trabajando en el ámbito de las Autorizaciones Ambientales Integradas Efectivas de sus unidades productivas españolas. Se incorporan nuevos procesos y operaciones de las plantas, evaluando y gestionando los vectores ambientales asociados.
- Los programas de vigilancia ambiental desarrollados por las plantas y emanados de los requisitos definidos en las autorizaciones ambientales integradas se desarrollan sin incidencias relevantes.
- En relación al régimen de comercio de derechos de emisión de gases de efecto invernadero, el 15 de noviembre y por acuerdo del consejo de ministros, se comunica a Acerálava la asignación final gratuita de derechos de emisión para el periodo 2013-2020.
- Acerálava por su parte ha reciclado 80.700 toneladas de chatarra en 2013 por el incremento de la actividad durante el ejercicio y ha incluido dentro de sus requisitos ambientales la autorización como gestor de residuos no peligrosos, específicamente en el ámbito de la chatarra.



ENERGY SOURCES AND SAVINGS

TUBACEX makes continued efforts to control the total amount of energy used as well as the consumption per tonne of product produced. Its objectives are not only aimed at reducing the amount of energy consumed, but also the sustained introduction of an increasingly greater proportion of clean energies compared with the sources used.

In 2013, the company has continued to make investments aimed at improving energy efficiency. Improvements have essentially been based on changes to processes and operations and the replacement of equipment that has led to direct or indirect improvements to energy performance.

The following initiatives to improve energy efficiency can be highlighted:

- The replacement of pumps, compressors, air conditioning equipment and motors with more efficient ones in diverse processes at our plants.
- Plant lighting codification.
- The availability of frequency inverters in diverse processes.
- Changes in operations that have led to direct or indirect improvements in energy performance: thermographic control systems, modifications to the internal movement of material (cranes, wagons, transport).
- Modification heating burners at steelworks (supplied with oxygen).
- Availability of an intermediate high efficiency furnace with heat recovery in the lamination process.

USE OF RESOURCES

In 2013, actions aimed at reducing industrial water consumption continued.

With this focus and within the general framework, the objective in terms of water focuses on its reuse within the permitted limits to ensure the quality of our processes. The Water Consumption Optimization Plan implemented by TUBACEX focuses on:

- Identification of water demand and its characteristics: required water consumption and quality.
- Review and adaptation of existing facilities and control mechanisms.
- Analysis of the capacity of existing facilities to fulfill the objective of improving by 30%. Based on the results of the aforementioned analysis, search for operational options - process changes.

FUENTES ENERGÉTICAS Y AHORRO

TUBACEX realiza un esfuerzo continuado por controlar la cantidad total de energía consumida así como el consumo por tonelada de producto producido. Entre sus objetivos se encuentra no solo reducir la cantidad de energía consumida sino introducir de manera sostenida una cada vez mayor proporción de energías limpias entre las fuentes utilizadas.

En 2013, la compañía ha seguido ejecutando inversiones orientadas a mejorar la eficiencia energética. Principalmente las mejoras se han basado en cambios de procesos y operaciones y la sustitución de equipos que provocan indirecta o directamente mejoras en el rendimiento energético.

Dentro de las iniciativas para la mejora de la eficiencia energética destacan:

- La sustitución de bombas, compresores, equipos de aire acondicionado y motores por otros más eficientes en diversos procesos de nuestras instalaciones.
- Las codificaciones en la iluminación de las plantas.
- La disposición de variadores de frecuencia en diversos procesos.
- Los cambios en operaciones que conllevan mejoras directas o indirectas en rendimientos energéticos: sistemas de control termográfico, modificaciones en el movimiento interno del material (grúas, vagonetas, transporte).
- La modificación de mecheros de calentamiento en acería (alimentación con oxígeno).
- La disposición de un horno intermedio de alta eficiencia con recuperación de calor en el proceso de laminación.

CONSUMO DE RECURSOS

Durante el ejercicio 2013 se continúan realizando actuaciones orientadas a la reducción del consumo de agua industrial.

Con este enfoque, y en un marco general, el objetivo en el ámbito del agua se centra en su reutilización dentro de los límites admitidos para garantizar la calidad de nuestros procesos. El Plan de Optimización de Consumo de Agua implantado por TUBACEX se concreta en:

- La identificación de la demanda de agua y de las características de la misma: consumos de agua y calidades requeridas.
- La revisión y puesta a punto de las instalaciones existentes, así como mecanismos de control.
- El análisis de la capacidad de las instalaciones existentes de satisfacer el objetivo de mejora del 30%. En base al resultado del citado análisis búsqueda de opciones operativas- cambios de proceso.

WASTE MANAGEMENT

For TUBACEX, it is extremely important to control the waste generated along with its type and evaluation.

In the field of the management of waste produced at the plants in 2013, the measures seeking efficiency in the final destination of this waste can be highlighted. The alternatives are based on cost reduction and prioritizing waste recovery options compared with elimination. Similarly, the continuity of projects seeking to recover waste with metallic content and their cost-effectiveness can also be highlighted.

The tendency of the waste generation indicator is positive in terms of the amount of waste generated and in its hazard level (34% reduction in dangerous waste generated).

SOIL AND NOISE

In 2013, soil was managed in accordance with existing standards, and soil quality maps designed and developed in previous years were updated. Likewise, actions aimed at improving the environmental noise vector have been planned.

GESTIÓN DE RESIDUOS

Para TUBACEX es muy importante controlar los residuos generados así como su tipología y valoración.

En el ejercicio 2013, en el ámbito de la gestión de residuos producidos en las plantas, destacan las medidas orientadas a la búsqueda de la eficiencia en su destino o disposición final. Las alternativas se basan tanto en la reducción de costes como en la priorización de las opciones de valorización frente a las de eliminación. Igualmente, es destacable la continuidad en los proyectos que buscan la valorización de residuos con contenidos metálicos y la rentabilidad económica de los mismos.

La tendencia del indicador de generación de residuos es positiva tanto en cantidad de los residuos generados, como en la peligrosidad de los mismos (34% de reducción de los residuos peligrosos generados).

SUELO Y RUIDO

En el 2013 se gestiona el suelo de acuerdo a la normativa existente, actualizándose los mapas de calidad del suelo diseñados y desarrollados en ejercicios precedentes. Igualmente se han planificado actuaciones orientadas a mejorar el vector ambiental ruido.



INVESTMENT

During the year, diverse investments have been made, which have ultimately resulted in the reduction of environmental impacts and risks. Modifications to the control of emissions and changes to facilities that have increased the ability to reuse water and improvements to the classification of the waste generated can be highlighted. Likewise, new facilities have been introduced that have led to a general improvement in energy efficiency.

In parallel, environmental expenses have been incurred, mainly allocated to environmental monitoring (emissions, discharges), waste management, environmental protection, environmental taxes, as well as advisory services and independent professional audits, among other issues.

AWARENESS AND PARTICIPATION ACTIONS

TUBACEX carries out environmental awareness actions with different groups:

- Customers: Informative campaign through e-invoicing and a consumption test.
- Employees: environmental strategy initiation and recycling courses and the degree of environmental impact of activities.
- External Agents: communication of environmental results through follow-up reports, statistics, annual report, etc.
- Shareholders: the company's website provides public information on specific environmental actions.

STEEL AND THE ENVIRONMENT

Acería de Álava, the Group's steel production company, forms part of Steel and the Environment (ACYMA), an association comprising all the Basque Country's steel manufacturers. One of its main functions is to ensure that the environment is properly managed along with the industrial waste produced in the sector.

The companies in this association are committed to the strategic principle of Sustainable Development, which seeks to make the manufacture of steel products compatible with respect for the environment and increased quality of life for people.

INVERSIONES

Durante el ejercicio se han llevado a cabo diversas inversiones que han promovido la reducción de impactos y riesgos medioambientales. Destacan modificaciones en el control de emisiones y cambios en instalaciones que han posibilitado un incremento de la capacidad de reutilización del agua y una mejora de la clasificación de los residuos generados. Igualmente se han incorporado nuevas instalaciones que han provocado una mejora general de la eficiencia energética.

Paralelamente se ha incurrido en gastos de naturaleza medioambiental, destinados en gran parte al control de aspectos ambientales (emisiones, vertidos), gestión de residuos, mantenimiento ambiental, tasas ambientales, así como servicios de asesoría y auditorías de profesionales independientes, entre otros aspectos.

ACCIONES DE SENSIBILIZACIÓN Y PARTICIPACIÓN

Desde TUBACEX se llevan a cabo acciones de sensibilización medioambiental entre diferentes colectivos:

- Clientes: Campaña informativa a través de la factura electrónica y test de consumo.
- Empleados: cursos de iniciación y actualización de las estrategias ambientales y el grado de impacto de las actividades en el entorno.
- Agentes Externos: comunicaciones de resultados en materia medioambiental a través de informes de seguimiento, estadísticas, memoria anual, etc.
- Accionistas: a través de la página web la compañía pone a disposición pública información sobre acciones concretas en materia de medioambiente.

ACERO Y MEDIO AMBIENTE

Acería de Álava, la sociedad productora de acero del grupo, está integrada en Acero y Medio Ambiente (ACYMA), una asociación formada por todas las empresas fabricantes de acero del País Vasco, que entre otros aspectos vela por la correcta gestión de los residuos industriales del sector y el medio ambiente.

Las empresas que componen esta asociación tienen como principio estratégico el compromiso con el Desarrollo Sostenible, para hacer compatible la fabricación de sus productos, el respeto al medio ambiente y la mejora de la calidad de vida de las personas.

6.7 INFORMATION
INFORMACIÓN

All information related to corporate social responsibility and the company is available to the public on the corporate website: www.tubacex.com.

Toda la información en materia de responsabilidad social corporativa así como la relativa a la compañía está a disposición pública en su página web corporativa: www.tubacex.com.



7

ANNUAL ACCOUNTS CUENTAS ANUALES

Consolidated balance sheets at 31 december (Thousands of Euros)

Balances de situación consolidados al 31 de diciembre (Miles de euros)

ASSETS	ACTIVO	2013	2012
NON-CURRENT ASSETS	ACTIVO NO CORRIENTE		
Intangible assets:	Inmovilizado intangible:	35,051	34,033
Goodwill	Fondo de comercio	18,375	18,375
Other intangible assets	Otro inmovilizado intangible	16,676	15,658
Property, plant and equipment	Inmovilizado material	192,706	173,760
Investments accounted for using the equity method	Inversiones contabilizadas aplicando el método de la participación	1,474	1,610
Non-current financial assets	Activos financieros no corrientes	1,951	1,494
Deferred tax assets	Activos por impuestos diferidos	51,732	51,458
TOTAL NON-CURRENT ASSETS	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	282,914	262,355
CURRENT ASSETS	ACTIVO CORRIENTE		
Inventories	Existencias	186,364	231,623
Trade and other receivables:	Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar:	134,202	150,646
Trade receivables for sales and services	Clientes por ventas y prestación de servicios	100,641	116,617
Other accounts receivable	Otros deudores	32,798	33,227
Current tax assets	Activos por impuesto corriente	763	802
Derivative financial instruments	Instrumentos financieros derivados	215	737
Current financial assets	Activos financieros corrientes	15,582	8,185
Other current assets	Otros activos corrientes	929	996
Cash and cash equivalents	Efectivo y otros medios líquidos equivalentes	16,914	20,739
TOTAL CURRENT ASSETS	TOTAL ACTIVO CORRIENTE	354,206	412,926
TOTAL ASSETS	TOTAL ACTIVO	637,120	675,281

EQUITY AND LIABILITIES	PATRIMONIO NETO Y PASIVO	2013	2012
EQUITY	PATRIMONIO NETO		
Shareholders' equity:	Fondos propios:	260,502	250,555
Registered share capital	Capital escriturado	59,840	59,840
Share premium	Prima de emisión	17,108	17,108
Revaluation reserves	Reserva de revalorización	3,763	3,763
Other reserves of the Parent and of fully consolidated companies and companies accounted for using the equity method	Otras reservas de la Sdad. dominante y sociedades consolidadas por integración global y por el método de la participación	175,461	165,831
Treasury shares	Acciones propias	(7,850)	(7,850)
Profit for the year attributable to the Parent (Interim dividend)	Resultado del ejercicio atribuido a la Sociedad Dominante (Dividendo a cuenta)	15,014	11,863
Other equity instruments	Otros instrumentos de patrimonio neto	166	-
Valuation adjustments:	Ajustes por cambio de valor:	(651)	921
Translation differences	Diferencias de conversión	(51)	1,606
Hedging transactions	Operaciones de cobertura	(600)	(685)
Equity attributable to the Parent	Patrimonio neto atribuido a la Sociedad dominante	259,851	251,476
Non-controlling interests	Intereses minoritarios	3,580	478
TOTAL EQUITY	TOTAL PATRIMONIO NETO	263,431	251,954
NON-CURRENT LIABILITIES	PASIVO NO CORRIENTE		
Long-term provisions	Provisiones no corrientes	4,630	6,124
Deferred income	Ingresos diferidos	1,870	2,120
Non-current financial liabilities:	Pasivos financieros no corrientes:	93,704	137,764
Bank borrowings	Deudas con entidades de crédito	93,522	137,233
Derivative financial instruments	Instrumentos financieros derivados	182	531
Employee benefits	Prestaciones a los empleados	12,655	14,513
Deferred tax liabilities	Pasivos por impuestos diferidos	3,629	3,815
Other non-current financial liabilities	Otros pasivos financieros no corrientes	12,221	11,801
TOTAL NON-CURRENT LIABILITIES	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	128,709	176,137
CURRENT LIABILITIES	PASIVO CORRIENTE		
Short-term provisions	Provisiones corrientes	4,182	6,449
Current financial liabilities:	Pasivos financieros corrientes:	134,578	155,247
Bank borrowings	Deudas con entidades de crédito	133,558	153,990
Derivative financial instruments	Instrumentos financieros derivados	1,020	1,257
Trade and other payables:	Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar:	106,220	85,494
Payable to suppliers	Proveedores comerciales	69,419	53,949
Other accounts payable	Otras cuentas a pagar	36,213	30,822
Current tax liabilities	Pasivos por impuesto corriente	588	723
TOTAL CURRENT LIABILITIES	TOTAL PASIVO CORRIENTE	244,980	247,190
TOTAL EQUITY AND LIABILITIES	TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	637,120	675,281

Consolidated income statements (Thousands of Euros)

Cuenta de pérdidas y ganancias consolidadas (Miles de euros)

		2013	2012
Continuing operations:	Operaciones continuadas:		
Revenue	Importe neto de la cifra de negocios	554,149	532,420
+/- Changes in inventories of finished goods and work in progress	+/- Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	(35,048)	30,394
Capitalised expenses of in-house work on non-current assets	Trabajos realizados por el grupo para su activo	2,657	109
Procurements	Aprovisionamientos	(270,724)	(333,194)
Other operating income	Otros ingresos de explotación	6,381	5,785
Staff costs	Gastos de personal	(114,835)	(108,575)
Other operating expenses	Otros gastos de explotación	(91,316)	(81,156)
Depreciation and amortisation charge	Amortización del inmovilizado	(19,748)	(19,236)
PROFIT FROM OPERATIONS	RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	31,516	26,547
Finance income	Ingresos financieros	882	1,221
Finance costs	Gastos financieros	(14,437)	(14,696)
Exchange differences	Diferencias de cambio	(1,417)	(8)
FINANCIAL LOSS	RESULTADO FINANCIERO	(14,972)	(13,483)
Result of companies accounted for using the equity method	Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	65	69
PROFIT BEFORE TAX	RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	16,609	13,133
Income tax	Impuesto sobre beneficios	(1,974)	(1,040)
PROFIT FOR THE YEAR FROM CONTINUING OPERATIONS	RESULTADO DEL EJERCICIO PROCEDENTE DE OPERACIONES CONTINUADAS	14,635	12,093
Profit from discontinued operations	Resultado procedente de las actividades discontinuadas	-	-
CONSOLIDATED PROFIT FOR THE YEAR	RESULTADO CONSOLIDADO DEL EJERCICIO	14,635	12,093
Profit attributable to:	Atribuido a:		
The Parent	La Sociedad Dominante	15,014	11,863
Non-controlling interests	Intereses minoritarios	(379)	230
Earnings per share (in euros):	Beneficio por acción (en euros):		
Basic	Básicas	0.116	0.091
Diluted	Diluidas	0.116	0.091

Consolidated statements of cash flows (Thousands of Euros)

Estados de flujo de efectivo consolidados (Miles de euros)

		2013	2012
CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES:	FLUJOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN		
Profit for the year before tax	Beneficio del ejercicio antes de impuestos	16,609	13,133
Adjustments for:	Ajustes del resultado:		
Depreciation and amortisation charge	Amortizaciones	19,748	19,236
Exchange (gains) losses	Gastos/Ingresos por diferencias de cambio	1,417	8
Change in write-downs and allowances	Variación de provisiones	(2,378)	758
Finance income	Ingresos financieros	(882)	(1,221)
Finance costs	Gastos financieros	14,437	14,696
Share of results of companies accounted for using the equity method	Participación en los resultados de las inversiones contabilizadas por el método de la participación	(65)	(69)
Change in the fair value of financial instruments	Variación en el valor razonable de instrumentos financieros	157	(33)
Change in equity instruments - share-based payment transactions	Variación de instrumentos de patrimonio - pagos basados en acciones	166	-
Capitalised expenses of in-house work on non-current assets	Trabajos efectuados por el Grupo para activos no corrientes	(2,657)	(109)
Recognition of government grants in profit or loss	Imputación de subvenciones oficiales a resultados	(1,052)	(995)
		45,500	45,404
Changes in working capital:	Cambios en el capital circulante:		
Inventories	Existencias	46,465	(24,972)
Trade and other receivables	Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	16,083	(8,088)
Other current assets	Otros activos corrientes	-	(476)
Trade and other payables	Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	20,719	7,896
Other current liabilities	Otros pasivos corrientes	(1,489)	(1,459)
Other non-current assets and liabilities	Otros activos y pasivos no corrientes	(1,858)	(2,157)
		79,920	(29,256)
Other cash flows from operating activities:	Otros flujos de efectivo de las actividades de explotación:		
Interest paid	Intereses pagados	(14,362)	(14,005)
Income tax paid	Impuesto sobre las ganancias pagado	(2,530)	(3,136)
NET CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES (I)	FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN (I)	108,528	(993)
CASH FLOWS FROM INVESTING ACTIVITIES:	FLUJO DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE INVERSIÓN:		
Proceeds from the disposal of property, plant and equipment	Procedente de la venta de inmovilizado material	1,765	2,056
Proceeds from the disposal of financial assets	Procedente de la venta de activos financieros	5,898	8,956
Interest received	Intereses recibidos	882	1,221
Investments accounted for using the equity method	Inversiones contabilizadas aplicando el método de la participación	-	350
Acquisition of property, plant and equipment	Adquisición de inmovilizado material	(37,713)	(33,404)
Acquisition of intangible assets	Adquisición de activos intangibles	(2,584)	(83)
Acquisition of other financial assets	Adquisición de otros activos financieros	(11,046)	(472)
NET CASH FLOWS FROM INVESTING ACTIVITIES (II)	FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE INVERSIÓN (II)	(42,798)	(21,376)
CASH FLOWS FROM FINANCING ACTIVITIES:	FLUJOS DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN:		
Proceeds from issue of other non-current financial liabilities	Procedente de otros pasivos financieros no corrientes	420	4,994
Proceeds from issue of bank borrowings	Emisión de deudas con entidades de crédito	13,000	101,678
Repayment of bank borrowings	Devolución y amortización de deudas con entidades de crédito	(77,218)	(76,325)
Grants received	Cobro subvenciones	802	678
Dividends paid	Pago de dividendos	(3,559)	-
Payment of interim dividends	Pago de dividendos a cuenta	(3,000)	-
NET CASH FLOWS FROM FINANCING ACTIVITIES (III)	FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN (III)	(69,555)	31,025
EFFECT OF FOREIGN EXCHANGE RATE CHANGES (IV)	EFFECTO DE LAS VARIACIONES DE TIPO DE CAMBIO (IV)	-	(8)
NET INCREASE/(DECREASE) IN CASH AND CASH EQUIVALENTS (I+II+III+IV)	AUMENTO/(DISMINUCIÓN) NETA DE EFECTIVO Y OTROS MEDIOS LÍQUIDOS EQUIVALENTES (I+II+III+IV)	(3,825)	8,648
Cash and cash equivalents at 1 January	Efectivo y otros medios líquidos equivalentes al efectivo al 1 de enero	20,739	12,091
Cash and cash equivalents at 31 December	Efectivo y otros medios líquidos equivalentes al 31 de diciembre	16,914	20,739



8

BUSINESS DIRECTORY

DIRECTORIO DE EMPRESAS

Production sites

Plantas de producción

■ T.T.I., S.A

T.T.I. LLODIO

Tres Cruces 8 PO Box 22
01400 LLODIO (ALAVA), SPAIN
Phone: +34 94 671 93 00 · Fax: +34 94 672 50 62 / 74
E-mail: sales@tubacex.es

T.T.I. AMURRIO

Polígono Industrial Saratxo
01470 AMURRIO (ALAVA), SPAIN
Phone: +34 94 671 93 00 · Fax: +34 94 672 50 62 / 74
E-mail: sales@tubacex.es

T.T.I. OCTG

Polígono Industrial Saratxo
01470 AMURRIO (ALAVA), SPAIN
Phone: +34 94 671 93 00 · Fax: +34 94 672 50 62 / 74
E-mail: sales@tubacex.es

■ SALEM TUBE INC.

951 Fourth Street
GREENVILLE (PA) 16125, U.S.A.
Phone: +1 724 646 43 01 · Fax: +1 724 646 43 11
E-mail: sales@salemtube.com

■ SBER, GmbH

SBER

Rohrstrasse 1
A-2630 TERNITZ, AUSTRIA
Phone: +43 2630 3160 · Fax: +43 2630 369 47
E-mail: office@sber.co.at

SBER PU

Rohrstrasse 1
A-2630 TERNITZ, AUSTRIA
Phone: +43 2630 3160 · Fax: +43 2630 369 47
E-mail: office@sber.co.at

■ ACERÍA DE ÁLAVA, S.A.

Polígono Industrial Saratxo
01470 AMURRIO (ALAVA), SPAIN
Phone: +34 945 89 14 61 · Fax: +34 945 39 30 01
E-mail: aceralavasales@tubacex.es

■ T.T.A., S.A.

Barrio Arenaza, 10
01474 ARTZINIEGA (ALAVA), SPAIN
Phone: +34 945 39 60 30 · Fax: +34 945 39 60 64
E-mail: sales@tta.es

Service centers

Centros de servicio

■ COTUBES S.A.

Polígono Industrial Saratxo
01470 AMURRIO (ALAVA), SPAIN
Phone: +34 945 39 36 00 · Fax: +34 945 39 34 22
E-mail: jbilbao@cotubes.es

■ M.I.S., S.A.S.

Z.A.C. des Chesnes Nord
Rue des Combes,
38290 SATOLAS & BONCE, FRANCE
Phone: +33 474 94 00 64 · Fax: +33 474 95 48 42
E-mail: m.i.s@fr.oleane.com

■ TUBACEX AMERICA

5430 Brystone Drive,
HOUSTON, TEXAS 77041, U.S.A.
Phone: +1 713 856 27 00 · Fax: +1 713 856 27 99
E-mail: sales@tubacex-usa.com

■ SSB

Rodovia Anhanguera Km 15, Modulo 31
CEP-05113-000, SÃO PAULO, BRASIL
Phone: +55 11 3622 4860 / 4863 / 4970
Fax: +55 11 3621 9117
E-mail: vendas@special-steels.com.br

■ GRUPO TUBOS MECÁNICOS S.A.

C/ Hostal del Pi, nº 14 – P.I. Barcelonés
08630 ABRERA (BARCELONA), SPAIN
Phone: +34 93 770 33 33 · Fax: +34 93 770 24 54
E-mail: tmbarcelona@tubosmecanicos.es

Office Madrid:

Phone: +34 91 871 13 28 · Fax: +34 91 870 18 49
E-mail: tmmadrid@tubosmecanicos.es

Office North:

Phone: +34 945 39 98 00 · Fax: +34 945 39 98 33
E-mail: tmnorte@tubosmecanicos.es

Office Zaragoza:

Phone: +34 976 57 10 10 · Fax: +34 976 57 17 74
E-mail: tmzaragoza@tubosmecanicos.es

Office Valencia:

Phone: +34 96 151 70 86 · Fax: +34 96 151 71 01
E-mail: tmvalencia@tubosmecanicos.es

Office Galicia:

Phone: +34 986 33 95 00 · Fax: +34 986 33 80 33
E-mail: tmgalicia@tubosmecanicos.es

■ TUBACEX ASIA

China Merchants Plaza
Unit #1502 - East Building 333, Chengdu Bei Road
SHANGHAI 200041, CHINA
Phone: +86 21 5298 0242 (6 ext.) / +86 1331 1681 767
Fax: +86 21 5298 0241
E-mail: tubacexasia@tubacex.com.cn

Sales offices

Oficinas comerciales

■ TUBACEX EUROPE, B.V.

Brieltjenspolde 28
4921 PJ MADE, NETHERLANDS
Phone: +31 0 162 690 430 · Fax: +31 0 162 690 435
E-mail: marcel.villares@tubacex.nl

■ TUBACEX ITALY

Via Vitruvio 43
20124 MILAN, ITALY
Phone: +39 02 669 55 05 · Fax: +39 02 673 84 592
E-mail: sales@tubacexitalia.it

■ TUBACEX AMERICA

5430 Brystone Drive,
HOUSTON, TEXAS 77041, U.S.A.
Phone: +1 713 856 27 00 · Fax: +1 713 856 27 99
E-mail: sales@tubacex-usa.com

■ TUBACEX CANADA INC.

4580 Eastgate Parkway, Unit 4
MISSISSAUGA, ONTARIO L4W 4K4, CANADA
Phone: +905 629 2011 · Fax: +905 629 4468
E-mail: sales@tubacex-cda.com

■ TUBACEX ASIA

China Merchants Plaza
Unit #1502 - East Building 333, Chengdu Bei Road
SHANGHAI 200041 · CHINA
Phone: +86 21 5298 0242 (6 ext.) / +86 1331 1681 767
Fax: +86 21 5298 0241
E-mail: tubacexasia@tubacex.com.cn

■ TUBACEX LATIN AMERICA

Rodovia Anhanguera Km 15, Modulo 31
CEP-05113-000, SÃO PAULO, BRAZIL
Phone: +55 11 3622 4860 / 4863 / 4970
Fax: +55 11 3621 9117
E-mail: vendas@special-steels.com.br

■ TUBACEX MIDDLE EAST

Dubai Airport Free Zone Area
Building 6EA (East Wing-Block A), Office 217
P.O. Box: 293692. DUBAI, UNITED ARAB EMIRATES
Phone: +971 4 701 72 12 · Fax: +971 4 701 72 13
E-mail: middle.east@ae.tubacex.com

■ TUBACEX CIS

Post box 186
Ovchinnikovskaya Naberezhnaya 22, stroyenie 1
115035 MOSCOW, RUSSIA
Phone: +7 916 644 22 51 · Fax: +7 495 959 21 80
E-mail: okulyk@tubacex.su

■ SBER GERMANY

Am Wasserturm 6
40668 MEERBUSCH, GERMANY
Phone: +49 2150 70 567-0 · Fax: +49 2150 70 567-20
E-mail: juergen.brinkmann@sber.de

■ SBER POLAND

ul. Matejki 412,
PL 40-077 KATOWICE, POLAND
Phone: +48 32 253 99 67 · Fax: +48 32 206 82 48
E-mail: bronslaw.flak@sber.com.pl

■ SBER CZECH REPUBLIC

Pod. Parukár kou 12,
CZ-130 00 PRAGA 3, CZECH REPUBLIC
Phone: +42 02 71 00 11 91 · Fax: +42 02 71 00 11 90
E-mail: martin.broz@sbpraha.cz

■ SBER HUNGARY

Nemesacél Kereskedelmi Kft.
Bokor utca 15-19,
H-1036 BUDAPEST, HUNGARY
Phone: +36 1 250 23 42 · Fax: +36 1 250 23 46
Email: jozsef.horvath@sber.hu

■ SBER FRANCE

9 rue du 11 Novembre
93600 AULNAY SOUS BOIS, FRANCE
Phone: +33 1 48 79 30 50 · Fax: +33 1 48 79 18 06
E-mail: frederic.bouvier@sbtf.fr / aline.hogniard@sbtf.fr



Tres Cruces 8
01400 LLODIO (ALAVA)
SPAIN

Phone: +34 94 671 93 00
Fax: +34 94 672 50 62 / 74
E-mail: sales@tubacex.es

WWW.TUBACEX.COM

Tubacex, S.A. y Sociedades Dependientes que componen el Grupo TUBACEX

Informe de auditoría

Cuentas Anuales Consolidadas
correspondientes al ejercicio anual
terminado el 31 de diciembre de 2013,
elaboradas conforme a las Normas
Internacionales de Información Financiera

Informe de Gestión consolidado

INFORME DE AUDITORÍA DE CUENTAS ANUALES CONSOLIDADAS

A los Accionistas de
Tubacex, S.A.

1. Hemos auditado las cuentas anuales consolidadas de Tubacex, S.A. y Sociedades Dependientes que conjuntamente forman el Grupo TUBACEX (Notas 1 y 2), que comprenden el balance de situación consolidado al 31 de diciembre de 2013 y la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada, el estado de otro resultado integral consolidado, el estado de cambios en el patrimonio neto consolidado, el estado de flujos de efectivo consolidado y la memoria consolidada correspondientes al ejercicio anual terminado en dicha fecha. Como se indica en la Nota 2 de la memoria consolidada adjunta, los Administradores de la Sociedad dominante son responsables de la formulación de las cuentas anuales consolidadas del Grupo, de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera adoptadas por la Unión Europea y demás disposiciones del marco normativo de información financiera aplicables al Grupo. Nuestra responsabilidad es expresar una opinión sobre las citadas cuentas anuales consolidadas en su conjunto, basada en el trabajo realizado de acuerdo con la normativa reguladora de la actividad de auditoría de cuentas vigente en España, que requiere el examen, mediante la realización de pruebas selectivas, de la evidencia justificativa de las cuentas anuales consolidadas y la evaluación de si su presentación, los principios y criterios contables utilizados y las estimaciones realizadas están de acuerdo con el marco normativo de información financiera que resulta de aplicación.
2. En nuestra opinión, las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2013 adjuntas expresan, en todos los aspectos significativos, la imagen fiel del patrimonio consolidado y de la situación financiera consolidada de Tubacex, S.A. y Sociedades Dependientes que conjuntamente forman el Grupo TUBACEX al 31 de diciembre de 2013, así como de los resultados consolidados de sus operaciones y de sus flujos de efectivo consolidados correspondientes al ejercicio anual terminado en dicha fecha, de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera adoptadas por la Unión Europea y demás disposiciones del marco normativo de información financiera que resultan de aplicación.
3. El informe de gestión consolidado adjunto del ejercicio 2013 contiene las explicaciones que los Administradores de la Sociedad dominante consideran oportunas sobre la situación del Grupo TUBACEX, la evolución de sus negocios y sobre otros asuntos y no forma parte integrante de las cuentas anuales consolidadas. Hemos verificado que la información contable que contiene el citado informe de gestión consolidado concuerda con la de las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2013. Nuestro trabajo como auditores se limita a la verificación del informe de gestión consolidado con el alcance mencionado en este mismo párrafo y no incluye la revisión de información distinta de la obtenida a partir de los registros contables de las sociedades consolidadas.

DELOITTE, S.L.
Inscrita en el R.O.A.C. N° S0692

Alberto Uribe-Echevarría Abascal
26 de febrero de 2014



Miembro ejerciente:

DELOITTE, S.L.

Año 2014 N° 03/14/00040
SELLO CORPORATIVO: 96,00 EUR

.....
Informe sujeto a la tasa establecida en el
artículo 44 del texto refundido de la Ley
de Auditoría de Cuentas, aprobado por
Real Decreto Legislativo 1/2011, de 1 de Julio
.....

TUBACEX, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

BALANCES DE SITUACIÓN CONSOLIDADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013 Y 2012

(Miles de Euros)

ACTIVO	Notas de la Memoria	31.12.2013	31.12.2012 (*)	PATRIMONIO NETO Y PASIVO	Notas de la Memoria	31.12.2013	31.12.2012 (*)
ACTIVO NO CORRIENTE				PATRIMONIO NETO	Nota 16		
Inmovilizado intangible	Nota 7	35.051	34.033	Fondos propios-			
Fondo de comercio		18.375	18.375	Capital escriturado		59.840	59.840
Otro inmovilizado intangible		16.676	15.658	Prima de emisión		17.108	17.108
Inmovilizado material	Nota 8	192.706	173.760	Reserva de revalorización		3.763	3.763
Inversiones contabilizadas aplicando el método de la participación	Nota 10	1.474	1.610	Otras reservas de la Sociedad dominante y sociedades consolidadas por integración global y por el método de la participación			
Activos financieros no corrientes	Nota 11	1.951	1.494	Acciones propias		175.461	165.831
Activos por impuestos diferidos	Nota 22	51.732	51.458	Resultado del ejercicio atribuido a la Sociedad Dominante (Dividendo a cuenta)	Nota 4	15.014	(7.850)
Total activo no corriente		282.914	262.355	Otros instrumentos de patrimonio neto	Nota 16.f	(3.000)	11.863
				Ajustes por cambio de valor		166	-
				Diferencias de conversión		260.502	250.555
				Operaciones de cobertura		(51)	1.606
				Patrimonio neto atribuido a la Sociedad dominante	Nota 16.g		
				Intereses minoritarios		259.851	921
				Total patrimonio neto		3.580	251.476
						263.431	478
							251.954
ACTIVO CORRIENTE				PASIVO NO CORRIENTE	Nota 17		
Existencias	Nota 13	186.364	231.623	Provisiones no corrientes		4.630	6.124
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	Nota 14	134.202	150.646	Ingresos diferidos		1.870	2.120
Clientes por ventas y prestación de servicios		100.641	116.617	Pasivos financieros no corrientes		93.704	137.764
Otros deudores		32.798	33.227	Deudas con entidades de crédito	Nota 18	93.522	137.233
Activos por impuesto corriente		763	802	Instrumentos financieros derivados	Nota 12	182	531
Instrumentos financieros derivados	Nota 12	215	737	Prestaciones a los empleados	Nota 21	12.655	14.513
Activos financieros corrientes	Nota 11	15.582	8.185	Pasivos por impuestos diferidos	Nota 22	3.629	3.815
Otros activos corrientes		929	996	Otros pasivos financieros no corrientes	Nota 19	12.221	11.801
Efectivo y otros medios líquidos equivalentes	Nota 15	16.914	20.739	Total pasivo no corriente		128.709	176.137
Total activo corriente		354.206	412.926				
TOTAL ACTIVO		637.120	675.281	TOTAL PASIVO CORRIENTE	Nota 22	588	723
				TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO		244.980	247.190
						637.120	675.281

(*) Presentado únicamente a efectos comparativos

Las Notas 1 a 31 descritas en la Memoria consolidada adjunta forman parte integrante del balance de situación consolidado correspondiente al 31 de diciembre de 2013.

TUBACEX, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

CUENTAS DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADAS DE LOS EJERCICIOS 2013 Y 2012

(Miles de Euros)

	Notas de la Memoria	Ejercicio 2013	Ejercicio 2012 (*)
Operaciones continuadas:			
Importe neto de la cifra de negocios	Nota 6	554.149	532.420
+/- Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	Nota 13	(35.048)	30.394
Trabajos realizados por el grupo para su activo	Nota 3.b	2.657	109
Aprovisionamientos	Nota 13	(270.724)	(333.194)
Otros ingresos de explotación	Nota 24	6.381	5.785
Gastos de personal	Nota 25	(114.835)	(108.575)
Otros gastos de explotación	Nota 24	(91.316)	(81.156)
Amortización del inmovilizado	Notas 7 y 8	(19.748)	(19.236)
Resultado de explotación		31.516	26.547
Ingresos financieros	Nota 18	882	1.221
Gastos financieros		(14.437)	(14.696)
Diferencias de cambio		(1.417)	(8)
Resultado financiero		(14.972)	(13.483)
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	Nota 10	65	69
Resultado antes de impuestos		16.609	13.133
Impuesto sobre beneficios	Nota 22	(1.974)	(1.040)
Resultado del ejercicio procedente de operaciones continuadas		14.635	12.093
Resultado procedente de las actividades discontinuadas		-	-
Resultado consolidado del ejercicio		14.635	12.093
Atribuido a:			
La Sociedad Dominante		15.014	11.863
Intereses minoritarios		(379)	230
Beneficio por acción (en euros)			
- Básicas	Nota 23	0,116	0,091
- Diluidas	Nota 23	0,116	0,091

(*) Presentado únicamente a efectos comparativos

Las Notas 1 a 31 descritas en la Memoria consolidada adjunta forman parte integrante de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada correspondiente al ejercicio 2013.

TUBACEX, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

ESTADOS DE OTRO RESULTADO INTEGRAL CONSOLIDADO CORRESPONDIENTES A LOS EJERCICIOS ANUALES TERMINADOS EL 31 DE DICIEMBRE DE 2013 Y 2012

(Miles de Euros)

	Notas de la Memoria	Ejercicio 2013	Ejercicio 2012 (*)
Resultado consolidado del ejercicio		14.635	12.093
Partidas que pueden ser objeto de transferencia a la cuenta de resultados:			
Resultados imputados directamente contra patrimonio			
Valoración instrumentos de cobertura de flujos de efectivo	Notas 12 y 16	(94)	(847)
Efecto impositivo	Notas 12, 16 y 22	26	219
Diferencias de conversión		(1.657)	(832)
Transferencias a la cuenta de resultados del periodo			
Valoración instrumentos de cobertura de flujos de efectivo	Notas 12 y 16	212	2.141
Efecto impositivo	Notas 12, 16 y 22	(59)	(599)
Otro resultado integral		(1.572)	82
Total resultado integral del ejercicio		13.063	12.175
Atribuido a:			
La Sociedad dominante		13.442	12.014
Intereses minoritarios		(379)	161

(*) Presentado únicamente a efectos comparativos

Las Notas 1 a 31 descritas en la Memoria consolidada adjunta forman parte integrante del estado del resultado global consolidado correspondiente al ejercicio 2013.

TUBACEX, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

ESTADOS DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO CONSOLIDADO DE LOS EJERCICIOS 2013 Y 2012

(Miles de Euros)

	Patrimonio neto atribuible a la sociedad dominante										Intereses minoritarios	Total Patrimonio
	Fondos Propios											
	Capital escriturado	Prima de emisión	Reserva de revalorización	Otras reservas	Acciones propias	Resultado neto del ejercicio	(Dividendo a cuenta)	Otros instrumentos de patrimonio neto	Diferencias de conversión	Cobertura de flujos de efectivo		
Saldo al 31 de diciembre de 2011 (*)	59.840	17.108	3.763	162.880	(7.850)	3.655	-	-	1.381	(1.599)	317	239.495
Total ingresos/gastos reconocidos	-	-	-	-	-	11.863	-	-	(763)	914	161	12.175
Otras variaciones de patrimonio neto	-	-	-	3.655	-	(3.655)	-	-	-	-	-	-
Trasposos entre partidas de patrimonio neto	-	-	-	(704)	-	-	-	-	988	-	-	284
Otros movimientos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Saldo al 31 de diciembre de 2012 (*)	59.840	17.108	3.763	165.831	(7.850)	11.863	-	-	1.606	(685)	478	251.954
Total ingresos/gastos reconocidos	-	-	-	-	-	15.014	-	-	(1.657)	85	(379)	13.063
Otras variaciones de patrimonio neto	-	-	-	(756)	-	(2.803)	(3.000)	-	-	-	-	(6.559)
Distribución de dividendos (Notas 4 y 16.h)	-	-	-	9.060	-	(9.060)	-	-	-	-	-	-
Trasposos entre partidas de patrimonio neto	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3.481	3.481
Operaciones con socios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Otros movimientos	-	-	-	1.326	-	-	-	-	-	-	-	1.326
Plan de incentivos a largo plazo (Notas 3.k, 3.l y 16)	-	-	-	-	-	-	-	166	-	-	-	166
Saldo al 31 de diciembre de 2013	59.840	17.108	3.763	175.461	(7.850)	15.014	(3.000)	166	(51)	(600)	3.580	263.431

(*) Presentado únicamente a efectos comparativos

Las Notas 1 a 31 descritas en la Memoria adjunta forman parte integrante del estado total de cambios en el patrimonio neto consolidado correspondiente al ejercicio 2013.

TUBACEX, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

ESTADOS DE FLUJOS DE EFECTIVO CONSOLIDADOS DE LOS EJERCICIOS 2013 Y 2012

(Miles de Euros)

	Notas de la Memoria	Ejercicio 2013	Ejercicio 2012 (*)
Flujos de efectivo de actividades de explotación			
Beneficio del ejercicio antes de impuestos		16.609	13.133
Ajustes del resultado:			
Amortizaciones	Notas 7 y 8	19.748	19.236
Gastos/Ingresos por diferencias de cambio		1.417	8
Variación de provisiones	Notas 13 y 14	(2.378)	758
Ingresos financieros		(882)	(1.221)
Gastos financieros		14.437	14.696
Participación en los resultados de las inversiones contabilizadas por el método de la participación	Nota 10	(65)	(69)
Variación en el valor razonable de instrumentos financieros	Nota 11	157	(33)
Variación de instrumentos de patrimonio - pagos basados en acciones	Nota 16	166	-
Trabajos efectuados por el Grupo para activos no corrientes	Nota 3.b	(2.657)	(109)
Imputación de subvenciones oficiales a resultados	Nota 24	(1.052)	(995)
		45.500	45.404
Cambios en el capital circulante:			
Existencias	Nota 13	46.465	(24.972)
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	Nota 14	16.083	(8.088)
Otros activos corrientes		-	(476)
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	Nota 20	20.719	7.896
Otros pasivos corrientes		(1.489)	(1.459)
Otros activos y pasivos no corrientes		(1.858)	(2.157)
		79.920	(29.256)
Otros flujos de efectivo de las actividades de explotación:			
Intereses pagados		(14.362)	(14.005)
Impuesto sobre las ganancias pagado	Nota 22	(2.530)	(3.136)
		108.528	(993)
Flujos netos de efectivo de actividades de explotación (I)			
		108.528	(993)
Flujo de efectivo por actividades de inversión:			
Procedente de la venta de inmovilizado material	Nota 8	1.765	2.056
Procedente de la venta de activos financieros	Nota 11	5.898	8.956
Intereses recibidos		882	1.221
Inversiones contabilizadas aplicando el método de la participación	Nota 10	-	350
Adquisición de inmovilizado material	Nota 8	(37.713)	(33.404)
Adquisición de activos intangibles	Nota 7	(2.584)	(83)
Adquisición de otros activos financieros	Nota 11	(11.046)	(472)
		(42.798)	(21.376)
Flujos netos de efectivo de las actividades de inversión (II)			
		(42.798)	(21.376)
Flujos de efectivo por actividades de financiación:			
Procedente de otros pasivos financieros no corrientes	Nota 19	420	4.994
Emisión de deudas con entidades de crédito	Nota 18	13.000	101.678
Devolución y amortización de deudas con entidades de crédito	Nota 18	(77.218)	(76.325)
Cobro subvenciones		802	678
Pago de dividendos	Nota 16.h	(3.559)	-
Pago de dividendos a cuenta	Notas 4 y 16.h	(3.000)	-
		(69.555)	31.025
Flujos netos de efectivo de las actividades de financiación (III)			
		(69.555)	31.025
Efecto de las variaciones de tipo de cambio (IV)			
		-	(8)
Aumento/(Disminución) neta de efectivo y otros medios líquidos equivalentes (I+II+III+IV)		(3.825)	8.648
Efectivo y otros medios líquidos equivalentes al efectivo al 1 de enero	Nota 15	20.739	12.091
Efectivo y otros medios líquidos equivalentes al 31 de diciembre	Nota 15	16.914	20.739

(*) Presentado únicamente a efectos comparativos

Las Notas 1 a 31 descritas en la Memoria consolidada adjunta forman parte integrante del estado de flujos de efectivo consolidado correspondiente al ejercicio 2013.

Tubacex, S.A. y Sociedades Dependientes que componen el Grupo TUBACEX

Memoria consolidada
correspondiente al ejercicio anual terminado
el 31 de diciembre de 2013

1. Naturaleza y actividad de la Sociedad Dominante

Tubacex, S.A. (en adelante la Sociedad dominante) se constituyó como sociedad anónima por un período de tiempo indefinido el 6 de junio de 1963 y tiene su domicilio social en Llodio (Álava).

Su objeto social es, entre otros, la fabricación y venta de tubos especiales de acero sin soldadura, básicamente inoxidables, así como cualquier otra modalidad de la industria siderometalúrgica u otras actividades similares que se acuerde explotar. No obstante, a partir del 1 de enero de 1994, la Sociedad dominante quedó convertida en una sociedad tenedora de participaciones y cabecera del Grupo Tubacex, sin actividad productiva, ya que ésta es desarrollada por sus sociedades dependientes.

La actividad principal de Tubacex, S.A. se concentra en la tenencia de participaciones (Anexo) y en la prestación a las empresas del Grupo de determinados servicios de carácter centralizado y de arrendamiento que son objeto de facturación.

Tubacex, S.A. es la sociedad dominante de un Grupo formado por las sociedades dependientes que se relacionan en el Anexo adjunto, el cual forma parte integrante de esta nota. Tubacex, S.A. y Sociedades Dependientes (en adelante el Grupo TUBACEX o el Grupo) tienen como actividades principales la fabricación y venta de tubos especiales de acero sin soldadura, básicamente inoxidables.

Tubacex, S.A. tiene sus acciones admitidas a cotización en el mercado continuo de la Bolsa española.

2. Bases de presentación de las Cuentas Anuales Consolidadas

a) Bases de presentación

Las cuentas anuales consolidadas del Grupo TUBACEX del ejercicio 2013 han sido formuladas por los Administradores:

- De acuerdo con lo establecido por las Normas Internacionales de Información Financiera (en adelante, NIIF) adoptadas por la Unión Europea de conformidad con el Reglamento (CE) nº 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, incluyendo las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC), las interpretaciones emitidas por el International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) y por el Standing Interpretations Committee (SIC). En la Nota 3 se resumen los principios contables y criterios de valoración más significativos aplicados en la preparación de las cuentas anuales consolidadas adjuntas.
- Teniendo en consideración la totalidad de los principios y normas contables y de los criterios de valoración de aplicación obligatoria que tienen un efecto significativo en las cuentas anuales consolidadas, así como las alternativas que la normativa permite a este respecto y que se especifican en la Nota 3.
- De forma que muestran la imagen fiel del patrimonio y de la situación financiera, consolidados, del Grupo TUBACEX al 31 de diciembre de 2013 y de los resultados de sus operaciones, de los cambios en el patrimonio neto y de los flujos de efectivo consolidados que se han producido en el Grupo en el ejercicio terminado en esa fecha.

- A partir de los registros de contabilidad mantenidos por la Sociedad dominante y por las restantes entidades integradas en el Grupo. No obstante, y dado que los principios contables y criterios de valoración aplicados en la preparación de las cuentas anuales consolidadas del Grupo (NIIF) difieren de los utilizados por las entidades integradas en el mismo (normativa local), en el proceso de consolidación se han introducido ajustes y reclasificaciones necesarios para homogeneizar entre sí tales principios y criterios y para adecuarlos a las Normas Internacionales de Información Financiera.

Las cuentas anuales consolidadas del Grupo TUBACEX correspondientes al ejercicio 2012 fueron aprobadas por la Junta General de Accionistas de TUBACEX celebrada el 29 de mayo de 2013. Las cuentas anuales consolidadas del Grupo y las cuentas anuales de las entidades integradas en el mismo correspondientes al ejercicio 2013 se encuentran pendientes de aprobación por sus respectivas Juntas Generales de Accionistas. No obstante, el Consejo de Administración de TUBACEX entiende que dichas cuentas anuales serán aprobadas sin ninguna modificación.

b) Adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)

Las cuentas anuales consolidadas del Grupo TUBACEX correspondientes al ejercicio anual terminado el 31 de diciembre de 2013 han sido elaboradas de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera, conforme a lo establecido en el Reglamento (CE) nº 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo del 19 de julio de 2002 teniendo en consideración la totalidad de los principios y normas contables y de los criterios de valoración de aplicación obligatoria que tienen un efecto significativo, así como las alternativas que la normativa permite al respecto.

Durante el ejercicio anual 2013 han entrado en vigor nuevas normas contables que, por tanto, han sido tenidas en cuenta en la elaboración de las cuentas anuales consolidadas adjuntas.

Normas adoptadas en el período que han tenido impacto en las cuentas anuales

El Grupo TUBACEX está aplicando desde su entrada en vigor el 1 de enero de 2013 las siguientes normas e interpretaciones que sí han supuesto un cambio de política contable para el Grupo:

Modificación de NIC 1 – Presentación del Otro Resultado Integral

Esta modificación ha supuesto un cambio en la presentación de estas magnitudes del Estado de Otro Resultado Integral, pues ahora deben presentarse totales separados de aquellos conceptos que se reciclarán a la cuenta de pérdidas y ganancias en ejercicios futuros y de aquellos que no.

Modificación de NIC 12 – Impuesto sobre las ganancias – Impuestos diferidos relacionados con propiedades inmobiliarias

El cambio fundamental de esta modificación es que introduce una excepción a los principios generales de NIC 12 que afecta a los impuestos diferidos relacionados con las propiedades inmobiliarias que el Grupo valora de acuerdo al modelo de valor razonable de NIC 40 Propiedades de inversión, mediante la presunción, de cara al cálculo de los impuestos diferidos, que el valor en libros de estos activos será recuperado en su totalidad vía venta. Esta modificación no ha tenido un impacto relevante para el Grupo.

Modificación de NIC 19 Retribuciones a los empleados

El cambio fundamental de esta modificación de NIC 19 afecta al tratamiento contable de los planes de beneficios definidos puesto que se elimina la “banda de fluctuación”, por la que hasta ahora, era posible elegir diferir cierta porción de las ganancias y pérdidas actuariales. A partir del 1 de enero de 2013, todas las ganancias y pérdidas actuariales se registran inmediatamente en el Otro Resultado Integral. Por otro lado, el coste por intereses y el retorno esperado de los activos del plan son sustituidos en la nueva norma por una cantidad neta por intereses, que se calcula aplicando el tipo de

descuento al pasivo (o activo) por el compromiso. También implica cambios en la presentación de los componentes del coste en el estado de resultado integral, que se agrupan y presentan de forma distinta. Esta modificación no ha tenido un impacto para el Grupo, en la medida que no se utilizaba la banda de fluctuación para el diferimiento de ganancias y pérdidas actuariales.

NIIF 13 Medición de valor razonable

Esta nueva norma es ahora la fuente normativa única para calcular el valor razonable de elementos del activo, del pasivo o del patrimonio propio que se valoran de esta forma de acuerdo a lo requerido por otras normas. NIIF 13 cambia la definición actual del valor razonable e introduce nuevos matices a considerar; adicionalmente amplía los desgloses exigidos en esta materia.

La nueva definición del valor razonable en NIIF 13 basado en el concepto de transferencia de dicho pasivo a un participante del mercado confirma que el riesgo de crédito propio debe considerarse en el valor razonable de los pasivos. Este es un aspecto en el que había diversidad en la práctica y hasta ahora el Grupo, amparado en la definición del valor razonable de un pasivo que hasta ahora se hacía en NIC 39 y que se basaba en un concepto de liquidación, había adoptado el enfoque de no incluir el impacto del riesgo de crédito en estas valoraciones.

De esta manera, desde el 1 de enero de 2013 es necesario incluir este riesgo en la valoración de los pasivos financieros a valor razonable, que en el caso del Grupo son únicamente los derivados de pasivo.

De acuerdo a NIIF 13 el impacto de primera aplicación de esta norma se realiza de forma prospectiva en la cuenta de pérdidas y ganancias junto con el resto de la variación de valor razonable de los derivados. Es decir, de forma similar a cualquier otro cambio en las estimaciones contables.

En la Nota 12 se describen las hipótesis y metodología utilizadas en la valoración de los derivados, y de forma específica, las asociadas al riesgo de crédito.

Modificación de NIIF 7 Instrumentos financieros: Información a revelar – Compensación de activos y pasivos financieros.

Esta modificación de NIIF 7 introduce nuevos desgloses específicos al realizar una compensación de activos o pasivos financieros y también para aquellos otros instrumentos que están sujetos a un acuerdo exigible de compensación neta o similar. Esta modificación no ha tenido un impacto significativo para el Grupo.

Normas e interpretaciones emitidas no vigentes

A la fecha de formulación de estas cuentas anuales consolidadas, las siguientes normas e interpretaciones habían sido publicadas por el IASB pero no habían entrado aún en vigor, bien porque su fecha de efectividad es posterior a la fecha de las cuentas anuales consolidadas o bien porque no han sido aún adoptadas por la Unión Europea en 2013 o posteriores:

NIIF 10 Estados financieros consolidados, NIIF 11 Acuerdos conjuntos, NIIF 12 Desgloses sobre participaciones en otras entidades, NIC 27 (Revisada) Estados financieros individuales y NIC 28 (Revisada) Inversiones en asociadas y negocios conjuntos.

Estas cinco normas o modificaciones se emiten de forma conjunta y vienen a sustituir las normas actuales en relación a la consolidación y la contabilización de las inversiones en dependientes, asociadas y negocios conjuntos, así como los desgloses relacionados.

NIIF 10 modifica la definición de control existente actualmente. La nueva definición de control consta de tres elementos que deben cumplirse: el poder sobre la participada, la exposición o el derecho a los resultados variables de la inversión y la capacidad de utilizar dicho poder de modo que se pueda influir en el importe de esos retornos. El Grupo se encuentra analizando cómo impactará esta nueva

definición de control en el conjunto de sociedades consolidadas y previsiblemente no habrá modificaciones en el perímetro de consolidación derivados de la implantación de esta nueva norma.

La NIIF 11 Acuerdos conjuntos sustituirá a la actualmente vigente NIC 31. El cambio fundamental que plantea NIIF 11 respecto de la norma actual es la eliminación de la opción de consolidación proporcional para las entidades que se controlan conjuntamente, que pasarán a incorporarse por el método de la participación. El Grupo estima que la implantación de esta norma no tendrá un impacto significativo en los estados financieros consolidados al no existir entidades controladas conjuntamente ni integradas por el método proporcional.

Las modificaciones a NIC 27 y NIC 28 son paralelas a la emisión de las nuevas NIIF anteriormente mencionadas. En el caso del Grupo no tendrán impactos adicionales.

Por último, NIIF 12 es una norma de desglose que agrupa todos los requisitos de revelación en cuentas relativos a participaciones en otras entidades (sean dependientes, asociadas, negocios conjuntos u otras participaciones) incluyendo nuevos requerimientos de desgloses. De esta forma, su entrada en vigor supondrá previsiblemente una ampliación de los desgloses que el Grupo viene realizando y que son los actualmente requeridos para las participaciones en otras entidades.

Modificaciones de NIC 32 Instrumentos financieros: compensación de activos y pasivos financieros

La modificación de NIC 32 introduce una serie de aclaraciones adicionales en la guía de implementación sobre los requisitos de la norma para poder compensar un activo y un pasivo financiero en su presentación en el balance de situación. NIC 32 ya indica que un activo y un pasivo financiero sólo podrán compensarse cuando la entidad tenga en el momento actual el derecho exigible legalmente de compensar los importes reconocidos.

La guía de implementación modificada indica, entre otros aspectos, que para cumplirse esta condición, el derecho de compensación no debe depender de eventos futuros y debe ser legalmente exigible, tanto en el curso normal de los negocios como en caso de incumplimiento, insolvencia o quiebra de la entidad y todas las contrapartes.

La entrada en vigor de esta modificación no debería suponer un cambio en las políticas contables puesto que el análisis que realiza el Grupo para presentar o no determinados activos y pasivos financieros de forma compensada está en línea con las aclaraciones introducidas en la norma.

NIIF 9 Instrumentos financieros

NIIF 9 sustituirá en el futuro a NIC 39. Actualmente se encuentran emitidos los capítulos de clasificación y valoración y contabilidad de cobertura (están pendientes las normas relativas a deterioro). Existen diferencias muy relevantes con la norma actual, en relación con los activos financieros, entre otras, la aprobación de un nuevo modelo de clasificación basado en dos únicas categorías de coste amortizado y valor razonable, la desaparición de las actuales clasificaciones de “inversiones mantenidas hasta el vencimiento” y “Activos financieros disponibles para la venta”, el análisis de deterioro sólo para los activos que van a coste amortizado y la no bifurcación de derivados implícitos en contratos de activos financieros.

En relación con los pasivos financieros las categorías de clasificación propuestas por NIIF 9 son similares a las ya existentes actualmente en NIC 39, de modo que no deberían existir diferencias muy relevantes salvo por el requisito de las variaciones del valor razonable relacionado con el riesgo propio de crédito como un componente de patrimonio, en el caso de los pasivos financieros de la opción de valor razonable.

La contabilidad de coberturas también implicará grandes cambios pues el enfoque de la norma es muy distinto al de la actual NIC 39 al tratar de alinear la contabilidad con la gestión económica del riesgo.

A la fecha actual, el Grupo se encuentra analizando todos los futuros impactos de adopción de esta norma y no es posible facilitar una estimación razonable de sus efectos hasta que dicho análisis esté completo y, por otra parte, puedan considerarse todos sus efectos una vez la norma esté completamente finalizada.

c) Moneda funcional

Las presentes cuentas anuales consolidadas se presentan en euros, dado que el euro es la moneda del entorno económico principal en el que opera el Grupo. Las operaciones en el extranjero se registran de conformidad con las políticas descritas en la Nota 2.f.

El contravalor en miles de euros de los activos y pasivos de las sociedades dependientes cuya moneda funcional es diferente al euro al 31 de diciembre de 2013 y 2012 responde al siguiente desglose:

Divisa	Contravalor en miles de euros			
	31.12.13		31.12.12	
	Activos	Pasivos	Activos	Pasivos
Real brasileño	9.074	9.596	9.489	8.987
Dólar canadiense	634	1.946	816	2.123
Dólar estadounidense	45.829	6.391	45.131	7.425
Total	55.537	17.933	55.436	18.535

Al 31 de diciembre de 2013 y 2012, la Sociedad dominante carecía de saldos en moneda extranjera.

El desglose de los principales saldos de sociedades dependientes en moneda extranjera, atendiendo a la naturaleza de las partidas que los integran, es el siguiente:

Naturaleza de los saldos	Contravalor en miles de euros			
	31.12.13		31.12.12	
	Activos	Pasivos	Activos	Pasivos
Inmovilizado intangible	611	-	76	-
Inmovilizado material	17.975	-	15.544	-
Inmovilizado financiero e impuestos diferidos	5.045	-	7.414	-
Existencias	14.679	-	17.729	-
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	11.511	-	10.746	-
Otros activos financieros corrientes	1.883	-	234	-
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	3.833	-	3.693	-
Pasivo no corriente	-	4.999	-	5.132
Pasivo corriente	-	12.934	-	13.403
Total	55.537	17.933	55.436	18.535

d) Responsabilidad de la información y estimaciones significativas realizadas

La información contenida en estas cuentas anuales consolidadas es responsabilidad del Consejo de Administración de TUBACEX.

En las cuentas anuales consolidadas del Grupo TUBACEX correspondientes al ejercicio 2013 se han utilizado ocasionalmente estimaciones. Básicamente, estas estimaciones se refieren a:

- Las hipótesis empleadas en la valoración de los fondos de comercio (Nota 7).
- Hipótesis asumidas para evaluar la recuperabilidad de los activos por impuesto diferido (Nota 22).
- La vida útil de los activos intangibles y materiales (Notas 7 y 8).
- La evaluación de posibles pérdidas por deterioro de determinados activos (Notas 7, 8, 10, 11 y 14).
- Análisis de valores netos de realización, evaluación de deterioros por lenta rotación de existencias y evaluación de posibles pérdidas en la cartera de pedidos comprometida (existencia de contratos onerosos) (Nota 13).
- El importe de las provisiones para riesgos y gastos y la probabilidad de ocurrencia y el importe de los pasivos de importe indeterminado o contingentes (Nota 17).
- Las hipótesis empleadas en el cálculo actuarial de los pasivos por pensiones y otros compromisos con el personal (Nota 21).
- El valor razonable de determinados instrumentos de patrimonio (Notas 3.l y 16.f).

A pesar de que estas estimaciones se realizaron en función de la mejor información disponible sobre los hechos analizados, es posible que acontecimientos que puedan tener lugar en el futuro obliguen a modificarlas (al alza o a la baja) en próximos ejercicios; lo que se haría, conforme a lo establecido en la NIC 8, de forma prospectiva reconociendo los efectos del cambio de estimación en la correspondiente cuenta de pérdidas y ganancias consolidada. Dado el carácter incierto de cualquier estimación basada en expectativas futuras en el actual entorno económico, se podrían poner de manifiesto diferencias entre los resultados proyectados y los reales. La importancia de dichas estimaciones debe considerarse en la interpretación de las cuentas anuales consolidadas adjuntas y, en concreto, en la recuperación de los valores asociados a los fondos de comercio, las inversiones financieras y los créditos fiscales activados.

Al 31 de diciembre de 2013, los Administradores del Grupo TUBACEX estiman que no existen pasivos contingentes significativos para el Grupo que no estén desglosados en estas cuentas anuales consolidadas.

e) Comparación de la información-

Conforme a lo exigido por la NIC 1, la información contenida en esta memoria referida al ejercicio 2012 se presenta, a efectos comparativos, con la información relativa al ejercicio 2013 y, por consiguiente, no constituye por sí misma las cuentas anuales consolidadas del Grupo TUBACEX correspondientes al ejercicio 2012.

f) Principios de consolidación-

Perímetro de consolidación

Las cuentas anuales consolidadas adjuntas están compuestas por la Sociedad dominante y aquellas sociedades controladas por ésta, entendiéndose por tal, el poder de dirigir las políticas financieras y operativas para obtener beneficios de sus actividades.

Las cuentas anuales consolidadas adjuntas correspondientes al ejercicio anual terminado el 31 de diciembre de 2013 se han preparado a partir de los registros de contabilidad individuales a dicha fecha de Tubacex, S.A. (Sociedad dominante - Nota 1) y de las Sociedades dependientes y asociadas que

se desglosan en el Anexo de esta memoria consolidada. Todas ellas tienen el mismo ejercicio económico.

Variaciones en el perímetro de consolidación

Las variaciones más significativas producidas durante el ejercicio 2013 en el perímetro de consolidación son las siguientes:

- Con fecha 23 de octubre de 2013, se ha constituido la sociedad “Tubacex Services, S.L.”, en la que Tubacex, S.A. participa en un 81%, perteneciendo el 19% restante a Sociedad para el Desarrollo Regional de Cantabria, S.A. (Sodercan). El capital social de la sociedad asciende a 3.703.703 euros, su domicilio social se encuentra en Santander (Cantabria), y su objeto social es la fabricación y venta de tubos especiales de acero, o metálicos en general, sin soldadura o no, y cualesquiera otros productos específicos de la industria metalúrgica, así como la elaboración y ejecución de planes y proyectos de creación, promoción, desarrollo e inversión y participación, en general, referentes a empresas o negocios industriales, comerciales y de servicios. Esta sociedad es consolidada por el método de la integración global en las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2013.
- También se ha constituido la sociedad “Tubacoat, S.L.”, participada por Tubacex, S.A. en un 75%. El capital social de la sociedad asciende a 30.000 euros, su domicilio social se encuentra en Leioa (Vizcaya), y su objeto social es el desarrollo industrial y comercial de productos largos de acero con recubrimiento cerámico. Esta sociedad es consolidada por el método de la integración global en las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2013.

Durante el ejercicio 2012 no hubo movimientos en el perímetro de consolidación.

Método de consolidación

Sociedades dependientes

Los estados financieros consolidados incorporan los estados financieros de Tubacex, S.A. y sociedades controladas directamente por la Sociedad o sus dependientes. El control se alcanza cuando la Sociedad dominante tiene facultad para dirigir las políticas financieras y operativas de una entidad participada con el fin de obtener beneficios de sus actividades. Se presume que existe dicho control cuando la Sociedad dominante ostenta la propiedad, directa o indirecta, de más del 50% de los derechos políticos de las entidades participadas o, siendo inferior este porcentaje, si existen acuerdos con otros accionistas de las mismas que otorgan a la Sociedad su control.

TUBACEX revisa si tiene el control o no sobre sus participadas si suceden hechos o circunstancias que indican que pueden existir cambios en dicha facultad.

A la hora de evaluar si el Grupo tiene control sobre otra entidad se considera la existencia y el efecto de los derechos potenciales de voto que sean actualmente ejercitables o convertibles. El Grupo también evalúa la existencia de control cuando no posee más del 50% de los derechos de voto pero es capaz de dirigir las políticas financieras y de explotación mediante un control de facto.

Los estados financieros consolidados:

- Combinan partidas similares de activos, pasivos, patrimonio, ingresos, gastos y flujos de efectivo de la controladora con sus subsidiarias.
- Compensan (eliminan) el importe en libros de la inversión de la controladora en cada subsidiaria y la parte de la controladora en el patrimonio en cada subsidiaria.
- Eliminan en su totalidad activos y pasivos, patrimonio, ingresos, gastos y flujos de efectivo intragrupo relacionados con transacciones entre las entidades del Grupo (resultados del periodo procedente de transacciones intragrupo que están reconocidas en activos, tales como

inventarios y activos fijos, se eliminan totalmente). Las pérdidas intragrupo pueden indicar un deterioro del valor, que requerirá su reconocimiento en los estados financieros consolidados. La NIC 12 Impuesto a las ganancias se aplicará a las diferencias temporarias que surjan como consecuencia de la eliminación de las pérdidas y ganancias derivadas de las transacciones intragrupo.

Las sociedades dependientes se consolidan por integración global a partir de la fecha en que se transfiere el control al Grupo, y se excluyen de la consolidación en la fecha que cesa el mismo.

Acuerdos conjuntos

Un acuerdo conjunto es un acuerdo mediante el cual dos o más partes mantienen un control conjunto. El Grupo TUBACEX no tiene sociedades en las que tiene un control conjunto al 31 de diciembre de 2013.

Entidades asociadas

Asimismo, son “entidades asociadas” aquellas sobre las que la Sociedad dominante tiene capacidad para ejercer una influencia significativa, aunque no control ni control conjunto. Habitualmente, esta capacidad se manifiesta en una participación (directa o indirecta) superior al 20% de los derechos de voto de la entidad participada. En las cuentas anuales consolidadas, las entidades asociadas se valoran por el “método de la participación”, es decir, por la fracción de su neto patrimonial que representa la participación del Grupo en su capital, una vez considerados los dividendos percibidos de las mismas y otras eliminaciones patrimoniales (en el caso de transacciones con una asociada, las pérdidas o ganancias correspondientes se eliminan en el porcentaje de participación del Grupo en su capital) menos cualquier deterioro de valor de las participaciones individuales.

Combinaciones de negocio

Se considera que el Grupo está realizando una combinación de negocios cuando los activos adquiridos y los pasivos asumidos constituyen un negocio. El Grupo registra cada combinación de negocios aplicando el método de adquisición, lo que supone identificar el adquirente, determinar la fecha de adquisición, que es aquella en la que se obtiene el control, así como el coste de adquisición, reconocer y medir los activos identificables adquiridos, los pasivos asumidos y cualquier participación minoritaria y, por último, en su caso, reconocer y medir el Fondo de Comercio o la Diferencia Negativa de Consolidación.

Los costes incurridos en la adquisición son reconocidos como gastos del ejercicio en que se devengan, de forma que no son considerados mayor coste de la combinación.

Los activos identificables adquiridos y los pasivos asumidos se miden a su valor razonable en la fecha de adquisición, y la participación minoritaria se valora por la parte proporcional de dicha participación en los activos netos identificables.

En el caso de las adquisiciones por etapas, el adquirente revalúa en la fecha de toma de control su participación previa a su valor razonable, registrando la correspondiente plusvalía o minusvalía en la cuenta de resultados.

Asimismo, las transacciones entre la Sociedad dominante y los intereses minoritarios (operaciones posteriores a la obtención del control en las que la entidad dominante adquiere más participaciones de los intereses minoritarios o enajena participaciones sin perder el control), se contabilizan como transacciones con instrumentos de patrimonio.

El Grupo reconoce un Fondo de Comercio en la fecha de adquisición por la diferencia positiva entre:

- la suma de (i) la contraprestación transferida medida a su valor razonable a la fecha de adquisición, (ii) el importe de la participación minoritaria, y (iii) si es una combinación de

negocios llevada a cabo por etapas, el valor razonable en la fecha de adquisición de la participación anteriormente tenida por el Grupo, y

- el valor neto de los activos identificables adquiridos y de los pasivos asumidos.

En el caso de que esta diferencia fuese negativa, el Grupo volverá a analizar todos los valores para poder determinar si realmente existe una compra realizada en términos muy ventajosos, en cuyo caso dicha diferencia se llevará a resultados.

Conversión de estados financieros en moneda extranjera

Los estados financieros en moneda extranjera han sido convertidos a euros según el método de tipo de cambio de cierre, que consiste en convertir todos los bienes, derechos y obligaciones a euros utilizando el tipo de cambio vigente en la fecha de cierre y las partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias al tipo de cambio medio del ejercicio.

La diferencia entre el importe de los fondos propios de la sociedad extranjera convertidos al tipo de cambio histórico (salvo el saldo de la cuenta de pérdidas y ganancias, por lo antes mencionado) y la situación patrimonial neta que resulte de la conversión de los bienes, derechos y obligaciones a tipo de cambio de cierre a partir del 1 de enero de 2004 se registra en el Patrimonio Neto del balance de situación consolidado en la partida "Diferencias de conversión" deducida la parte que de dicha diferencia corresponda a los socios externos, que se registra en la cuenta "Patrimonio Neto – Intereses minoritarios".

g) Corrección de errores-

En la elaboración de las cuentas anuales consolidadas adjuntas no se ha detectado ningún error significativo que haya supuesto la reexpresión de los importes incluidos en las cuentas anuales consolidadas de 2012.

3. Principios y políticas contables y criterios de valoración aplicados

Las principales normas de valoración utilizadas por el Grupo TUBACEX en la elaboración de sus cuentas anuales consolidadas al 31 de diciembre de 2013 y 2012, han sido las siguientes:

a) Activos intangibles-

Fondo de comercio-

El fondo de comercio generado en la consolidación se calcula según lo explicado en la Nota 2.f.

El fondo de comercio figura en el activo cuando su valor se pone de manifiesto en virtud de una adquisición onerosa, en el contexto de una combinación de negocios. El fondo de comercio se asigna a cada una de las unidades generadoras de efectivo sobre las que se espera que recaigan los beneficios de la combinación de negocios, y no se amortiza. En su lugar, dichas unidades generadoras de efectivo se someten, al menos anualmente, a un test de deterioro conforme a la metodología indicada en la Nota 3.c, procediéndose, en su caso, a registrar la correspondiente corrección valorativa.

Las pérdidas por deterioro relacionadas con los fondos de comercio, no son objeto de reversión posterior.

Derechos de emisión de gases de efecto invernadero-

Los derechos de emisión se registran cuando nacen para el Grupo los derechos que los originan y figuran contabilizados por su valor de coste, cuando han sido adquiridos a terceros, minorado en el importe de las pérdidas por deterioro acumuladas. Los derechos adquiridos a título gratuito, o por un precio sustancialmente inferior a su valor razonable, se registran por su valor razonable. La diferencia entre dicho valor y, en su caso, el importe de la contraprestación entregada se reconoce con abono a subvenciones oficiales incluidas en el epígrafe de "ingresos diferidos".

El reconocimiento en resultados de los importes que se muestran en el epígrafe "Otros ingresos de explotación" de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada adjunta se determina en función de las emisiones realizadas en proporción a las emisiones totales previstas para el periodo completo para el cual se hubieran asignado (Nota 24).

Los derechos de emisión no son objeto de amortización. El Grupo sigue el criterio de precio medio ponderado para reconocer la baja de los derechos de emisión.

Obras de arte-

El Grupo registra en esta cuenta las obras de arte propiedad del Grupo, las cuales están valoradas a coste menos, en su caso, las correspondientes correcciones de valor surgidas como consecuencia de la valoración periódica de un experto independiente. Las obras de arte no se amortizan, ya que se entiende que no sufren depreciación por el transcurso del tiempo.

Otros activos intangibles-

El resto de los activos intangibles (en su mayoría aplicaciones informáticas y desarrollos de las mismas) adquiridos por el Grupo se presentan en el balance de situación consolidado por su valor de coste, minorado en el importe de las amortizaciones y pérdidas por deterioro acumuladas.

Vida útil y amortizaciones-

La amortización de los activos intangibles con vidas útiles finitas se realiza distribuyendo el importe amortizable de forma sistemática a lo largo de su vida útil estimada entre cinco y diez años, mediante la aplicación del método lineal.

A estos efectos se entiende por importe amortizable el coste de adquisición o coste atribuido menos su valor residual.

El Grupo revisa el valor residual, la vida útil y el método de amortización de los activos intangibles al cierre de cada ejercicio. Las modificaciones en los criterios inicialmente establecidos se reconocen como un cambio de estimación.

b) Inmovilizado material-

Los elementos de inmovilizado material se valoran a su coste de adquisición modificado, en su caso, por las diversas disposiciones legales, entre las que se encuentra la Norma Foral 4/1997, que de acuerdo con las NIIF se ha considerado como parte del coste de dichos activos, y posteriormente se minora por la correspondiente amortización acumulada y las pérdidas por deterioro, si las hubiera.

El coste incluye los gastos directamente atribuibles a la adquisición de las partidas. Los trabajos que el Grupo realiza para su propio inmovilizado se registran al coste acumulado que resulta de añadir a los costes externos los costes internos, determinados en función de los consumos propios de materiales, la mano de obra directa incurrida y los gastos generales de fabricación, calculados según tasas de absorción similares a las aplicadas a efectos de la valoración de existencias. En el ejercicio 2013, los gastos activados por este concepto ascienden a 4.583 miles de euros, de los que 2.657 miles de euros

han sido registrados en el epígrafe “Trabajos realizados por el Grupo para su activo”. Del importe de 4.583 miles de euros activado, un importe de 1.671 miles de euros ha sido registrado en el epígrafe de “Inmovilizado intangible” (Nota 7), y un importe de 2.912 miles de euros lo ha sido en el epígrafe de “Inmovilizado material” (Nota 8). En el ejercicio 2012, los gastos activados por este concepto ascendieron a 109 miles de euros, registrados en el epígrafe “Trabajos realizados por el Grupo para su activo” de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada adjunta.

Los gastos de conservación y mantenimiento de los diferentes elementos que componen el inmovilizado material se imputan a la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada del ejercicio en que se incurren. Por el contrario, los importes invertidos en mejoras que contribuyen a aumentar la capacidad o eficiencia o a alargar la vida útil de dichos bienes se capitalizan como mayor coste de los mismos.

La amortización de los elementos de inmovilizado material se realiza distribuyendo su importe amortizable de forma sistemática a lo largo de su vida útil. A estos efectos se entiende por importe amortizable el coste de adquisición o coste atribuido menos su valor residual. El Grupo determina el gasto de amortización de forma independiente para cada componente de un elemento de inmovilizado material que tiene un coste significativo en relación al coste total del elemento.

La amortización de los elementos del inmovilizado material se determina mediante la aplicación de un criterio lineal durante las vidas útiles que se mencionan a continuación:

	Años de vida útil estimada
Construcciones	25 – 48
Instalaciones técnicas y maquinaria	5 – 20
Otras instalaciones, utillaje, mobiliario y otro Inmovilizado	5 – 10

El Grupo revisa periódicamente el valor residual y la vida útil de los distintos activos materiales. Las modificaciones en los parámetros inicialmente establecidos se reconocen como un cambio de estimación. Durante el ejercicio 2013, el Grupo ha reestimado la vida útil de determinados activos materiales, lo cual ha supuesto un menor gasto por amortización de 810 miles de euros (se produjo un menor gasto de 850 miles de euros en el ejercicio 2012 por este motivo).

En general, para aquellos inmovilizados que necesiten un periodo de tiempo superior a un año para estar en condiciones de uso, los costes capitalizados incluyen los gastos financieros que se hayan devengado antes de la puesta en condiciones de funcionamiento del bien y que hayan sido girados por el proveedor o correspondan a préstamos de financiación ajena, específica o genérica, directamente atribuible a la adquisición o fabricación del mismo. El Grupo no ha capitalizado gastos financieros en el inmovilizado en curso en el ejercicio 2013 (se capitalizaron gastos financieros por importe de 206 miles de euros en el ejercicio 2012).

El Grupo evalúa y determina las pérdidas y las reversiones de las pérdidas por deterioro de valor del inmovilizado material de acuerdo con los criterios que se mencionan en la Nota 3.c.

c) Deterioro del valor de los activos

A la fecha de cierre, el Grupo TUBACEX analiza el valor de sus activos no corrientes para determinar si existe algún indicio de que dichos activos hubieran sufrido una pérdida por deterioro. En caso de que exista algún indicio, se realiza una estimación del importe recuperable de dicho activo para determinar el importe del saneamiento en el caso de que finalmente sea necesario. El importe recuperable es el mayor entre el valor de mercado minorado por el coste de su venta y el valor en uso, entendiendo por éste el valor actual de los flujos de caja futuros estimados.

En el caso en el que el importe recuperable sea inferior al valor neto en libros del activo, se registraría la correspondiente pérdida por deterioro por la diferencia con cargo al epígrafe “Deterioro y resultado por enajenación de inmovilizado” de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada adjunta y abono al epígrafe “Inmovilizado material” o “Inmovilizado intangible”, en cada caso, del balance de situación consolidado adjunto.

Las pérdidas por deterioro reconocidas en un activo en ejercicios anteriores son revertidas cuando se produce un cambio en las estimaciones sobre su importe recuperable, aumentando el valor del activo con el límite del valor en libros que el activo hubiera tenido de no haberse realizado el saneamiento, salvo en el caso del saneamiento del fondo de comercio, que no es reversible. Al cierre de los ejercicios 2013 y 2012, el Grupo, tras la realización de los test de deterioro para cada una de las UGE's que lo componen, no ha considerado necesario registrar deterioro alguno de las mismas (Notas 7 y 8).

d) Arrendamientos-

Los arrendamientos se clasifican como arrendamientos financieros siempre que de las condiciones de los mismos se deduzca que se transfieren al arrendatario sustancialmente los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo objeto del contrato. Los demás arrendamientos se clasifican como arrendamientos operativos.

Arrendamiento financiero

En las operaciones de arrendamiento financiero en las que el Grupo actúa como arrendatario, se presenta el coste de los activos arrendados en el balance de situación consolidado según la naturaleza del bien objeto del contrato y, simultáneamente, un pasivo por el mismo importe. Dicho importe será el menor entre el valor razonable del bien arrendado y el valor actual al inicio del arrendamiento de las cantidades mínimas acordadas, incluida la opción de compra, cuando no existan dudas razonables sobre su ejercicio. No se incluirán en su cálculo las cuotas de carácter contingente, el coste de los servicios y los impuestos repercutibles por el arrendador. La carga financiera total del contrato se imputa a la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio en que se devenga, aplicando el método del tipo de interés efectivo. Las cuotas de carácter contingente se reconocen como gasto del ejercicio en que se incurren.

Los activos registrados por este tipo de operaciones se amortizan con criterios similares a los aplicados al conjunto de los activos materiales, atendiendo a su naturaleza.

Arrendamiento operativo

Los gastos derivados de los acuerdos de arrendamiento operativo se cargan a la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada en el ejercicio en que se devengan.

Cualquier cobro o pago que pudiera realizarse al contratar un arrendamiento operativo, se tratará como un cobro o pago anticipado que se imputará a resultados a lo largo del periodo del arrendamiento, a medida que se cedan o reciban los beneficios del activo arrendado.

e) Instrumentos financieros-

Deudores y otras cuentas a cobrar

Se registran en el momento de su reconocimiento en el balance de situación consolidado al valor razonable de la contraprestación entregada más los costes de la transacción que sean directamente atribuibles siendo posteriormente valoradas a coste amortizado utilizando la tasa de interés efectivo.

Se registran las correspondientes correcciones por la diferencia existente entre el importe a recuperar de las cuentas a cobrar y el valor en libros por el que se encuentran registradas de acuerdo con lo indicado en el párrafo anterior.

El Grupo dota una provisión en cobertura de las deudas en situación irregular por pago atrasado, suspensión de pagos, insolvencia u otras causas, tras un estudio individualizado sobre la cobrabilidad de las mismas. Durante 2013 y 2012 el movimiento neto de la provisión existente por deterioro de las cuentas por cobrar, ha sido una dotación de 322 miles y 402 miles de euros, respectivamente (Nota 14).

El Grupo da de baja los activos financieros cuando expiran o se han cedido los derechos sobre los flujos de efectivo del correspondiente activo financiero y se han transferido sustancialmente los riesgos y beneficios inherentes a su propiedad, tales como en ventas en firme de activos, cesiones de créditos comerciales en operaciones de “factoring” en las que la empresa no retiene ningún riesgo de crédito ni de interés, las ventas de activos financieros con pacto de recompra por su valor razonable o las titulizaciones de activos financieros en las que la empresa cedente no retiene financiaciones subordinadas ni concede ningún tipo de garantía o asume algún otro tipo de riesgo. Al 31 de diciembre de 2013 el Grupo ha dado de baja del balance de situación consolidado cuentas a cobrar por un importe global de 14.234 miles de euros, al amparo de contratos de factoring sin recurso. Al 31 de diciembre de 2012 el Grupo no tenía activos dados de baja del balance de situación consolidado por los conceptos mencionados.

Por el contrario, el Grupo no da de baja los activos financieros, y reconoce un pasivo financiero por un importe igual a la contraprestación recibida, en las cesiones de activos financieros en las que se retenga sustancialmente los riesgos y beneficios inherentes a su propiedad, tales como el descuento de efectos, el “factoring con recurso”, las ventas de activos financieros con pactos de recompra a un precio fijo o al precio de venta más un interés y las titulizaciones de activos financieros en las que la empresa cedente retiene financiaciones subordinadas u otro tipo de garantías que absorben sustancialmente todas las pérdidas esperadas. Al 31 de diciembre de 2013 y 2012 el Grupo no tiene activos cedidos en los que retenga sustancialmente los riesgos y beneficios inherentes a su propiedad.

Inversiones financieras

El Grupo, de acuerdo con los criterios de clasificación fijados por la NIC 39, mantiene sus inversiones financieras en las siguientes categorías:

- (1) Préstamos y otras cuentas a cobrar a largo plazo. Se valoran inicialmente a su valor razonable y posteriormente a su coste amortizado, utilizando la tasa de interés efectivo. Por coste amortizado se entiende el coste inicial menos los cobros del principal y cualquier reducción por deterioro o impago. El tipo de interés efectivo, es el tipo de actualización que iguala el valor inicial a la totalidad de los flujos.
- (2) Inversiones a mantener hasta el vencimiento. Corresponde a las inversiones con un vencimiento fijo que el Grupo quiere y tiene capacidad para mantenerlas hasta su vencimiento. Estas inversiones también son valoradas inicialmente a su valor razonable y posteriormente a su coste amortizado.
- (3) Activos financieros negociables registrados a valor de mercado a través de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada. Son activos que cumplen alguna de las siguientes características:
 - Se ha clasificado como un valor negociable en cuanto que se ha adquirido para obtener beneficio a corto plazo mediante fluctuaciones de su precio.
 - Derivados financieros siempre y cuando no hayan sido designados dentro una relación de cobertura.

- Ha sido incluido en esta categoría de activos desde su reconocimiento inicial.

(4) Activos financieros disponibles para la venta. Se valoran a su “valor razonable”. En esta categoría se incluyen aquellos activos financieros adquiridos que no se mantienen con propósito de negociación, no calificados como inversión a vencimiento o a valor razonable con cambios en pérdidas y ganancias, viniendo a corresponder casi en su totalidad a inversiones financieras en capital. Estas inversiones también figuran en el balance de situación consolidado a su valor de mercado que, en el caso de sociedades no cotizadas, se obtiene a través de métodos alternativos, como la comparación con transacciones similares o, en caso de disponer de la suficiente información, por la actualización de los flujos de caja esperados. Las variaciones de este valor de mercado se registran con cargo o abono al epígrafe “Ajustes por cambio de valor” del balance de situación consolidado, hasta el momento en que se produce la enajenación de estas inversiones, en que el importe acumulado en este epígrafe referente a dichas inversiones es imputado íntegramente a la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada.

Aquellas inversiones financieras en capital de sociedades no cotizadas cuyo valor de mercado no puede ser medido de forma fiable, a través de métodos alternativos como los citados en el párrafo anterior, son valoradas a coste de adquisición.

La Dirección del Grupo TUBACEX determina la clasificación más apropiada para cada activo en el momento de adquisición.

Efectivo y otros activos líquidos equivalentes

El efectivo y equivalentes al efectivo incluyen el efectivo en caja, los depósitos bancarios a la vista en entidades de crédito, otras inversiones a corto plazo de gran liquidez con un vencimiento original próximo en el tiempo, y que están sujetos a un riesgo no relevante de cambios de valor. A estos efectos se incluyen las inversiones con vencimientos de menos de tres meses desde la fecha de adquisición.

Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar

Las cuentas a pagar son inicialmente valoradas a su valor de mercado siendo posteriormente valoradas a coste amortizado utilizando la tasa de interés efectivo.

El Grupo da de baja los pasivos financieros cuando se extinguen las obligaciones que los han generado.

Deudas con entidades de crédito y otros pasivos financieros

Las deudas con entidades de crédito y otros pasivos financieros se registran inicialmente por el efectivo recibido, neto de los costes incurridos en la transacción, es decir, equivalente a la aplicación posterior del método de coste amortizado empleando para ello el tipo de interés efectivo. Los gastos financieros se contabilizan según el criterio del devengo en la cuenta de resultados consolidada utilizando el método del interés efectivo y se añaden al importe en libros del instrumento en la medida en que no se liquidan en el periodo en que se producen (Nota 18).

Instrumentos financieros derivados

Los instrumentos financieros derivados se reconocen inicialmente siguiendo los criterios expuestos anteriormente para los activos y pasivos financieros. Los instrumentos financieros derivados que no cumplen con los criterios de la contabilidad de coberturas expuestos a continuación, se clasifican y valoran como activos o pasivos financieros al valor razonable con cambios en resultados. Los instrumentos financieros derivados que cumplen con los criterios de la contabilidad de coberturas se reconocen inicialmente por su valor razonable más, en su caso, los costes de transacción que son

directamente atribuibles a la contratación de los mismos o menos, en su caso, los costes de transacción que son directamente atribuibles a la emisión de los mismos.

El Grupo realiza coberturas de flujos de efectivo.

Al inicio de la cobertura el Grupo designa y documenta formalmente las relaciones de cobertura, así como el objetivo y la estrategia que asume con respecto a las mismas. La contabilización de las operaciones de cobertura sólo resulta de aplicación cuando se espera que la cobertura sea altamente eficaz al inicio de la cobertura y en los ejercicios siguientes para conseguir compensar los cambios en el valor razonable o en los flujos de efectivo atribuibles al riesgo cubierto, durante el periodo para el que se ha designado la misma (análisis prospectivo) y la eficacia real, que puede ser determinada con fiabilidad, esté en un rango del 80-125% (análisis retrospectivo).

Asimismo, en las coberturas de los flujos de efectivo de las transacciones previstas, el Grupo evalúa si dichas transacciones son altamente probables y si presentan una exposición a las variaciones en los flujos de efectivo que podrían en último extremo afectar al resultado del ejercicio.

El Grupo sólo designa como partidas cubiertas los activos, pasivos y las transacciones previstas altamente probables que impliquen a una parte externa al Grupo.

El Grupo reconoce transitoriamente como ingresos y gastos en patrimonio neto las pérdidas o ganancias procedentes de la valoración a valor razonable del instrumento de cobertura que correspondan a la parte que se haya identificado como cobertura eficaz. La parte de la cobertura que se considere ineficaz, así como el componente específico de la pérdida o ganancia o flujos de efectivo relacionados con el instrumento de cobertura, excluidos de la valoración de la eficacia de la cobertura, se reconocen con cargo o abono a cuentas de gastos o ingresos financieros de la cuenta de resultados consolidados.

En el momento de discontinuación de la cobertura, la pérdida o ganancia acumulada a dicha fecha en el epígrafe "Ajustes por cambio de valor – operaciones de cobertura" se mantiene en dicho epígrafe hasta que se realiza la operación cubierta, momento en el cual se ajustará el beneficio o pérdida de dicha operación. En el momento en que no se espere que la operación cubierta se produzca, la pérdida o ganancia reconocida en el mencionado epígrafe se imputará a la cuenta de resultados consolidada.

f) Acciones propias en cartera-

Las acciones propias en cartera de Grupo TUBACEX al cierre de los ejercicios 2013 y 2012 se registran a su coste de adquisición y figuran registradas minorando el epígrafe "Patrimonio Neto – Fondos Propios" del balance de situación consolidado, por un importe de 7.850 miles de euros.

g) Existencias-

Las existencias se valoran por el importe menor entre su coste, que incorpora todos los costes originados por su adquisición y transformación y los costes directos e indirectos en los que se haya incurrido para darles su condición y ubicación actuales, y su "valor neto realizable" entendiéndose por este último concepto el precio estimado de su enajenación en el curso ordinario del negocio, menos los costes estimados para terminar su producción y los necesarios para llevar a cabo su venta.

El criterio aplicado por el Grupo en la determinación del coste utilizado para cada tipo de existencias es el siguiente:

- a. Existencias comerciales: A precio de adquisición determinado de acuerdo con el método de coste medio ponderado.
- b. Materias primas y bienes mantenidos para su transformación: A coste medio ponderado.

- c. Productos en curso y terminados: A coste medio ponderado de los consumos de materias primas y otros materiales, incorporando los costes directamente relacionados con las unidades producidas y una parte calculada de forma sistemática de los costes indirectos, variables o fijos incurridos durante el proceso de su transformación.

En la valoración de las existencias no se han activado los costes ligados a la subactividad.

El valor de coste de las existencias es objeto de ajuste en aquellos casos en los que su coste excede su valor neto realizable. A estos efectos se entiende por valor neto realizable:

- Materias primas y bienes mantenidos para su transformación: su precio de reposición. No obstante lo anterior el Grupo no realiza ajuste alguno en aquellos casos en los que se espera que los productos terminados a los que se incorporen las materias primas y otros aprovisionamientos vayan a ser enajenados por un valor equivalente a su coste de producción o superior al mismo;
- Existencias comerciales y productos terminados: su precio estimado de venta, menos los costes necesarios para la venta;
- Productos en curso: el precio estimado de venta de los productos terminados correspondientes, menos los costes estimados para finalizar su producción y los relacionados con su venta.

Las correcciones a la valoración de existencias y la reversión de las mismas se reconocen en la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada del ejercicio en los epígrafes "Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación" y "Aprovisionamientos".

h) Transacciones y otros compromisos en moneda extranjera-

Los activos y pasivos en divisa de las sociedades extranjeras consolidadas se han convertido a euros según lo explicado en la Nota 2.f. Los restantes activos y pasivos no monetarios en divisa se han valorado al tipo de cambio vigente al cierre de cada ejercicio, imputándose a resultados las diferencias de tipo de cambio positivas y negativas entre el tipo de cambio contabilizado y el tipo de cambio de cierre. Aquellas operaciones realizadas en moneda extranjera en las que el Grupo TUBACEX ha decidido mitigar el riesgo de tipo de cambio mediante la contratación de derivados financieros, se registran según los principios descritos en la Nota 3.e.

i) Clasificación de deudas entre corto ("corriente") y largo plazo ("no corriente") -

En el balance de situación consolidado adjunto las deudas se clasifican en función de los vencimientos al cierre del ejercicio. Se consideran deudas a corto plazo aquellas con vencimiento inferior a doce meses y deudas a largo plazo las de vencimiento superior a dicho periodo.

j) Subvenciones oficiales-

Para la contabilización de las subvenciones recibidas, las sociedades del Grupo siguen los criterios siguientes:

- 1) Subvenciones, donaciones y legados de capital no reintegrables: Se valoran por el valor razonable del importe o el bien concedido, en función de si son de carácter monetario o no, y se imputan a resultados en proporción a la dotación a la amortización efectuada en el periodo para los elementos subvencionados o, en su caso, cuando se produzca su enajenación o corrección valorativa por deterioro.

- 2) Subvenciones de carácter reintegrables: Mientras tienen el carácter de reintegrables se contabilizan como pasivos.
- 3) Subvenciones de explotación: Se abonan a resultados en el momento en que se conceden excepto si se destinan a financiar déficit de explotación de ejercicios futuros, en cuyo caso se imputarán en dichos ejercicios. Si se conceden para financiar gastos específicos, la imputación se realizará a medida que se devenguen los gastos financiados.

Por otra parte, las subvenciones, donaciones y legados recibidos de los socios o propietarios no constituyen ingresos, debiendo registrarse directamente en los fondos propios, independientemente del tipo de subvención del que se trate, siempre y cuando no sea reintegrable.

k) Compromisos con el personal

Obligaciones por pensiones

El Grupo ha asumido determinados compromisos con su personal que cumplen las condiciones para su clasificación como planes de prestación definida que se instrumentalizan mediante el pago a un Fondo de Pensiones. Otra parte de estos compromisos se cubrió en ejercicios anteriores suscribiendo una póliza de seguro con prima única. Al 31 de diciembre de 2013 el importe de estos compromisos ascendía a 5.354 miles de euros (5.574 miles de euros al 31 de diciembre de 2012), registrados en el epígrafe “Prestaciones a los empleados” del balance de situación consolidado adjunto (Nota 21).

Otras prestaciones a largo plazo a los empleados

De acuerdo con los compromisos asumidos por determinadas sociedades dependientes con sus empleados, el Grupo debe efectuar prestaciones en concepto de premios de antigüedad en el momento de su jubilación y otras prestaciones acordadas con los empleados cuyo desembolso tiene lugar en un plazo que excede doce meses contados a partir del cierre del ejercicio en el que se han devengado. El importe de los compromisos asumidos en esta materia asciende a 1.199 miles de euros al 31 de diciembre de 2013 (1.131 miles de euros al 31 de diciembre de 2012) (Nota 21).

Las pérdidas y ganancias actuariales relativas a las prestaciones que mantiene el Grupo con sus empleados, se reconocen inmediatamente en el Otro Resultado Integral.

Contrato relevo

Al 31 de diciembre de 2013, el epígrafe “Prestaciones a los empleados” del balance de situación consolidado adjunto incluye un importe de 4.719 miles de euros (7.137 miles de euros en 2012), que se corresponde con el valor actual estimado por los Administradores de la Sociedad dominante de los pagos futuros a realizar a los trabajadores que en diciembre de 2013 y 2012 tenían suscritos contratos de relevo. La dotación a dicha provisión y la actualización financiera de la misma han sido registradas con cargo al epígrafe “Gastos de personal – Sueldos y salarios” de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada (Notas 21 y 25) por importe de 0 y 227 miles de euros respectivamente (776 y 93 miles de euros respectivamente en el ejercicio 2012).

Planes de participación en beneficios e incentivos

El Grupo concede incentivos o participaciones en beneficios que se reconocen con cargo a la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada cuando se encuentra contractualmente obligado o cuando se han creado obligaciones implícitas y se puede realizar una estimación fiable del valor de la obligación. Al 31 de diciembre de 2013 el importe de estos compromisos ascendía a 678 miles de euros, registrados en la partida “Provisiones corrientes – Otras prestaciones a empleados” del balance de situación consolidado adjunto (Nota 17).

Plan de incentivos a largo plazo

El Consejo de Administración de la Sociedad dominante, en su reunión celebrada el 25 de marzo de 2013, ha aprobado un plan de incentivos a largo plazo para los miembros del Comité de Dirección del Grupo, que forman parte de la Alta Dirección del Grupo Tubacex (Nota 25). El plan consiste en una retribución plurianual vinculada a la consecución de los principales objetivos incluidos en el Plan Estratégico 2013-2017 (Nota 21), y en un programa de opciones sobre acciones (Notas 3.l y 16.f), en los términos aprobados por la Junta General de Accionistas en su reunión del 29 de mayo de 2013.

El Grupo ha registrado en las cuentas anuales consolidadas adjuntas al 31 de diciembre de 2013 los pasivos derivados de estos compromisos, por un importe de 587 miles de euros correspondientes a la retribución plurianual devengada estimada, que figuran registrados en el epígrafe "Prestaciones a los empleados" del pasivo no corriente consolidado (Nota 21), y por un importe de 166 miles de euros correspondientes al programa de opciones sobre acciones, que han sido registrados en el epígrafe "Otros instrumentos de patrimonio neto" (Notas 3.l y 16.f), con cargo al epígrafe "Gastos de personal" de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada adjunta (Nota 25).

l) Pagos basados en acciones-

El Grupo reconoce, por un lado, los bienes y servicios recibidos como un activo o como un gasto, atendiendo a su naturaleza, en el momento de su obtención y, por otro, el correspondiente incremento en el Patrimonio neto, si la transacción se liquida con instrumentos de patrimonio, o el correspondiente pasivo si la transacción se liquida con un importe que esté basado en el valor de los instrumentos de patrimonio.

En el caso de transacciones que se liquiden con instrumentos de patrimonio, tanto los servicios prestados como el incremento en el patrimonio neto se valoran por el valor razonable de los instrumentos de patrimonio cedidos, referido a la fecha del acuerdo de concesión. Si por el contrario se liquidan en efectivo, los bienes y servicios recibidos y el correspondiente pasivo se reconocen al valor razonable de éstos últimos, referido a la fecha en la que se cumplen los requisitos para su reconocimiento.

En el caso de pagos en acciones que se liquidan mediante la entrega de instrumentos de patrimonio, el valor razonable se carga linealmente a lo largo del periodo de devengo en el epígrafe "Gastos de personal" de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada y se abona en el epígrafe "Otros instrumentos de patrimonio neto" del balance de situación consolidado (Nota 16.f), en función de la estimación realizada por el Grupo con respecto a las acciones que finalmente serán entregadas.

El valor razonable se determina en función de los precios de mercado disponibles a la fecha de la valoración, teniendo en cuenta sus características. Si no se dispone de precios de mercado, se utilizan técnicas de valoración generalmente aceptadas para valoración de instrumentos financieros de estas características (Nota 16.f).

m) Indemnizaciones por despido-

De acuerdo con la legislación vigente, el Grupo está obligado al pago de indemnizaciones a aquellos empleados con los que, bajo determinadas condiciones, rescinda sus relaciones laborales. Por tanto, las indemnizaciones por despido susceptibles de cuantificación razonable se registran como gasto en el ejercicio en el que se adopta la decisión del despido. En las cuentas anuales consolidadas adjuntas no se ha registrado provisión alguna de carácter significativo por este concepto, ya que no están previstas situaciones de esta naturaleza.

n) Impuesto sobre Sociedades

El gasto por el impuesto sobre sociedades español y los impuestos de naturaleza similar aplicables a las entidades extranjeras consolidadas se reconocen en la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada, excepto cuando sean consecuencia de una transacción cuyos resultados se registran

directamente en el patrimonio neto, en cuyo supuesto, el impuesto correspondiente también se registra en el patrimonio neto.

El gasto por impuesto sobre beneficios del ejercicio se calcula mediante la suma del impuesto corriente que resulta de la aplicación del tipo de gravamen sobre la base imponible del ejercicio, después de aplicar las deducciones que fiscalmente son admisibles, más la variación de los activos y pasivos por impuestos anticipados y diferidos y créditos fiscales, tanto por bases imponibles negativas como por deducciones.

Los activos y pasivos por impuestos diferidos incluyen las diferencias temporarias que se identifican como aquellos importes pagaderos o recuperables por las diferencias entre los importes en libros de los activos y pasivos en los estados financieros consolidados y su valor fiscal, así como las bases imponibles negativas pendientes de compensación y los créditos por deducciones fiscales, no aplicados fiscalmente. Dichos importes se registran aplicando a la diferencia temporal o crédito que corresponda el tipo de gravamen al que se espera recuperarlos o liquidarlos.

Se reconocen pasivos por impuestos diferidos para todas las diferencias temporarias imponibles excepto, en general, si la diferencia temporal se deriva del reconocimiento inicial de fondo de comercio. Por su parte, los activos por impuestos diferidos, identificados con las bases imponibles negativas, deducciones pendientes de compensar y diferencias temporarias sólo se reconocen en el caso de que se considere probable que las entidades consolidadas vayan a tener en el futuro suficientes ganancias fiscales contra las que poder hacerlos efectivos.

De acuerdo con las NIIF, los activos y pasivos por impuestos diferidos se clasifican como activos y pasivos no corrientes.

o) Provisiones y contingencias

Los Administradores del Grupo TUBACEX en la formulación de las cuentas anuales consolidadas diferencian entre:

- a) Provisiones: saldos acreedores que cubren obligaciones actuales derivadas de sucesos pasados, cuya cancelación es probable que origine una salida de recursos, pero que resultan indeterminados en cuanto a su importe y/o momento de cancelación.
- b) Pasivos contingentes: obligaciones posibles surgidas como consecuencia de sucesos pasados, cuya materialización futura está condicionada a que ocurra, o no, uno o más eventos futuros independientes de la voluntad del Grupo.

Las cuentas anuales consolidadas recogen todas las provisiones con respecto a las cuales se estima que la probabilidad de que se tenga que atender la obligación es mayor que de lo contrario. Los pasivos contingentes no se reconocen en las cuentas anuales consolidadas, sino que se informa sobre los mismos en las notas de la memoria consolidada, en la medida en que no sean considerados como remotos.

La compensación a recibir de un tercero en el momento de liquidar la obligación, siempre que no existan dudas de que dicho reembolso será percibido, se registra como activo, excepto en el caso de que exista un vínculo legal por el que se haya exteriorizado parte del riesgo, y en virtud del cual el Grupo no esté obligado a responder; en esta situación, la compensación se tendrá en cuenta para estimar el importe por el que, en su caso, figurará la correspondiente provisión.

Provisión por derechos de emisión-

Los gastos relativos a la emisión de gases de efecto invernadero se dotan sistemáticamente con abono a la provisión por derechos de emisión, que se cancela en el momento que tiene lugar la

entrega de los correspondientes derechos concedidos por las Administraciones Públicas a título gratuito y los adquiridos en el mercado (Nota 17).

La provisión se determina considerando que la obligación será cancelada:

- En primer lugar, mediante los derechos de emisión transferidos a la cuenta de haberes de la empresa en el Registro Nacional de derechos de emisión, a través de un Plan Nacional de asignación. El gasto correspondiente a esta parte de la obligación se determina en función del valor contable de los derechos de emisión transferidos.
- A continuación, mediante los restantes derechos de emisión registrados. El gasto correspondiente a esta parte de la obligación se determina, de acuerdo con el método del precio medio o coste medio ponderado de dichos derechos de emisión.
- Dado que los derechos de emisión que tiene el Grupo son suficientes no se ha tenido que registrar provisión adicional por la necesidad de adquirir derechos adicionales.

p) Reconocimiento de ingresos-

Los ingresos por ventas y prestación de servicios se reconocen por el valor de mercado de los bienes o derechos recibidos en contraprestación por los bienes y servicios prestados, según corresponda, en el transcurso de la operativa normal del negocio de las sociedades del Grupo, neto de descuentos e impuestos aplicables.

Venta de bienes

Las ventas se reconocen cuando se han transferido todos los riesgos y beneficios, de tipo significativo, derivados de la propiedad de los bienes, no se retiene el control efectivo sobre los mismos, el importe de los ingresos se puede medir con fiabilidad, es probable que se reciban los ingresos, y los costes incurridos, o por incurrir, en relación con la transacción pueden ser medidos con fiabilidad.

Intereses y dividendos

Los intereses recibidos de activos financieros se reconocen utilizando el método del tipo de interés efectivo y los dividendos, cuando se declara el derecho del accionista a recibirlos. En cualquier caso, los intereses y dividendos de activos financieros devengados con posterioridad al momento de la adquisición se reconocen como ingresos en la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada.

q) Aspectos medioambientales

El Grupo sigue el criterio de registrar las inversiones medioambientales a su coste de adquisición o de producción, neto de su amortización acumulada, clasificándolas en el epígrafe correspondiente del inmovilizado en función de su naturaleza (Notas 8 y 29).

Los gastos incurridos por requerimiento de la legislación medioambiental aplicable son clasificados por naturaleza dentro del epígrafe "Otros gastos de explotación" de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada adjunta (Nota 29).

Los gastos generados por la emisión de gases de efectos invernadero (Ley 1/2005 de 9 de marzo) se registran, valorados a su valor razonable o de coste de los derechos adjudicados o adquiridos, a medida que se emiten dichos gases en el proceso productivo con abono a la correspondiente cuenta de provisión.

r) Estado de Flujos de Efectivo consolidados-

En el estado de flujos de efectivo consolidado, preparado de acuerdo con el método indirecto, se utilizan las siguientes expresiones en los siguientes sentidos:

- Flujos de efectivo. Entradas y salidas de dinero en efectivo y de sus equivalentes, entendiendo por éstos las inversiones a corto plazo de gran liquidez y sin riesgo significativo de alteraciones en su valor.
- Actividades de explotación. Actividades típicas de las entidades que forman Grupo TUBACEX, así como otras actividades que no pueden ser calificadas de inversión o de financiación.
- Actividades de inversión. Las de adquisición, enajenación o disposición por otros medios de activos a largo plazo y otras inversiones no incluidas en el efectivo y sus equivalentes.
- Actividades de financiación. Actividades que producen cambios en el tamaño y composición del patrimonio neto y de los pasivos que no forman parte de las actividades de explotación.

El Grupo clasifica los flujos de efectivo correspondientes a los intereses recibidos como actividades de inversión y los pagados como actividades de financiación. Los dividendos satisfechos se clasifican como actividades de financiación.

s) Beneficios por acción-

El beneficio básico por acción se calcula como el cociente entre el beneficio neto del periodo atribuible a TUBACEX y el número medio ponderado de acciones ordinarias en circulación durante dicho periodo, sin incluir el número medio de acciones de TUBACEX en cartera.

Por su parte, el beneficio por acción diluido se calcula como el cociente entre el resultado neto del periodo atribuible a los accionistas ordinarios y el número medio ponderado de acciones ordinarias en circulación durante el periodo, ajustado por el promedio ponderado de las acciones ordinarias que serían emitidas si se convirtieran todas las acciones ordinarias potenciales en acciones ordinarias de la sociedad.

A 31 de diciembre de 2013 y de 2012, el beneficio básico por acción coincide con el diluido, dado que no han existido acciones potenciales en circulación durante dicho ejercicio (Nota 23).

t) Operaciones en discontinuidad

Una operación en discontinuidad es una línea de negocio suficientemente significativa que se ha decidido abandonar y/o enajenar cuyos activos, pasivos y resultados pueden ser distinguidos físicamente, operativamente y a efectos de información financiera. Los ingresos y gastos de las operaciones en discontinuidad se presentan separadamente en la cuenta de resultados.

Durante los ejercicios 2013 y 2012 no se ha producido la discontinuidad de ninguna línea o segmento de negocio.

u) Transacciones con vinculadas

El Grupo realiza todas sus operaciones con vinculadas fijando precios de transferencia que se enmarcan dentro de las prescripciones de la OCDE para regular transacciones con empresas del grupo y asociadas. Estos precios de transferencia se encuentran adecuadamente soportados contractualmente. Es por ello que los Administradores de la Sociedad dominante consideran que no existen riesgos significativos por este aspecto de los que puedan derivarse pasivos de consideración en el futuro no registrados.

4. Distribución del resultado de la Sociedad dominante

La distribución del beneficio del ejercicio 2013 de la Sociedad dominante propuesto por sus Administradores y que se someterá a la aprobación de la Junta General de Accionistas es la siguiente:

Distribución	Miles de Euros
A dividendos	6.006
A reservas voluntarias	3.674
Total	9.680

De la cifra destinada a dividendos, ya han sido distribuidos en el ejercicio 2013, tras su aprobación por el Consejo de Administración en su reunión del 24 de octubre de 2013, cantidades a cuenta por un total de 3.000 miles de euros que figuran contabilizadas en el epígrafe "Dividendo a cuenta" del Patrimonio neto del balance consolidado al 31 de diciembre de 2013.

El estado contable provisional (no auditado) formulado de acuerdo con los requisitos legales que pone de manifiesto la existencia de liquidez suficiente para la distribución de dividendos fue el siguiente:

	Miles de Euros
	Estado Contable Provisional Formulado el 30 de septiembre de 2013
Beneficio desde el 1 de enero al 30 de septiembre de 2013	282
Ingresos por prestaciones de servicios	9.213
Gastos previstos (personal, explotación, financieros)	(2.331)
Amortización	(393)
Estimación del impuesto sobre sociedades a pagar	(1.230)
Cantidad máxima de posible distribución	5.541
Dividendo a cuenta previsto	3.000
Liquidez disponible a fecha del acuerdo	7.272

5. Política de gestión de riesgos financieros y otros

Las actividades que desarrolla el Grupo TUBACEX están expuestas a diversos riesgos financieros: riesgo de mercado (incluyendo riesgo de tipo de cambio y riesgo de precios), riesgo de crédito, riesgo de liquidez y riesgo de tipo de interés de los flujos de efectivo.

La gestión que en este aspecto se lleva a cabo en el seno del Grupo TUBACEX se centra en la incertidumbre de los mercados financieros y trata de minimizar los efectos potenciales adversos sobre la rentabilidad financiera del Grupo. El Grupo emplea derivados para cubrir ciertos riesgos.

La gestión del riesgo está controlada por el Departamento Financiero del Grupo con arreglo a políticas aprobadas por el Consejo de Administración. Este departamento identifica, evalúa y cubre los riesgos financieros en estrecha colaboración con los departamentos administrativo-financieros del Grupo. El Consejo de Administración marca las políticas para la gestión del riesgo global, así como para materias concretas tales como riesgo de tipo de cambio, riesgo de tipo de interés, riesgo de liquidez, empleo de derivados y no derivados e inversión del excedente de liquidez.

a) Riesgo de mercado-

a.1) Riesgo de tipo de cambio-

El Grupo opera en el ámbito internacional y, por tanto, está expuesto al riesgo de tipo de cambio por operaciones con divisas, especialmente en dólares de EE.UU. El riesgo de tipo de cambio surge de transacciones comerciales futuras de compra de materias primas y venta de productos en divisa, activos y pasivos reconocidos, e inversiones netas en negocios en el extranjero.

Al 31 de diciembre del 2013, si el euro se hubiera depreciado en un 10% con respecto al dólar estadounidense, manteniendo el resto de variables constantes, el beneficio consolidado después de impuestos hubiera sido superior en 6.562 miles de euros (inferior en 3.572 miles de euros en 2012).

Para controlar el riesgo de tipo de cambio que surge de las transacciones comerciales futuras de compra de materias primas y venta de productos y activos y pasivos reconocidos, las sociedades del Grupo usan contratos de compra y venta de divisas a plazo según corresponda, negociados con entidades financieras. El riesgo de tipo de cambio surge cuando las transacciones comerciales futuras, los activos y pasivos reconocidos están denominados en una moneda que no es la moneda funcional de la Sociedad. El Departamento Financiero del Grupo es el responsable de gestionar la posición neta en cada moneda extranjera usando contratos externos a plazo de moneda extranjera. En la Nota 12 se puede ver el detalle de los contratos de compra y venta de divisas existentes al 31 de diciembre de 2013 y 2012.

A efectos de presentación de información financiera la Dirección del Grupo designa contratos externos de tipo de cambio como coberturas de riesgo de tipo de cambio sobre determinados activos, pasivos o transacciones futuras.

El Grupo posee varias inversiones en negocios en el extranjero, cuyos activos netos están expuestos al riesgo de conversión de moneda extranjera, principalmente en dólares de EE.UU. El Grupo asume el riesgo de tipo de cambio sobre los activos netos de las operaciones en el extranjero dado que no es representativo sobre el total de activos. Al 31 de diciembre de 2013 los activos netos mantenidos en EE.UU. ascienden a 39.438 miles de euros, aproximadamente (37.706 miles de euros, aproximadamente en 2012).

a.2) Riesgo de precios de materias primas

Para controlar el riesgo de precios de materias primas, el Grupo utiliza fundamentalmente dos mecanismos.

En los casos de pedidos de venta negociados a un precio fijo, el Grupo utiliza desde marzo de 2007, contratos de futuro de precios de materias primas cuyo vencimiento previsto se correlaciona con la programación del inicio de la producción de cada pedido con el objetivo de asegurar la obtención de los márgenes fijados en el momento de la contratación de la venta.

Por otro lado, en los casos en que los pedidos de venta se negocian a precio variable, el riesgo de precios de materias primas se ve compensando significativamente derivado del mecanismo de cobertura implícita que supone la aplicación del recargo de aleación que el Grupo repercute a sus clientes en el precio de venta.

Al 31 de diciembre de 2013, si el precio del níquel se hubiera incrementado o disminuido en un 10%, las compras consolidadas se hubiesen incrementado o disminuido en un importe de 7.133 miles de euros, aproximadamente (9.096 miles de euros, aproximadamente en 2012).

Asimismo, si los precios de las materias primas en su conjunto se hubieran incrementado o disminuido en un 10%, las compras consolidadas se hubiesen incrementado o disminuido en un

importe de 14.223 miles de euros, aproximadamente (18.349 miles de euros, aproximadamente en 2012).

Durante el ejercicio 2013, el Grupo ha cubierto mediante contratos de futuro de precios de materias primas el 12% de las compras totales de níquel del año.

a.3) Activos financieros disponibles para la venta-

El riesgo de mercado se deriva fundamentalmente de las inversiones mantenidas en fondos de inversión clasificados como mantenidos para la venta. El objetivo principal de la política de inversiones del Grupo es maximizar la rentabilidad de las inversiones, manteniendo los riesgos controlados.

a.4) Inversiones mantenidas en obras de arte-

Así mismo el Grupo se encuentra expuesto a riesgos de mercado por las inversiones mantenidas en obras de arte y registradas en el Inmovilizado intangible (Nota 7). Es política del Grupo solicitar valoraciones periódicas a terceros independientes con el fin de identificar potenciales minusvalías latentes.

b) Riesgo de crédito

El Grupo no tiene concentraciones significativas de riesgo de crédito. Para cubrir los riesgos de crédito de las ventas, el Grupo sigue una política prudente de cobertura, fundamentalmente con compañías de seguros de crédito en el caso de que no se dirijan a clientes de elevada solvencia.

Las operaciones con derivados y las operaciones al contado solamente se formalizan con instituciones financieras de alta calificación crediticia. El Grupo dispone de políticas para limitar el importe del riesgo con cualquier institución financiera.

Al 31 de diciembre de 2013 la exposición a este riesgo de los activos del Grupo se limita, principalmente, a los créditos comprometidos en los epígrafes de Clientes por ventas y prestaciones de servicios y Deudores varios, cuyo importe agregado asciende a 107.516 miles de euros (122.898 miles de euros en 2012). Parte de estos créditos por importe de 3.119 miles de euros (2.797 miles de euros en 2012) se encuentran deteriorados contablemente por considerar el Grupo que son de dudosa recuperabilidad (Nota 14).

Al 31 de diciembre de 2013 el importe de los créditos comprometidos en estos epígrafes no deteriorados y que se encuentran vencidos asciende a 27.394 miles de euros, aproximadamente (26.328 miles de euros aproximadamente en 2012). La mayor parte de estos créditos lleva vencido menos de dos meses y el Grupo considera que no son de dudosa recuperabilidad, teniendo en cuenta que la operativa normal de negocio, en ocasiones, y por causas distintas al riesgo de insolvencia, provoca la existencia de retrasos en el cobro. A la fecha de formulación de las presentes cuentas anuales consolidadas, el importe de dichos créditos aún en riesgo asciende a 6.390 miles de euros aproximadamente.

c) Riesgo de liquidez-

El Grupo lleva a cabo una gestión prudente del riesgo de liquidez, fundada en el mantenimiento de suficiente efectivo y valores negociables, la disponibilidad de financiación mediante un importe suficiente de líneas de crédito disponibles y capacidad suficiente para liquidar posiciones de mercado. El Departamento Financiero del Grupo tiene como objetivo mantener la flexibilidad en la financiación mediante la disponibilidad de líneas de crédito contratadas.

El desglose por vencimientos de los pasivos financieros a largo plazo se muestra en las Notas 18 y 19:

- Los préstamos y otros pasivos remunerados corresponden principalmente a líneas de crédito que son renovadas a los tres años.
- Respecto a los pasivos por impuestos sobre las ganancias su liquidación se producirá aproximadamente en siete meses a contar desde el 31 de diciembre de 2013.
- Respecto a los acreedores comerciales y otras cuentas a pagar un desglose por vencimientos sería el siguiente:

	Miles de Euros	
	2013	2012
Menos de 3 meses	103.012	77.411
Entre 3 y 12 meses	2.620	7.360
	105.632	84.771

d) Riesgo de tipo de interés en los flujos de efectivo y del valor razonable-

Como el Grupo no posee activos remunerados importantes, los ingresos y los flujos de efectivo de las actividades de explotación del Grupo son en su mayor parte independientes respecto de las variaciones en los tipos de interés de mercado.

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

La estructura financiera del grupo TUBACEX cambió en el ejercicio 2012, tal y como se desglosa en la Nota 18, estando la totalidad de la misma referenciada a tipos de interés variable referenciados a índices de mercado, fundamentalmente el Euribor.

Los préstamos y otros pasivos remunerados corrientes al 31 de diciembre de 2013 ascienden a 133.558 miles de euros (153.990 miles de euros en 2012). Durante el ejercicio 2013 el saldo medio aproximado de la financiación obtenida a corto plazo de entidades financieras ha ascendido a 164 millones de euros (151 millones de euros, aproximadamente, en 2012). Teniendo en cuenta el saldo dispuesto, un incremento o decremento del 5% en los tipos de interés de mercado hubiese provocado respectivamente un decremento o incremento del resultado antes de impuestos de 722 miles de euros (735 miles de euros en 2012).

Los valores razonables de las distintas categorías del balance de situación consolidado, no difieren sustancialmente de su valor en libros al 31 de diciembre de 2013 y 2012.

6. Segmentación

a) Criterios de segmentación

El Grupo se encuentra organizado internamente por segmentos operativos, tal y como se describe más adelante, que son las unidades estratégicas del negocio. Las unidades estratégicas del negocio tienen diferentes productos y servicios y se gestionan separadamente debido a que requieren tecnologías y estrategias de mercado diferentes.

La información relativa a la cartera de productos del Grupo Tubacex, los mercados en los que opera, y las condiciones generales de venta, puede consultarse en la página web corporativa del Grupo.

Al 31 de diciembre de 2013 y 2012 el Grupo está compuesto por los siguientes segmentos operativos, cuyos productos y servicios principales son como sigue:

- Tubo de acero inoxidable sin soldadura
- Tubo de acero de carbono

b) Bases y metodología de la información por segmentos

El rendimiento de los segmentos se mide sobre el beneficio antes de impuesto de los segmentos. El beneficio del segmento se utiliza como medida del rendimiento debido a que el Grupo considera que dicha información es la más relevante en la evaluación de los resultados de determinados segmentos en relación a otros grupos que operan en dichos negocios.

Consideradas las bases para la segmentación principal según la Normativa Internacional (NIIF 8 “Segmentos operativos”), el Grupo TUBACEX ha considerado las 2 unidades de negocio mencionadas anteriormente como segmentos operativos, dado que considera que su estructura organizativa y de gerencia, así como su sistema de información interna para el órgano de administración y ejecutivo son tales que los riesgos y rendimientos se ven influidos de forma predominante por el hecho de que sus operaciones se realicen en una u otra área de negocio, entendiendo como tal el conjunto de productos y servicios relacionados. En definitiva, se identifica mediante la segmentación aquellos componentes identificables del Grupo TUBACEX caracterizados por estar sometidos a riesgos y rendimientos de naturaleza diferente a los que corresponden a otros componentes operativos que desarrollen su actividad en entornos diferentes.

De esta forma, y de acuerdo con su experiencia histórica, ha determinado la existencia de los siguientes segmentos:

- Tubo de acero inoxidable sin soldadura
- Tubo de acero de carbono

A continuación se presenta la información por segmentos de negocio:

	Miles de euros					
	Segmento tubo inoxidable		Segmento tubo de carbono		Total consolidado	
	2013	2012	2013	2012	2013	2012
Total ingresos ordinarios de los segmentos	536.806	513.502	17.343	18.918	554.149	532.420
Amortización y depreciaciones	(19.507)	(19.057)	(241)	(179)	(19.748)	(19.236)
Reducciones/Reversiones de valor de existencias (Nota 13)	1.206	(406)	-	50	1.206	(356)
Ingresos financieros	370	822	512	399	882	1.221
Gastos financieros	(14.211)	(14.463)	(226)	(233)	(14.437)	(14.696)
Participación en beneficios de sociedades consolidadas por el método de la participación	65	69	-	-	65	69
Diferencias de tipo de cambio	(1.417)	(8)	-	-	(1.417)	(8)
Beneficios (Pérdidas) antes de impuestos del segmento	15.783	12.134	826	999	16.609	13.133
Gasto por impuesto sobre las ganancias	(1.739)	(733)	(235)	(307)	(1.974)	(1.040)
Beneficios (Pérdidas) del ejercicio	14.044	11.401	591	692	14.635	12.093
Activos del segmento	598.956	634.885	36.690	38.786	635.646	673.671
Inversiones contabilizadas aplicando el método de la participación	1.474	1.610	-	-	1.474	1.610
Total activos del segmento	600.430	636.495	36.690	38.786	637.120	675.281
Inversiones en activos fijos con duración superior al año	41.745	33.822	830	21	42.575	33.843
Total pasivos del segmento	361.770	407.996	11.919	15.331	373.689	423.327

Los segmentos del negocio se gestionan a nivel global, dado que el Grupo opera en todo el mundo siendo sus principales mercados Europa y Estados Unidos. En Europa las actividades principales se desarrollan en España, Alemania, Austria, Francia, Italia, Holanda y Reino Unido.

En la presentación de la información por segmentos geográficos, el ingreso ordinario está basado en la localización geográfica de los clientes y los activos del segmento están basados en la localización geográfica de los activos.

La información en base a criterios geográficos es la siguiente:

- a) La distribución de las ventas por ámbitos geográficos al 31 de diciembre de 2013 y 2012 es la siguiente (en miles de euros):

Área geográfica	2013	%	2012	%
España	39.974	7,2%	46.051	8,6%
Resto de Europa	291.853	52,7%	291.836	54,8%
Estados Unidos	79.808	14,4%	64.770	12,2%
Otros	142.514	25,7%	129.763	24,4%
Total ventas	554.149	100%	532.420	100%

- b) La distribución de las inversiones netas en el activo no corriente por ámbitos geográficos al 31 de diciembre de 2013 y 2012 es la siguiente (en miles de euros):

Área geográfica	2013	%	2012	%
España	189.128	67,2%	169.118	64,6%
Resto de Europa	75.180	26,6%	78.000	29,8%
Estados Unidos	17.373	6,1%	14.394	5,5%
Otros	1.233	0,1%	843	0,1%
Total activos no corrientes	282.914	100%	262.355	100%

7. Inmovilizado Intangible

La composición y el movimiento habido en las cuentas incluidas en los Activos intangibles durante los ejercicios 2013 y 2012 han sido los siguientes (en miles de euros):

	Miles de Euros				
	Fondo de comercio	Obras de arte	Otros activos intangibles	Derechos de emisión de gases de efecto invernadero	Total
Coste –					
Coste al 01.01.12	18.375	5.784	23.511	1.205	48.875
Adiciones	-	-	83	247	330
Retiros	-	-	-	(407)	(407)
Traspasos (Nota 8)	-	-	139	-	139
Coste al 31.12.12	18.375	5.784	23.733	1.045	48.937
Adiciones	-	4	2.580	171	2.755
Retiros	-	-	(1)	(301)	(302)
Traspasos	-	-	-	-	-
Coste al 31.12.13	18.375	5.788	26.312	915	51.390
Amortización Acumulada –					
Amortización acumulada al 01.01.12	-	-	(12.819)	-	(12.819)
Dotaciones	-	-	(1.348)	-	(1.348)
Amortización acumulada al 31.12.12	-	-	(14.167)	-	(14.167)
Dotaciones	-	-	(1.428)	-	(1.428)
Retiros	-	-	1	-	1
Diferencias de conversión	-	-	(8)	-	(8)
Amortización acumulada al 31.12.13	-	-	(15.602)	-	(15.602)
Deterioro del valor-					
Deterioro acumulado	-	(737)	-	-	(737)
(Dotación)/Reversión del ejercicio	-	-	-	-	-
Inmovilizado Intangible neto, 31.12.2012	18.375	5.047	9.566	1.045	34.033
Inmovilizado Intangible neto, 31.12.2013	18.375	5.051	10.710	915	35.051

a) Fondo de comercio-

El fondo de comercio surgió, fundamentalmente, en la adquisición del Grupo SBER y se ha asignado a la unidad generadora de efectivo que está formada por las sociedades radicadas en Austria, las cuales forman una unidad generadora de efectivo geográfica (denominada "UGE tradicional"). El importe del fondo de comercio de 2013 y 2012, generado en la adquisición del mencionado grupo, asciende a 18.275 miles de euros.

El importe recuperable de la UGE se determina en base a cálculos del valor de uso. Estos cálculos usan proyecciones de flujos de efectivo basadas en presupuestos financieros aprobados por la Dirección que cubren un periodo de cinco años. La Dirección determinó el margen bruto presupuestado en base al rendimiento pasado y sus expectativas de desarrollo del mercado. En concreto, la Dirección proyecta unos crecimientos anuales en volúmenes de ventas del 3% y una mejora paulatina en el margen de 4 puntos porcentuales en 5 años, basándose en una estrategia de crecimiento en productos de mayor valor añadido, buscando la eficiencia en el proceso productivo con Planes de Gestión definidos y aprobados, así como la adecuación de la inversión en capital circulante. Los flujos de efectivo más allá del periodo de cinco años se extrapolan usando una tasa de crecimiento a perpetuidad estimada del 0% (tanto en 2013 como en 2012). La tasa de descuento después de impuestos aplicada a las proyecciones de flujos de efectivo ha sido del 8,3% (8% en 2012) y refleja los riesgos específicos relacionados con la UGE. La tasa de descuento después de impuestos anterior, equivale a una tasa del 11,5% antes de impuestos (11,1% en 2012). Dicha tasa de descuento estimada por la Dirección se ha comparado con una media de tasas de descuento aplicadas por especialistas y que resulta consistente.

Los Administradores del Grupo consideran que las tasas de crecimiento medio ponderado son coherentes con las previsiones incluidas en los informes de la industria así como que las tasas de descuento antes de impuestos aplicadas a las proyecciones de flujos de efectivo son las utilizadas por los analistas externos del propio Grupo TUBACEX y reflejan los riesgos específicos relacionados con las UGE's relevantes (UGE tradicional en el caso del fondo de comercio).

De acuerdo con las estimaciones y proyecciones de las que disponen los Administradores del Grupo, las previsiones de flujos netos de efectivo atribuibles a esta UGE soportan el valor de los Fondos de comercio registrados. Asimismo, un aumento de 100 puntos básicos en la tasa de descuento no supondría un deterioro en el valor del Fondo de Comercio registrado. Tampoco supondría un deterioro en el valor del Fondo de Comercio registrado rebajar en un 15% las hipótesis asumidas sobre el crecimiento anual de los volúmenes de ventas, o asumir una hipótesis de mejora del margen de 1 punto porcentual inferior.

b) Derechos de emisión-

El valor razonable y el valor inicial de las subvenciones no monetarias recibidas por las sociedades del Grupo en 2013 y 2012, relacionadas con los derechos de emisión se detallan a continuación:

Miles de Euros			
2013		2012	
Valor razonable	Valor inicial	Valor razonable	Valor inicial
134	171	251	247

El movimiento habido en el número de derechos durante los ejercicios 2013 y 2012 ha sido el siguiente:

	Números de derechos
Saldos al 31 de diciembre de 2012	100.284
Altas	27.647
Bajas	(28.967)
Saldos al 31 de diciembre de 2013	98.964

c) Obras de arte-

Se corresponde con las obras de arte propiedad de la Sociedad dominante. Durante el ejercicio 2012, el Grupo TUBACEX encargó realizar una tasación de las mismas a un experto independiente cuya valoración de mercado es coherente con la valoración a la que se encuentran registradas al 31 de diciembre de 2012 y 2013. Las obras de arte no se amortizan, ya que se entiende que no sufren depreciación por el transcurso del tiempo.

Durante el ejercicio 2013 el Grupo ha incurrido en 92 miles de euros por trabajos de investigación y desarrollo (250 miles de euros al cierre del ejercicio 2012). Dichos importes fueron cargados a la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada adjunta.

Al cierre del ejercicio 2013, el Grupo tenía compromisos firmes de compra de inmovilizado intangible por un importe de 2 miles de euros (20 miles de euros al cierre del ejercicio 2012).

Al cierre de los ejercicios 2013 y 2012 el Grupo tenía elementos del inmovilizado intangible totalmente amortizados que seguían en uso, principalmente aplicaciones informáticas, por importe de 12.283 y 10.988 miles de euros, respectivamente.

Del inmovilizado intangible del Grupo, al cierre de los ejercicios 2013 y 2012, no están afectos directamente a la explotación los siguientes elementos:

Ejercicio 2013

Descripción	Miles de Euros		
	Coste	Correcciones valorativas	Total
Obras de arte	5.788	(737)	5.051

Ejercicio 2012

Descripción	Miles de Euros		
	Coste	Correcciones valorativas	Total
Obras de arte	5.784	(737)	5.047

8. Inmovilizado material

La composición de este epígrafe del balance de situación consolidado y de su movimiento durante los ejercicios 2013 y 2012 se muestra a continuación:

	Miles de Euros					
	Terrenos	Construcciones	Instalaciones técnicas y maquinaria	Otras instalaciones, utillaje, mobiliario y otro inmovilizado	Anticipos y en curso	Total
Coste –						
Coste al 01.01.12	19.439	79.800	385.534	27.830	13.959	526.562
Adiciones	-	3.564	8.490	2.360	19.099	33.513
Retiros	-	(8)	(817)	(2.987)	(2)	(3.814)
Traspasos (Nota 7)	491	402	10.139	1.638	(12.809)	(139)
Diferencias de conversión	(9)	(60)	(429)	5	(125)	(618)
Coste al 31.12.12	19.921	83.698	402.917	28.846	20.122	555.504
Adiciones	346	1.260	28.930	2.547	6.737	39.820
Retiros	-	(1)	(13.725)	(3.632)	-	(17.358)
Traspasos	-	2.853	11.690	1.378	(15.921)	-
Diferencias de conversión	(14)	(131)	(1.095)	-	(208)	(1.448)
Coste al 31.12.13	20.253	87.679	428.717	29.139	10.730	576.518
Amortización Acumulada –						
Amortización acumulada al 01.01.12	-	(59.791)	(286.235)	(20.283)	-	(366.309)
Dotaciones	-	(1.365)	(13.599)	(2.924)	-	(17.888)
Retiros	-	8	681	1.496	-	2.185
Traspasos	-	(632)	632	-	-	-
Diferencias de conversión	-	29	239	-	-	268
Amortización acumulada al 31.12.12	-	(61.751)	(298.282)	(21.711)	-	(381.744)
Dotaciones	-	(1.343)	(13.971)	(3.006)	-	(18.320)
Retiros	-	-	13.752	1.841	-	15.593
Diferencias de conversión	-	61	598	-	-	659
Amortización acumulada al 31.12.13	-	(63.033)	(297.903)	(22.876)	-	(383.812)
Deterioro del valor-						
Deterioro acumulado	-	-	-	-	-	-
(Dotación)/Reversión del ejercicio	-	-	-	-	-	-
Inmovilizado material neto, 31.12.2012	19.921	21.947	104.635	7.135	20.122	173.760
Inmovilizado material neto, 31.12.2013	20.253	24.646	130.814	6.263	10.730	192.706

Durante el ejercicio 2013, las inversiones más importantes se corresponden con la continuación de las ya iniciadas en 2012, inversiones acometidas en Amurrio para incrementar la capacidad del Grupo en OCTG, mediante la apertura de una nueva línea de laminación en frío, lo que permitirá al Grupo mejorar la productividad y la calidad, la reducción de los plazos de entrega y una disminución de los stocks intermedios. Otras inversiones a destacar del ejercicio 2013 están relacionadas con las políticas y proyectos de mejora en la eficiencia en las instalaciones clave de las distintas plantas industriales del Grupo.

Las bajas del ejercicio 2013 se corresponden fundamentalmente con elementos del inmovilizado material que se encontraban totalmente amortizados, y ya fuera de uso.

Planta de umbilicales

En el ejercicio 2010 tuvo lugar la entrada en funcionamiento de una nueva planta de fabricación en Austria destinada a la fabricación de tubos para umbilicales, cuyo uso está relacionado con la exploración y extracción de petróleo en condiciones críticas de presión, temperatura y corrosión. El valor neto contable al 31 de diciembre de 2013 de esta planta asciende, aproximadamente, a 31,2 millones de euros. Tal y como se indica en la Nota 3.c, a la fecha de cierre, el Grupo TUBACEX analiza el valor de sus activos no corrientes para determinar si existe algún indicio de que dichos activos hubieran sufrido una pérdida por deterioro. En el caso de esta planta, dado que durante 2013 no ha alcanzado el nivel esperado de producción, el Grupo ha realizado una estimación del importe recuperable de dicho activo.

Al igual que el test de deterioro de los fondos de comercio (Nota 7), el importe recuperable de esta UGE (denominada "UGE umbilical") se ha determinado en base a cálculos del valor de uso. Estos cálculos usan proyecciones de flujos de efectivo basadas en presupuestos financieros aprobados por la Dirección que cubren un periodo de cinco años. En el caso de esta planta, la Dirección ha determinado el margen bruto presupuestado en base a sus expectativas de desarrollo del mercado. En concreto, la Dirección proyecta unos crecimientos anuales en volúmenes de ventas del 25%, que tienen su fundamento en la propia actividad de la UGE, pues se trata de una start-up de un producto muy complejo de alto valor añadido, para cuya producción es necesario obtener una serie de homologaciones muy estrictas que la Sociedad ya dispone, y ya se han comenzado a recibir pedidos. Por todo ello, la Dirección estima que las perspectivas superan ampliamente la inversión.

Los flujos de efectivo más allá del período de cinco años se extrapolan usando una tasa de crecimiento a perpetuidad estimada del 0% (tanto en 2013 como en 2012). La tasa de descuento después de impuestos aplicada a las proyecciones de flujos de efectivo ha sido del 8,3% (8% en 2012) y refleja los riesgos específicos relacionados con la UGE. La tasa de descuento después de impuestos anterior, equivale a una tasa del 11,5% antes de impuestos (11,1% en 2012). Dicha tasa de descuento estimada por la Dirección se ha comparado con una media de tasas de descuento aplicadas por especialistas y que resulta consistente.

Los Administradores del Grupo consideran que las tasas de crecimiento medio ponderado son coherentes con las previsiones incluidas en los informes de la industria así como que las tasas de descuento antes de impuestos aplicadas a las proyecciones de flujos de efectivo son las utilizadas por los analistas externos del propio Grupo TUBACEX y reflejan los riesgos específicos relacionados con las UGE's relevantes.

De acuerdo con las estimaciones y proyecciones de las que disponen los Administradores del Grupo, las previsiones de flujos netos de efectivo atribuibles a esta UGE soportan el valor de los activos no corrientes de la planta de umbilicales de Austria. Asimismo, un aumento de 100 puntos básicos en la tasa de descuento no supondría un deterioro en la UGE de umbilicales. Tampoco supondría un deterioro en la UGE de umbilicales rebajar la hipótesis de crecimiento anual de los volúmenes de ventas en 2.000 puntos básicos, hasta considerar una hipótesis de crecimiento anual del 5%.

Al 31 de diciembre de 2013 y 2012 el Grupo tenía las siguientes inversiones en inmovilizado material ubicadas en el extranjero (en miles de euros):

Ejercicio 2013

Descripción	Valor Contable (Bruto)	Amortización Acumulada	Correcciones Valorativas Acumuladas
Terrenos y construcciones	36.127	(17.415)	-
Instalaciones técnicas y maquinaria	149.224	(91.142)	-
Otro inmovilizado	6.678	(5.196)	-
Inmovilizado en curso	4.214	-	-
Total	196.243	(113.753)	-

Ejercicio 2012

Descripción	Valor Contable (Bruto)	Amortización Acumulada	Correcciones Valorativas Acumuladas
Terrenos y construcciones	32.597	(16.985)	-
Instalaciones técnicas y maquinaria	146.937	(86.168)	-
Otro inmovilizado	6.296	(4.643)	-
Inmovilizado en curso	5.260	-	-
Total	191.090	(107.796)	-

Al cierre del ejercicio 2013 y 2012 el Grupo tenía elementos del inmovilizado material totalmente amortizados que seguían en uso, conforme al siguiente detalle (en miles de euros):

Ejercicio 2013

Descripción	Valor Contable (Bruto)
Construcciones	43.183
Instalaciones técnicas y maquinaria	197.204
Otro inmovilizado	13.041
Total	253.428

Ejercicio 2012

Descripción	Valor Contable (Bruto)
Construcciones	38.046
Instalaciones técnicas y maquinaria	198.574
Otro inmovilizado	11.526
Total	248.146

Otra información

Tal y como se indica en la Nota 9, al cierre de los ejercicios 2013 y 2012 el Grupo tenía contratada una operación de arrendamiento financiero sobre su inmovilizado material.

Como consecuencia del análisis de deterioro llevado a cabo por el Grupo, los Administradores consideran que no existen indicios de deterioro en el resto de los activos del Grupo al 31 de diciembre de 2013 ni 2012.

Al 31 de diciembre de los ejercicios 2013 y 2012, el Grupo mantenía un importe pendiente de pago con proveedores de inmovilizado que ascendía a 3.880 y 5.155 miles de euros respectivamente, registrados en el epígrafe “Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar” del balance de situación consolidado adjunto (Nota 20).

Al cierre del ejercicio 2013, el Grupo tenía compromisos firmes de compra de inmovilizado material por un importe aproximado de 4.295 miles de euros (12.100 miles de euros al cierre del ejercicio 2012).

Al 31 de diciembre de 2013 y 2012, el Grupo había otorgado en garantía hipotecaria elementos del inmovilizado material por un valor neto contable de 31.274 miles de euros.

La política del Grupo es formalizar pólizas de seguros para cubrir los posibles riesgos a que están sujetos los diversos elementos de su inmovilizado material. Al cierre de los ejercicios 2013 y 2012 no existía déficit de cobertura alguno relacionado con dichos riesgos.

El Grupo no tiene activos materiales valorados a valor razonable al 31 de diciembre de 2013.

9. Arrendamientos

Arrendamiento financiero

Al cierre del ejercicio 2013 el Grupo, en su condición de arrendatario financiero, tiene reconocidos activos arrendados por valor neto contable de 1.825 miles de euros (1.880 miles de euros al 31 de diciembre de 2012) en la partida “Inmovilizado material – Instalaciones técnicas y otro inmovilizado material”. El contrato que da lugar al registro de activos como arrendamiento financiero al cierre de los ejercicios 2013 y 2012 es el suscrito, en el ejercicio 2012, con la entidad financiera Caja Rural de Navarra para la adquisición de la máquina principal de la nueva línea de OCTG (Nota 8).

Al cierre de los ejercicios 2013 y 2012, el Grupo tiene contratadas con el arrendador las siguientes cuotas de arrendamiento mínimas (incluyendo, si procede, las opciones de compra), de acuerdo con el actual contrato en vigor, sin tener en cuenta repercusión de gastos comunes, incrementos futuros por IPC, ni actualizaciones futuras de rentas pactadas contractualmente (en miles de euros):

Arrendamientos Financieros Cuotas Mínimas	2013	2012
Menos de un año	174	42
Entre uno y cinco años	784	748
Más de cinco años	-	210
Total	958	1.000

Arrendamientos operativos

Al cierre de los ejercicios 2013 y 2012 el Grupo tiene contratadas con los arrendadores las siguientes cuotas de arrendamiento mínimas, de acuerdo con los actuales contratos en vigor, sin tener en cuenta

repercusión de gastos comunes, incrementos futuros por IPC, ni actualizaciones futuras de rentas pactadas contractualmente (en miles de euros):

Arrendamientos Operativos Cuotas Mínimas	2013	2012
Menos de un año	543	706
Entre uno y cinco años	1.995	1.872
Más de cinco años	1.957	-
Total	4.495	2.578

Los principales contratos de arrendamiento que suponen dichas cuotas mínimas para el Grupo son los siguientes:

- Contratos de arrendamiento de naves, almacenes u oficinas donde algunas sociedades del Grupo desarrollan su actividad, así como contratos de renting de vehículos.
- Con fecha 14 de octubre de 2013, la Sociedad dominante ha firmado un contrato con la sociedad "Suelo Industrial Marina Medio Cudeyo, 2006 S.L." para la construcción de la nave donde desarrollará su actividad productiva la sociedad del Grupo "Tubacex Services, S.L." (Nota 2.f), y para el arrendamiento con opción de compra de los terrenos sobre los que se construirá dicha nave y la propia nave. Dicho contrato de arrendamiento se establece por una duración mínima de 15 años, a contar desde la fecha de entrega de la nave al arrendatario, siendo prorrogable durante 3 periodos, de 3 años cada uno, salvo voluntad contraria de la arrendataria. La renta anual pactada en el contrato asciende a 187.920 euros. La opción de compra establecida en el contrato es ejercitable entre la primera y la sexta anualidad de renta, y el precio de compraventa acordado es de 2.748.018 euros. Al 31 de diciembre de 2013, los Administradores de la Sociedad dominante no han tomado decisión alguna sobre si finalmente se ejercitará la opción de compra. Por otra parte, las rentas son pagaderas desde el momento en que finalice la construcción de la nave y se entregue a la sociedad, lo cual está previsto para mediados de 2014. Por estos motivos, el Grupo no ha registrado en el balance de situación consolidado adjunto al 31 de diciembre de 2013 pasivo alguno en relación con este contrato. En el contrato, se incluye además la posibilidad de ceder la condición de arrendataria a otra empresa del Grupo Tubacex, no obstante, no se ha hecho uso de esta posibilidad al 31 de diciembre de 2013.

El importe de las cuotas de arrendamiento operativo reconocidas como gasto en los ejercicios 2013 y 2012 es el siguiente (en miles de euros):

	2013	2012
Pagos mínimos por arrendamiento	464	798
Cuotas contingentes pagadas	-	-
Total	464	798

10. Participaciones en sociedades consolidadas por el método de la participación

El detalle de la inversión en estas sociedades puestas en equivalencia al cierre de los ejercicios 2013 y 2012 y el movimiento habido durante dichos periodos es el siguiente:

Ejercicio 2013

	Miles de euros			
	Saldo Inicial	Participación en resultados sociedades puestas en equivalencia (1)	Dividendos	Saldo Final
Schoeller-Bleckmann AS (SB Prag)	283	10	-	293
Schoeller-Bleckmann Edelstahlrohr Deutschland GmbH (Sberd)	530	(105)	-	425
Schoeller-Bleckmann Tube France (SBTF)	125	2	-	127
Schoeller-Bleckmann Edelstahlrohr Phonix kft.	672	(43)	-	629
Total	1.610	(136)	-	1.474

(1) A pesar de que el Grupo Tubacex ejerce control sobre las sociedades anteriormente indicadas, éstas han sido valoradas por el método de la participación debido a la escasa significatividad de las mismas en la imagen fiel del Grupo Tubacex y Sociedades dependientes.

Ejercicio 2012

	Miles de euros			
	Saldo Inicial	Participación en resultados sociedades puestas en equivalencia (1)	Dividendos	Saldo Final
Schoeller-Bleckmann AS (SB Prag)	339	(56)	-	283
Schoeller-Bleckmann Edelstahlrohr Deutschland GmbH (Sberd)	715	165	(350)	530
Schoeller-Bleckmann Tube France (SBTF)	120	5	-	125
Schoeller-Bleckmann Edelstahlrohr Phonix kft.	717	(45)	-	672
Total	1.891	69	(350)	1.610

(1) A pesar de que el Grupo Tubacex ejerce control sobre las sociedades anteriormente indicadas, éstas han sido valoradas por el método de la participación debido a la escasa significatividad de las mismas en la imagen fiel del Grupo Tubacex y Sociedades dependientes.

11. Activos financieros

El detalle al 31 de diciembre de 2013 y 2012 de este epígrafe del balance de situación consolidado es el siguiente:

	Miles de Euros	
	2013	2012
No corrientes:		
Instrumentos de patrimonio	283	306
Activos financieros disponibles para la venta	672	675
Préstamos	982	506
Otros activos financieros	14	7
	1.951	1.494
Corrientes:		
Activos financieros negociables registrados a valor de mercado	3.395	5.456
Otros activos financieros	12.187	2.729
	15.582	8.185

Al 31 de diciembre de 2012, en la partida de “Préstamos” el Grupo tenía registrado un préstamo concedido a una entidad vinculada por importe de 35 mil euros (Nota 26), que ya no se encuentra vigente a 31 de diciembre de 2013.

Los activos financieros incluidos como inversiones disponibles para la venta no corrientes corresponden a inversiones financieras en fondos de inversión en renta fija a medio y largo plazo. El valor contable de los mencionados fondos de inversión se corresponde con su valor razonable.

Los activos financieros negociables registrados a valor de mercado a través de la cuenta de pérdidas y ganancias son instrumentos de patrimonio. El importe activado se corresponde fundamentalmente, al 31 de diciembre de 2013, con el valor liquidativo de fondos de inversión cuyo valor de adquisición ascendió a 3.400 miles de euros. Por su parte, los importes activados al 31 de diciembre de 2012 se correspondían con el valor liquidativo de fondos de inversión cuyo valor de adquisición ascendió a 5.446 miles de euros, y que han sido liquidados en el presente ejercicio, generándose una pérdida por la variación del valor razonable por importe de 152 miles de euros, que ha sido registrada en el epígrafe de “Gastos financieros” de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada adjunta.

Estos instrumentos financieros están clasificados de acuerdo con las categorías establecidas en la NIIF 7 en el Nivel 1 en función del método de establecimiento del valor razonable, que corresponde a la categoría de precios cotizados en mercados activos.

Los activos financieros incluidos como “Otros activos financieros” corrientes en el ejercicio 2013 corresponden en su mayoría a imposiciones a plazo fijo cuyo vencimiento es superior a tres meses, y a cuentas pignoras a corto plazo por compromisos con terceros por importe de 2.368 miles de euros. El aumento del importe registrado en esta partida en el ejercicio 2013 se corresponde sobre todo con la tesorería aportada en la constitución de la sociedad del grupo, Tubacex Services, S.L. (Nota 2.f), que ha sido depositada, por importe de 6.300 miles de euros, en un contrato de depósito a corto plazo con vencimiento superior a tres meses. Por su parte, los activos financieros incluidos como “Otros activos financieros” corrientes en el ejercicio 2012 correspondían en su mayoría a imposiciones a plazo fijo cuyo vencimiento era superior a tres meses.

El importe de las pérdidas y ganancias netas por categorías de activos financieros es como sigue:

	Miles de Euros							
	2013				2012			
	Activos financieros disponibles para la venta	Activos financieros mantenidos para negociar (Derivados)	Préstamos y partidas a cobrar	Total	Activos financieros disponibles para la venta	Activos financieros mantenidos para negociar (Derivados)	Préstamos y partidas a cobrar	Total
Ingresos financieros aplicando el método del coste amortizado	-	-	707	707	-	-	-	-
Variación en el valor Razonable	(161)	175	-	14	33	141	-	174
Deterioro de valor	-	-	(464)	(464)	-	-	(229)	(229)
Ganancias/(Pérdidas) netas en pérdidas y Ganancias	(161)	175	243	257	33	141	(229)	(55)

12. Instrumentos financieros derivados

Un detalle de los instrumentos financieros derivados al 31 de diciembre de 2013 y 2012, es como sigue:

Ejercicio 2013

	Nocional		Miles de Euros			
			Activos		Pasivos	
	Importe en miles	Unidad	No corriente	Corriente	No corriente	Corriente
Derivados mantenidos para negociar						
Venta a plazo de USD	12.800	USD	-	175	-	-
Venta a plazo de GBP	1.400	GBP	-	-	-	(25)
Compra a plazo de USD	12.747	USD	-	-	-	(226)
			-	175	-	(251)
Derivados de cobertura						
<i>Coberturas de flujo de efectivo</i>						
Permutas de tipo de interés	60.159	Euros	-	-	(182)	(576)
Venta a plazo USD	1.750	USD	-	40	-	-
Venta a plazo GBP	4.296	GBP	-	-	-	(42)
Compra a plazo de USD	10.941	USD	-	-	-	(151)
			-	40	(182)	(769)
			-	215	(182)	(1.020)

Ejercicio 2012

	Nocional		Miles de Euros			
			Activos		Pasivos	
	Importe en miles	Unidad	No corriente	Corriente	No corriente	Corriente
Derivados mantenidos para negociar						
Venta a plazo de USD	1.950	USD	-	55	-	-
Venta a plazo de GBP	4.587	GBP	-	74	-	(4)
Compra a plazo de USD	22.735	USD	-	12	-	(266)
			-	141	-	(270)
Derivados de cobertura						
<i>Coberturas de flujo de efectivo</i>						
Permutas de tipo de interés	59.281	Euros	-	-	(531)	(795)
Venta a plazo USD	13.000	USD	-	463	-	-
Compra a plazo de USD	7.964	USD	-	8	-	(164)
Permutas de precios de materias primas	3.111	USD	-	125	-	-
Permutas de precios de materias primas	2.491	USD	-	-	-	(28)
			-	596	(531)	(987)
			-	737	(531)	(1.257)

Estos instrumentos financieros están clasificados de acuerdo con las categorías establecidas en las NIIF 7 en función del método de valoración, en la categoría de precios no cotizados obtenidos de mercados observables.

a) Contratos de compra-venta a plazo de moneda extranjera-

Para gestionar los riesgos de cambio el Grupo tiene contratadas diversas operaciones de compra y venta a futuro de divisas para sus operaciones de importación y exportación, respectivamente.

El Grupo mantiene al 31 de diciembre de 2013 contratos de venta de divisa a plazo a los que no aplica contabilidad de coberturas por valor de 11.110 miles de euros (7.221 miles de euros en 2012). El nocional de las divisas mantenidas para negociar asciende a 12.800 miles de dólares de EE.UU. (1.950 miles de dólares de EE.UU. en 2012), y 1.400 miles de libras esterlinas (4.587 miles de libras esterlinas en 2012). En todo caso estos derivados se han contratado como instrumentos de cobertura económica de ventas de divisa.

El desglose al 31 de diciembre de 2013 y 2012 por plazo residual y por tipo de divisa de los valores nominales de los contratos de venta a plazo de divisa es como sigue:

	Miles de Euros			
	2013		2012	
	Dólares de EE.UU.	Libras esterlinas	Dólares de EE.UU.	Libras esterlinas
Hasta un año	9.457	1.653	1.533	5.688

Al 31 de diciembre de 2013 los contratos de venta de divisa a plazo mantenidos para negociar muestran valoraciones favorables y desfavorables por importes de 175 miles de euros y 25 miles de euros (129 miles de euros y 4 miles de euros al 31 de diciembre de 2012).

Los contratos de venta de divisas a plazo a los que la sociedad ha aplicado contabilidad de coberturas mostraban, al 31 de diciembre de 2013, valoraciones favorables y desfavorables por importes de 40 miles de euros y 42 miles de euros (valoración favorable por importe de 463 miles de euros a 31 de diciembre de 2012). Al aplicar el modelo de contabilidad de coberturas de flujos de efectivo, todo el cambio de valor de estos derivados se ha registrado en Patrimonio neto, ya que las ventas previstas cubiertas aún no se habían registrado en el balance de situación al cierre del ejercicio.

Por otro lado el Grupo mantiene, al 31 de diciembre de 2013, contratos de compra de divisa a plazo mantenidos para negociar con un nocional de 9.913 miles de euros (17.479 miles de euros en 2012). El valor de las divisas mantenidas para negociar asciende a 12.747 miles de dólares de EE.UU. (22.735 miles de dólares de EE.UU. al 31 de diciembre de 2012). En todo caso estos derivados se han contratado como instrumentos de cobertura económica de compras de divisa.

El desglose al 31 de diciembre por plazo residual y por tipo de divisa de los valores nominales de los contratos de compra a plazo es como sigue:

	Miles de Euros	
	Dólares de EE.UU.	
	2013	2012
Hasta un año	9.913	17.479

Al 31 de diciembre de 2013 los contratos de compra de divisa a plazo mantenidos para negociar muestran valoraciones desfavorables por importe de 226 miles de euros (valoración favorable y desfavorable por importes de 12 miles de euros y 266 miles de euros respectivamente al 31 de diciembre de 2012).

Por otro lado al 31 de diciembre de 2013 los contratos de compra a los que el Grupo aplica contabilidad de coberturas de flujos de efectivo futuros muestran valoraciones desfavorables por importe de 151 miles de euros (valoración favorable y desfavorable por importe de 8 miles de euros y 164 miles de euros respectivamente al 31 de diciembre de 2012). Al aplicar el modelo de contabilidad de coberturas de flujos de efectivo, todo el cambio de valor de estos derivados se ha registrado en Patrimonio neto, ya que las compras previstas cubiertas aún no se han registrado en el balance de situación al cierre del ejercicio.

Los valores razonables de estos contratos de compra-venta de divisa a plazo se han estimado mediante el descuento de flujos de tesorería en base a tipos de cambio a plazo disponibles en fuentes de información públicas.

b) Contratos futuros de materias primas-

Para cubrir los riesgos de volatilidad en los precios del níquel que utiliza en su proceso productivo, el Grupo utiliza la contratación de futuros de precios sobre la mencionada materia prima.

Al 31 de diciembre de 2013, el Grupo no tiene ningún contrato futuro de precios sobre el níquel vigente.

Al 31 de diciembre de 2012 el importe nominal de todos los contratos futuros de precios sobre el níquel que estaban vigentes ascendía a 5.602 miles de dólares de EE.UU. Las coberturas vigentes a esta fecha cubrían parcialmente las estimaciones de los primeros pagos por compras de níquel a realizar en los primeros tres meses del ejercicio 2013.

Los valores razonables de estos contratos de permuta de precios sobre el níquel se estiman mediante el descuento de flujos de tesorería considerando la diferencia entre los precios de mercado de la referida materia prima disponibles en fuentes de información públicas al 31 de diciembre y el precio fijo correspondiente garantizado en cada contrato. Al 31 de diciembre de 2013, el Grupo no tiene contratos futuros de materias primas calificados como instrumentos de cobertura. Al 31 de diciembre de 2012 los contratos futuros de materias primas calificados como instrumentos de cobertura mostraban valoraciones favorables y desfavorables por importes de 125 miles de euros y 28 miles de euros, respectivamente.

c) Permutas de tipo de interés-

El Grupo utiliza permutas financieras sobre tipos de interés para gestionar su exposición a fluctuaciones de tipos de interés. El detalle de los contratos en vigor al 31 de diciembre de 2013 y 2012 es como sigue:

Ejercicio 2013

Nocional en miles de euros	Fecha de inicio	Fecha de finalización	Tipo de interés
6.667	29.06.2010	01.04.2015	1,5500%
5.000	01.01.2012	31.12.2016	1,7800%
5.000	02.01.2012	30.12.2016	1,7900%
3.000	20.01.2013	20.07.2017	0,9900%
2.500	20.01.2013	20.07.2017	0,6450%
6.750	19.02.2013	03.08.2015	0,7400%
5.000	02.01.2012	30.12.2014	2,1480%
1.292	22.12.2011	22.06.2016	2,3200%
2.765	01.01.2013	01.08.2017	1,2400%
4.000	27.01.2013	27.07.2017	0,8300%
7.500	25.01.2013	25.07.2017	0,9600%
8.085	30.01.2014	31.07.2017	0,9400%
2.600	30.09.2013	30.06.2017	1,3500%

Ejercicio 2012

Nocional en miles de euros	Fecha de inicio	Fecha de finalización	Tipo de interés
11.111	29.06.2010	01.04.2015	1,5500%
5.000	01.01.2012	31.12.2016	1,7800%
5.000	02.01.2012	30.12.2016	1,7900%
3.000	20.01.2013	20.07.2017	0,9900%
2.500	20.01.2013	20.07.2017	0,6450%
5.000	02.01.2012	30.12.2014	2,1480%
5.000	03.01.2012	31.12.2013	2,3600%
1.750	22.12.2011	22.06.2016	2,3200%
1.335	01.01.2013	31.07.2017	1,2400%
4.000	27.01.2013	27.07.2017	0,8300%
7.500	25.01.2013	25.07.2017	0,9600%
8.085	30.01.2014	31.07.2017	0,9400%

d) Coberturas de los flujos de efectivo-

El importe total de las coberturas de los flujos de efectivo que ha sido traspasado del patrimonio neto a resultados y el detalle de las líneas de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada, en las que se ha reconocido es como sigue:

	Miles de Euros	
	Beneficios/(Pérdidas)	
	2013	2012
Permutas de tipo de interés:		
- Ingresos/Gastos financieros	(616)	(741)
Permutas de precios de materias primas:		
- Consumos de materias primas	97	(1.580)
Cobertura de riesgo de tipo de cambio:		
- Diferencias de tipo de cambio	307	180
	(212)	(2.141)

e) Adopción de NIIF 13-

La adopción de la NIIF 13 requiere un ajuste en las técnicas de valoración del Grupo para la obtención del valor razonable de sus derivados. El Grupo incorpora un ajuste por riesgo de crédito con el objetivo de reflejar tanto el riesgo propio como de la contraparte en el valor razonable de los derivados a partir de modelos de valoración generalmente aceptados.

En concreto, para la determinación del ajuste por riesgo de crédito se ha aplicado una técnica basada en el cálculo a través de simulaciones de la exposición total esperada (que incorpora tanto la exposición actual como la exposición potencial) ajustada por la probabilidad de incumplimiento a lo largo del tiempo y por la severidad (o pérdida potencial) asignada al Grupo y a cada una de las contrapartidas. La exposición total esperada de los derivados se obtiene usando inputs observables de mercado, como curvas de tipo de interés, tipo de cambio y volatilidades según las condiciones del mercado en la fecha de valoración.

Desglose sobre la jerarquía del valor razonable

El valor razonable se define como el precio que sería recibido por vender un activo o pagado por transferir un pasivo en una transacción ordenada entre participantes de mercado en la fecha de la medición (por ejemplo, un precio de salida), independientemente de si ese precio es directamente observable o estimado utilizando otra técnica de valoración. En el momento inicial, el valor razonable de los derivados contratados por el grupo equivale a su precio de transacción en su mercado principal (mercado minorista).

A efectos de información financiera, las mediciones del valor razonable se clasifican en el nivel 1, 2 ó 3 en función del grado en el cual los inputs aplicados son observables y la importancia de los mismos para la medición del valor razonable en su totalidad, tal y como se describe a continuación:

- Nivel 1 – Los inputs están basadas en precios cotizados (no ajustados) para instrumentos idénticos negociados en mercados activos.
- Nivel 2 – Los inputs están basadas en precios cotizados para instrumentos similares en mercados de activos (no incluidos en el nivel 1), precios cotizados para instrumentos idénticos o similares en mercados que no son activos, y técnicas basadas en modelos de valoración para los cuales todos los inputs significativos son observables en el mercado o pueden ser corroborados por datos observables de mercado.
- Nivel 3 – Los inputs no son generalmente observables y por lo general reflejan estimaciones de los supuestos de mercado para la determinación del precio del activo o pasivo. Los datos no observables utilizados en los modelos de valoración son significativos en los valores razonables de los activos y pasivos.

El Grupo ha determinado que la mayoría de los inputs empleados para la determinación del valor razonable de los instrumentos financieros derivados se encuentran en el Nivel 2 de la jerarquía, incluyendo los datos empleados para el cálculo del ajuste por riesgo de crédito propio y de contrapartida. Aunque el grupo ha realizado dicha determinación, los ajustes por riesgo de crédito utilizan inputs de nivel 3, como las estimaciones de crédito en función del rating crediticio o de empresas comparables para evaluar la probabilidad de quiebra de la empresa o de las contrapartes de la empresa.

El Grupo ha evaluado la relevancia de los ajustes por riesgo de crédito en la valoración total de los instrumentos financieros derivados y ha determinado que no son significativos. En concreto, la adopción de la NIIF 13 tiene como efecto un menor valor de los pasivos por derivados registrados a 31 de diciembre de 2013 por importe de mil euros, aproximadamente.

La aplicación de la NIIF 13 puede afectar a la eficacia de las coberturas contables. No obstante, durante el ejercicio 2013 las coberturas han seguido siendo altamente efectivas y con escaso impacto en la ineficiencia contable que se reflejaría en la cuenta de resultados consolidada.

13. Existencias

El detalle al 31 de diciembre de 2013 y 2012 de este epígrafe del balance de situación consolidado adjunto es el siguiente:

	Miles de Euros	
	2013	2012
Comerciales	12.637	12.791
Materias primas y otros aprovisionamientos	61.468	72.635
Productos en curso y semiterminados	63.715	84.816
Productos terminados	58.257	72.577
Anticipos a proveedores	823	546
Deterioro	(10.536)	(11.742)
	186.364	231.623

Los consumos de materias primas, otros consumibles y existencias comerciales durante los ejercicios 2013 y 2012 han sido los siguientes:

	Miles de Euros	
	2013	2012
Consumos de materias primas, otros consumibles y existencias comerciales-		
Compras netas	259.403	328.768
Variación de existencias	11.321	4.426
	270.724	333.194

El movimiento de las correcciones valorativas por deterioro en el epígrafe "Existencias" del balance de situación consolidado adjunto ha sido el siguiente (en miles de euros):

Ejercicio 2013

	Saldo Inicial	Adiciones	Reversiones	Saldo Final
Comerciales, materias primas y bienes mantenidos para su transformación	4.488	214	(1.047)	3.655
Productos en curso	1.613	-	(111)	1.502
Productos terminados	5.641	1.491	(1.753)	5.379
Deterioro de existencias	11.742	1.705	(2.911)	10.536

Ejercicio 2012

	Saldo Inicial	Adiciones	Reversiones	Saldo Final
Comerciales, materias primas y bienes mantenidos para su transformación	4.587	285	(384)	4.488
Productos en curso	1.546	67	-	1.613
Productos terminados	5.253	2.307	(1.919)	5.641
Deterioro de existencias	11.386	2.659	(2.303)	11.742

La cifra de compras netas incluye las realizadas en las siguientes monedas distintas del euro:

Moneda	Miles de Euros	
	2013	2012
Dólar de EE.UU.	92.069	148.220
Dólar canadiense	17	-
Libra esterlina	102	30
Otros	1.106	-

14. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar

El detalle al 31 de diciembre de 2013 y 2012 de este epígrafe del balance de situación consolidado adjunto es como sigue:

	Miles de Euros	
	2013	2012
Clientes por ventas y prestaciones de servicios	103.580	119.242
Créditos comerciales con entidades contabilizadas por el método de la participación (Nota 26)	180	172
Deudores varios	3.936	3.656
Administraciones Públicas (Nota 22)	28.862	29.571
Activos por impuesto corriente (Nota 22)	763	802
	137.321	153.443
Menos- Deterioros	(3.119)	(2.797)
Total deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	134.202	150.646

El movimiento del deterioro de deudores comerciales y otras cuentas a cobrar es como sigue:

	Miles de Euros	
	2013	2012
Saldo al 1 de enero	2.797	2.395
Dotaciones por incobrabilidad (Nota 24)	874	649
Reversiones (Nota 24)	(410)	(247)
Aplicaciones	(100)	-
Diferencias de conversión	(42)	-
Saldo al 31 de diciembre	3.119	2.797

Los saldos deudores con Administraciones Públicas al 31 de diciembre de 2013 y 2012 son los siguientes:

	Miles de Euros	
	2013	2012
Hacienda Pública, deudor por diversos conceptos:		
Por IVA	26.670	28.823
Otros conceptos	2.192	748
	28.862	29.571

15. Efectivo v otros medios líquidos equivalentes

El detalle al 31 de diciembre de 2013 y 2012 de este epígrafe del balance de situación consolidado es el siguiente:

	Miles de Euros	
	2013	2012
Caja y bancos	16.914	20.739
	16.914	20.739

Este epígrafe incluye básicamente la tesorería y depósitos bancarios a corto plazo y pagarés con un vencimiento inicial de tres meses o un plazo inferior. Las cuentas bancarias se encuentran remuneradas a tipo de mercado. No existen restricciones a la libre disponibilidad de dichos saldos.

16. Patrimonio neto consolidado y fondos propios

a) Capital-

El capital social al 31 de diciembre de 2013 y 2012 está representado por 132.978.782 acciones de 0,45 euros de valor nominal cada una, totalmente suscritas y desembolsadas al 31 de diciembre de 2013 y 2012.

Todas las acciones gozan de iguales derechos políticos y económicos, excepto las acciones propias, cuyos derechos políticos quedan en suspenso y cuyos derechos económicos son atribuidos proporcionalmente al resto de las acciones. La totalidad del capital de la Sociedad cotiza en el mercado continuo de la Bolsa española.

No existen restricciones para la libre transmisibilidad de las mismas.

Al 31 de diciembre de 2013, la sociedad Larreder, S.L. (perteneciente al Grupo Bagoeta) poseía, directa o indirectamente, una participación del 17,69% (18,088% al 31 de diciembre de 2012) del capital social de Tubacex, S.A. (Nota 31).

b) Prima de emisión-

Esta reserva es de libre disposición.

c) Reservas de revalorizaciones legales-

El detalle de las reservas de revalorizaciones legales es como sigue:

	Miles de Euros	
	2013	2012
Reserva de revalorización Norma Foral 4/1997	3.763	3.763

Acogiéndose a lo permitido por la legislación mercantil el Grupo procedió a actualizar, al 31 de diciembre de 1996, el valor de su inmovilizado material.

Habiendo transcurrido el plazo para que el saldo de esta reserva sea comprobado por las autoridades tributarias, el saldo de esta cuenta puede ser destinado, libre de impuestos, a:

- Eliminación de resultados negativos de ejercicios anteriores.
- Ampliación de capital, previa eliminación de las pérdidas acumuladas que figuren en el balance y previa constitución de la reserva legal.
- Reservas no distribuibles, en cuanto al saldo de la cuenta pendiente de aplicación.

d) Otras reservas-

Un detalle de otras reservas al 31 de diciembre de 2013 y 2012 es como sigue:

	Miles de Euros	
	2013	2012
Reserva legal	11.968	11.968
Reservas voluntarias:		
Otras reservas de la Sociedad dominante	53.806	54.115
Reservas consolidadas	109.687	99.748
Total Otras reservas	175.461	165.831

Reserva legal-

De acuerdo con la Ley de Sociedades de Capital, la sociedad anónima debe destinar una cifra igual al 10% del beneficio del ejercicio a la reserva legal hasta que ésta alcance, al menos, el 20% del capital social. La reserva legal podrá utilizarse para aumentar el capital en la parte de su saldo que exceda del 10% del capital ya aumentado. Salvo para la finalidad mencionada anteriormente, y mientras no supere el 20% del capital social, esta reserva sólo podrá destinarse a la compensación de pérdidas y siempre que no existan otras reservas disponibles suficientes para este fin.

Esta reserva se encuentra completamente constituida al 31 de diciembre de 2013.

Otras reservas de la Sociedad Dominante-

Corresponde a reservas voluntarias, las cuales son de libre disposición.

Reservas consolidadas-

Del total de reservas en sociedades consolidadas, un importe de 24.538 miles de euros al 31 de diciembre de 2013 se corresponde con reservas que no son de libre disposición (23.814 miles de euros al 31 de diciembre de 2012).

e) Acciones propias-

Al cierre del ejercicio 2013 las sociedades del grupo consolidado tenían en su poder acciones propias de la Sociedad Dominante de acuerdo con el siguiente detalle:

	Nº de Acciones	Valor Nominal (Miles de Euros)	Precio Medio de Adquisición (Euros)	Coste Total de Adquisición (Miles de Euros)
Acciones propias al cierre del ejercicio 2013	3.142.975	1.414	2,497	7.850

No se han producido movimientos respecto al 31 de diciembre de 2012.

A la fecha de formulación de estas cuentas anuales consolidadas, el Consejo de Administración no ha tomado una decisión sobre el destino final previsto para las acciones propias antes indicadas.

f) Otros instrumentos de patrimonio neto-

Con fecha 25 de marzo de 2013, el Consejo de Administración de la Sociedad dominante ha aprobado, en el marco de un plan de incentivos a largo plazo (Nota 3.k), un programa de opciones sobre acciones para el Consejero Delegado y ocho miembros del Comité de Dirección del Grupo (que forman parte de la Alta Dirección del Grupo – Nota 25). Con fecha 29 de mayo de 2013, este acuerdo ha sido aprobado por la Junta General de Accionistas de la Sociedad dominante.

Dicho programa de opciones sobre acciones se ha materializado mediante la firma de una serie de acuerdos de idénticas características con cada uno de los beneficiarios. El plan concede un total de 1.460.000 opciones sobre acciones.

En todo caso, el precio de ejercicio es el valor de cotización de la acción de Tubacex a 28 de enero de 2013. El plan establece diferentes plazos de ejercicio a elección de cada beneficiario, sujeto a las siguientes condiciones:

- Ejercicio voluntario en el periodo comprendido entre el 15 de enero de 2016 y el 31 de marzo de 2016, siempre que el valor de cotización de la acción de Tubacex al 31 de diciembre de 2015 se hubiera incrementado al menos un 40% respecto del valor de cotización de la acción al 28 de enero de 2013. En caso de que la acción no se revaluara en dicho porcentaje a 31 de diciembre de 2015, el plan se cancelaría y no sería posible el ejercicio de las opciones en fecha futura.
- Ejercicio voluntario en el periodo comprendido entre el 15 de enero de 2017 y el 31 de marzo de 2017, siempre que el valor de cotización de la acción de Tubacex al 31 de

diciembre de 2016 se hubiera incrementado al menos un 50% respecto del valor de cotización de la acción al 28 de enero de 2013. En caso de que la acción no se revaluara en dicho porcentaje a 31 de diciembre de 2016, el plan se cancelaría y no sería posible el ejercicio de las opciones en fecha futura.

- Ejercicio voluntario en el periodo comprendido entre el 15 de enero de 2018 y el 31 de marzo de 2018, siempre que el valor de cotización de la acción de Tubacex al 31 de diciembre de 2017 se hubiera incrementado al menos un 60% respecto del valor de cotización de la acción al 28 de enero de 2013.

Adicionalmente, para el ejercicio de los derechos de opción será necesario que el beneficiario se haya mantenido vinculado a Tubacex mediante relación laboral o mercantil hasta el momento de ejercicio de los derechos de opción en cada uno de los periodos anteriores.

El rendimiento obtenido por el beneficiario como consecuencia del ejercicio de las opciones se determinará por la diferencia entre el precio de mercado de las acciones y el precio de ejercicio.

Para la valoración de este plan, el Grupo ha utilizado árboles binomiales (modelo Cox, Ross y Rubinstein), proceso que supone que los movimientos del precio de las acciones están compuestos de un gran número de pequeños movimientos binomiales, modelo ampliamente usado en la práctica financiera para la valoración de operaciones, con la finalidad de incluir el efecto de las condiciones de mercado en la valoración de los instrumentos de patrimonio concedidos. Las principales hipótesis utilizadas en la valoración han sido las siguientes:

- El tipo de interés a 5 años se sitúa en 1,201%.
- Para determinar los dividendos repartidos por acción, se ha supuesto que se va a mantener la rentabilidad por dividendo del ejercicio 2013 para los sucesivos ejercicios.
- Para determinar la volatilidad de las acciones, se ha utilizado la volatilidad histórica de las últimas 252 sesiones.

Para determinar el coste total del plan así como el coste a imputar en el ejercicio 2013, los Administradores de la Sociedad dominante han considerado que:

- Todos los beneficiarios cumplirán los requisitos para percibir las acciones.
- El periodo de devengo será de 5 años, es decir, se originará el derecho en el año 2018.

De acuerdo con lo anterior, se ha estimado que la valoración total del plan en la fecha de concesión asciende a 830 miles de euros. Tal y como se describe en la Nota 3.1, el Grupo ha registrado la prestación de servicios de los beneficiarios como un gasto de personal de acuerdo con su devengo, periodificando el valor razonable de los instrumentos de patrimonio cedidos durante el período de vigencia del mismo, lo que ha supuesto un cargo por importe de 166 miles de euros en el epígrafe "Gastos de personal" de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada correspondiente al ejercicio 2013 adjunta (Nota 25) con abono al epígrafe "Otros instrumentos de patrimonio neto" del patrimonio neto al 31 de diciembre de 2013 adjunto.

g) Ajustes por cambio de valor-

Composición y movimientos-

La composición y el movimiento habido en las cuentas incluidas en el otro resultado global durante los ejercicios 2013 y 2012 se presenta a continuación:

	Miles de Euros			
	Diferencias de conversión	Coberturas de efectivo	Efecto impositivo	Neto
Saldos al 31 de diciembre de 2011	1.381	(2.214)	615	(218)
Ingresos y gastos generados en el ejercicio	(763)	1.295	(381)	151
Otros movimientos	988	-	-	988
Saldos al 31 de diciembre de 2012	1.606	(919)	234	921
Ingresos y gastos generados en el ejercicio	(1.657)	(94)	26	(1.725)
Reclasificación a resultados	-	212	(59)	153
Saldos al 31 de diciembre de 2013	(51)	(801)	201	(651)

El efecto impositivo se corresponde con las coberturas de efectivo.

Diferencias de conversión-

El Grupo se acogió a la exención relativa a diferencias de conversión de la NIIF 1 "Adopción por primera vez de las NIIF", como consecuencia de ello, las reservas de conversión incluidas en otro resultado global son las generadas a partir del 1 de enero de 2004.

h) Dividendos y restricciones a la distribución de dividendos-

En la Junta General de Accionistas de la Sociedad dominante celebrada el 29 de mayo de 2013, además de la aprobación de la distribución del resultado del ejercicio 2012 (por importe de 2.803 miles de euros) a dividendos, se aprobó la distribución de un dividendo complementario con cargo a reservas voluntarias de la Sociedad dominante por importe de 756 miles de euros.

Adicionalmente, el Consejo de Administración de la Sociedad dominante, en su reunión de fecha 24 de octubre de 2013, ha aprobado la distribución de un dividendo a cuenta del resultado del ejercicio 2013 por importe de 3.000 miles de euros, que ha sido íntegramente abonado a los accionistas en noviembre de 2013 (Nota 4).

En dichas distribuciones de dividendos, se han respetado las limitaciones a la distribución establecidas en los contratos de financiación (Nota 18).

Durante el ejercicio 2012, Tubacex, S.A. no distribuyó dividendos a los accionistas.

i) Políticas de gestión de capital-

Los objetivos del Grupo en la gestión del capital social son salvaguardar la capacidad de continuar como una empresa en funcionamiento, de modo que pueda seguir dando rendimientos a los accionistas, beneficiar a otros grupos de interés y mantener una estructura óptima de capital para reducir el coste de capital.

Con el objeto de mantener y ajustar la estructura de capital, el Grupo puede ajustar el importe de los dividendos a pagar a los accionistas, puede devolver capital, emitir acciones o puede vender activos para reducir el endeudamiento.

Consistentemente con otros Grupos en el sector, TUBACEX controla la estructura de capital en base al ratio de apalancamiento. Este ratio se calcula como el endeudamiento financiero neto dividido entre el patrimonio neto. El endeudamiento neto se determina por la suma de los préstamos y otros pasivos remunerados tanto a corto como largo plazo y menos el efectivo y otros medios líquidos equivalentes y los activos financieros corrientes.

Los ratios de los ejercicios 2013 y 2012 se han determinado de la siguiente forma:

	Miles de Euros	
	2013	2012
Total endeudamiento financiero (Nota 18)	227.080	291.223
Menos- Efectivo y otros medios equivalentes y activos financieros corrientes (Notas 11 y 15)	(32.496)	(28.924)
Deuda neta	194.584	262.299
Patrimonio neto	263.431	251.954
Ratio de endeudamiento	74%	104%

El ratio de endeudamiento ha descendido sensiblemente en el ejercicio 2013 motivado por los esfuerzos realizados por el Grupo para reducir activos circulantes (fundamentalmente existencias y cuentas a cobrar), generar caja y utilizar la misma para reducir deuda financiera.

17. Provisiones

Provisiones no corrientes –

El Grupo TUBACEX incluye en este epígrafe, fundamentalmente, su mejor estimación en concepto de deudas tributarias probables, para las cuales es difícil fijar con exactitud su fecha de realización, pero se considera un plazo no superior a cinco años. El importe provisionado por este concepto al 31 de diciembre de 2013 asciende a 4.277 miles de euros (5.677 miles de euros al 31 de diciembre de 2012). En el ejercicio 2013, se ha registrado una reversión de la provisión por importe de 1.400 miles de euros, contra el epígrafe “Otros gastos de explotación” de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada adjunta, correspondiente a determinadas contingencias cuyo plazo de prescripción ha sido alcanzado.

Igualmente incluye provisiones por daños medioambientales por importe de 331 miles de euros (421 miles de euros al 31 de diciembre de 2012) (Nota 29).

Provisiones corrientes -

El movimiento de este epígrafe durante los ejercicios 2013 y 2012, ha sido (en miles de euros):

	Otras prestaciones a empleados	Derechos de emisión	Otras provisiones corrientes	Total
Saldo al 31.12.11	1.218	351	4.259	5.828
Dotaciones	2.308	260	2.003	4.571
Aplicaciones a su finalidad	(981)	(351)	(1.559)	(2.891)
Reversiones	(340)	-	(719)	(1.059)
Traspasos	294	-	(294)	-
Saldo al 31.12.12	2.499	260	3.690	6.449
Dotaciones	626	286	2.178	3.090
Aplicaciones a su finalidad	(2.227)	(260)	(1.448)	(3.935)
Reversiones	(221)	-	(1.201)	(1.422)
Saldo al 31.12.13	678	286	3.219	4.182

El epígrafe “Otras provisiones corrientes” incluye provisiones para posibles contingencias derivadas de relaciones comerciales por importe de 2.464 y 1.917 miles de euros al 31 de diciembre de 2013 y 2012, respectivamente. El importe definitivo a satisfacer dependerá de la resolución definitiva de las discusiones con los correspondientes clientes.

Asimismo, incluye provisiones para contratos onerosos por importe de 186 miles de euros (797 miles de euros al 31 de diciembre de 2012), consecuencia de algunos contratos establecidos con clientes y cuyo suministro finalizará en el plazo de un año.

Avales entregados

El Grupo TUBACEX tiene entregados avales bancarios con el fin de garantizar el buen fin de determinadas operaciones relacionadas con el curso normal del negocio por importe de 9.894 miles de euros (4.746 miles de euros en 2012). Los Administradores del Grupo estiman que la probabilidad que surja un pasivo significativo como consecuencia de los determinados avales es remota.

18. Deudas con entidades de crédito (Largo y Corto Plazo)

El detalle al 31 de diciembre de 2013 y 2012 de este epígrafe del balance de situación consolidado adjunto es el siguiente:

	Miles de Euros	
	2013	2012
No corriente-		
Préstamos con entidades de crédito	56.034	67.149
Líneas de crédito y créditos a largo plazo	37.488	70.084
	93.522	137.233
Corriente-		
Líneas de crédito y créditos a corto plazo	15.539	31.991
Vencimientos a corto de préstamos a largo plazo	72.394	58.457
Efectos descontados	936	2.210
Financiación de importaciones y exportaciones	43.751	60.469
Intereses	938	863
	133.558	153.990

Durante el ejercicio 2012, el Grupo TUBACEX firmó acuerdos bilaterales con doce entidades financieras, por un importe total aproximado de 160 millones de euros. Los acuerdos se referían tanto a la ampliación de vencimientos de líneas de crédito de financiación de la operativa del Grupo, como a la refinanciación de créditos de inversiones realizadas en el desarrollo de capacidades de fabricación de nuevos productos.

Los acuerdos alcanzados con las entidades financieras tenían como principales características:

- (i) Extensión de la duración de las líneas de crédito de 12 meses a 36 meses por importe de 80 millones de euros y renovación del resto de las líneas existentes.
- (ii) Refinanciación de préstamos por un importe de 50 millones de euros a 5 años con 2 años de carencia.

Determinados contratos de financiación de los anteriormente mencionados, cuyo importe asciende a 19.509 miles de euros al 31 de diciembre de 2013 (20.726 miles de euros al 31 de diciembre de 2012), incluyen una serie de condiciones y compromisos asumidos por el Grupo TUBACEX entre los que cabe destacar el cumplimiento de una serie de ratios en relación con el fondo de maniobra, la evolución de Deuda Financiera Neta entre EBITDA y la evolución de Deuda Financiera Neta entre Patrimonio. Al 31 de diciembre de 2013 los Administradores del Grupo consideran que cumplen con dichos requisitos.

Por último, en determinados contratos de financiación se incluyen limitaciones al reparto de dividendos en función del valor del ratio Deuda Financiera Neta y EBITDA (Nota 16.h).

El importe contabilizado de los préstamos y otras deudas con intereses se aproxima a su valor razonable.

El tipo de interés efectivo medio ponderado durante el ejercicio 2013 de los préstamos con entidades de crédito ha sido aproximadamente el Euribor + 4,15% (Euribor + 4,15% en el segundo semestre del ejercicio 2012, tras la refinanciación realizada por el Grupo Tubacex con las entidades financieras).

Los plazos contractuales de vencimiento remanentes de los préstamos y otros pasivos remunerados al 31 de diciembre de 2013 y 2012, es como sigue:

Vencimiento	Miles de Euros	
	2013	2012
A un año	133.558	153.990
A dos años	69.631	16.947
A tres años	13.938	98.087
A cuatro años	9.743	12.511
A cinco años	210	9.478
Resto	-	210
	227.080	291.223

La devolución de parte de los préstamos y créditos con entidades de crédito de varias sociedades del Grupo por importe de 7.890 miles de euros (12.896 miles de euros en 2012) se encuentra garantizada mediante la hipoteca de parte de sus inmovilizaciones materiales. Asimismo maquinaria, existencias y deudores de la filial austriaca se encuentran en garantía de la devolución de parte de la deuda por importe de 31.274 miles de euros, 39.517 miles de euros y 31.802 miles de euros de euros, respectivamente (31.274 miles de euros, 41.532 miles de euros y 34.517 miles de euros al 31 de diciembre de 2012).

El Grupo tiene concedidas líneas de comercio exterior y pólizas de crédito con los siguientes límites (en miles de euros):

	2013		2012	
	Límite	Importe no Dispuesto	Límite	Importe no Dispuesto
Líneas de comercio exterior	76.200	32.449	72.285	13.595
Pólizas de crédito	96.067	43.040	82.494	8.190
Total	172.267	75.489	154.779	21.785

El tipo de interés efectivo medio ponderado durante el ejercicio 2013 de las líneas de crédito ha sido aproximadamente el 4,25% (4,35% en el segundo semestre del ejercicio 2012, tras la refinanciación realizada por el Grupo Tubacex con las entidades financieras).

El Grupo tiene contratadas determinadas permutas sobre tipos de interés intercambiando el tipo variable de varias de sus líneas de crédito y préstamos con el fin de garantizar un tipo de interés fijo para los saldos cubiertos (Nota 12).

19. Otros pasivos financieros no corrientes

El detalle al 31 de diciembre de 2013 y 2012 del epígrafe "Otros pasivos financieros no corrientes" es como sigue:

	Miles de Euros	
	2013	2012
No corriente-		
Préstamos reembolsables a largo plazo	7.468	7.376
Otros	4.753	4.425
	12.221	11.801

Los préstamos reembolsables a largo plazo corresponden a los concedidos por el Ministerio de Ciencia y Tecnología a dos empresas del Grupo, con un periodo de carencia entre dos y cinco años en la amortización del capital, para la financiación de diversos proyectos de investigación y desarrollo en ambas sociedades del Grupo. Estos préstamos no devengan intereses.

Los plazos contractuales de vencimiento remanentes a largo plazo de estos préstamos al 31 de diciembre de 2013 y 2012, es como sigue:

Vencimiento	Miles de Euros	
	2013	2012
A dos años	1.307	566
A tres años	1.307	1.179
A cuatro años	1.291	1.248
A cinco años	1.256	1.203
Resto	4.727	5.999
	9.888	10.195
Menos- Actualización financiera	(2.420)	(2.819)
	7.468	7.376

20. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar

El detalle al 31 de diciembre de 2013 y 2012 de Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar es como sigue:

	Miles de Euros	
	2013	2012
Acreedores comerciales:		
Terceros	69.094	53.540
Inversiones contabilizadas aplicando el método de la Participación	325	409
	69.419	53.949
Otras cuentas a pagar-		
Remuneraciones pendientes de pago	8.971	7.509
Organismos de la Seguridad Social acreedores (Nota 22)	2.104	1.965
Administraciones Públicas acreedoras (Nota 22)	17.693	18.823
Vencimientos a corto plazo de préstamos reembolsables	487	384
Otras deudas	6.958	2.141
	36.213	30.822
Pasivos por impuesto corriente (Nota 22)	588	723
	106.220	85.494

La partida de “Remuneraciones pendientes de pago” al 31 de diciembre de 2013 incluye, fundamentalmente, la nómina del mes de diciembre que al cierre del ejercicio se encontraba pendiente de pago, la paga de atrasos de convenio, por importe conjunto de 3.041 miles de euros (1.973 miles de euros al 31 de diciembre de 2012) y una previsión correspondiente a vacaciones devengadas pendientes de disfrutar al cierre del ejercicio 2013 por importe de 1.523 miles de euros (1.234 miles de euros al 31 de diciembre de 2012).

Información sobre los aplazamientos de pago efectuados a proveedores. Disposición adicional tercera. “Deber de información” de la Ley 15/2010, de 5 de julio

A continuación se detalla la información requerida por la Disposición adicional tercera de la Ley 15/2010, de 5 de julio, aplicable únicamente a las Sociedades del Grupo radicadas en España:

	Pagos realizados y pendientes de pago en la fecha de cierre del ejercicio (Miles de euros)		Pagos realizados y pendientes de pago en la fecha de cierre del ejercicio (Miles de euros)	
	2013		2012	
	Importe	%	Importe	%
Realizados dentro del plazo máximo legal	153.697	51%	295.373	90%
Resto	147.586	49%	33.761	10%
Total pagos del ejercicio	301.283	100%	329.134	100%
PMPE (días) de pagos	22		12	
Aplazamientos que a la fecha de cierre sobrepasan el plazo máximo legal	3.302		526	

Los datos expuestos en el cuadro anterior sobre pagos a proveedores hacen referencia a aquellos que por su naturaleza son acreedores comerciales por deudas con suministradores de bienes y servicios, de modo que incluyen los datos relativos a las partidas “Proveedores” y “Otros acreedores-Acreedores varios” del pasivo corriente del balance de situación.

El plazo medio ponderado excedido (PMPE) de pagos se ha calculado como el cociente formado en el numerador por el sumatorio de los productos de cada uno de los pagos a proveedores realizados en el ejercicio con un aplazamiento superior al respectivo plazo legal de pago y el número de días de aplazamiento excedido del respectivo plazo, y en el denominador por el importe total de los pagos realizados en el ejercicio con un aplazamiento superior al plazo legal de pago.

El plazo máximo legal de pago aplicable a la Sociedad según la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales y conforme a las disposiciones transitorias establecidas en la Ley 15/2010, de 5 de julio, es de 85 días entre la fecha de entrada en vigor de la Ley y hasta el 31 de diciembre de 2011, 75 días entre el 1 de diciembre de 2012 y 31 de diciembre de 2012, y 60 días a partir de esa fecha.

21. Prestaciones a los empleados

El movimiento del pasivo reconocido por obligaciones contraídas con el personal durante los ejercicios 2013 y 2012 es el siguiente (en miles de euros):

	Contratos de relevo (Nota 3.k)	Retribuciones a largo plazo de prestación definida (Nota 3.k)	Premios de jubilación (Nota 3.k)	Plan de incentivos a largo plazo (Nota 3.k)	Otros	Total
Saldos al 31 de diciembre de 2011	8.547	5.112	1.028	-	691	15.378
Reversiones	(91)	-	(41)	-	(20)	(152)
Gasto del ejercicio (Nota 25)	776	990	234	-	-	2.000
Prestaciones pagadas	(2.095)	(528)	(90)	-	-	(2.713)
Saldos al 31 de diciembre de 2012	7.137	5.574	1.131	-	671	14.513
Reversiones	(227)	-	-	-	-	(227)
Gasto del ejercicio (Nota 25)	-	478	113	587	185	1.363
Prestaciones pagadas	(2.191)	(698)	(45)	-	(60)	(2.994)
Saldos al 31 de diciembre de 2013	4.719	5.354	1.199	587	796	12.655

Contratos de relevo

En ejercicios anteriores determinadas sociedades del Grupo han alcanzado acuerdos con sus trabajadores, en los que se establecían distintos planes de salida de los empleados que cumpliesen determinadas condiciones.

La obligación devengada por estos planes ha sido calculada por métodos actuariales aceptados y considerando hipótesis de mortandad de acuerdo a las tablas más recientes del país al 31 de diciembre de 2013. La tasa de descuento aplicada es del 1,50% (3% en el ejercicio 2012), y la hipótesis de crecimiento salarial se ha estimado para cada sociedad, con un incremento medio del 3%. De acuerdo con las estimaciones de las que disponen los Administradores del Grupo, el importe de los compromisos por contrato relevo asumidos por el Grupo se incrementarían en 29 miles de euros aproximadamente, aplicando una tasa de descuento del 1%.

El importe de los compromisos por contrato relevo asumidos por el Grupo asciende a 4.719 miles de euros al 31 de diciembre de 2013 (7.137 miles de euros al 31 de diciembre de 2012). El importe estimado de los pagos previstos en el ejercicio 2014 asciende a 2.242 miles de euros (2.472 miles de euros el importe estimado a pagar en el ejercicio 2013 al 31 de diciembre de 2012).

Se han utilizado en lo aplicable a sociedades domiciliadas en España las tablas de mortalidad actualizadas en el momento de la valoración y legalmente recomendadas para este tipo de compromisos, PERM 2000 y PERF 2000 de experiencia española, para hombres y mujeres, respectivamente.

Retribuciones a largo plazo de prestación definida

En este epígrafe se incluyen adicionalmente determinadas obligaciones legales con los empleados del subgrupo SBER cuya fecha de incorporación a la sociedad se hubiese producido con anterioridad al 1 de enero de 2003 y que se pondrán de manifiesto a la fecha de jubilación o baja por otros motivos de acuerdo con la normativa vigente en Austria.

La obligación total devengada de este plan de prestaciones definidas ha sido calculada mediante métodos actuariales aceptados y considerando hipótesis de mortandad de acuerdo con las tablas más recientes del país, por importe de 5.354 miles de euros para 31 de diciembre de 2013 (5.574 miles de euros para 31 de diciembre de 2012).

La tasa de descuento aplicada es del 3,50% (3,75% en 2012) y la hipótesis de crecimiento salarial del 2,75% (2,75% en 2012).

Premios de jubilación

Se incluyen además la estimación de las cantidades devengadas a pagar en el futuro por una serie de premios de jubilación a los empleados del Subgrupo SBER pagaderas a los 25, 35 y 40 años de servicio a la empresa y que consisten en una, dos o tres mensualidades, respectivamente.

Al 31 de diciembre de 2013 la obligación devengada asciende a 1.199 miles de euros (1.131 miles de euros al 31 de diciembre de 2012).

Bajo determinadas circunstancias la regulación laboral en Austria permite a los empleados que cumplan una serie de condiciones acogerse a un programa de jubilación parcial. Aquellos empleados que se acogen al mencionado programa trabajan el 50% de la jornada laboral hasta la fecha de jubilación y reciben el 75% del salario correspondiente a una jornada laboral completa siendo el diferencial del 25% adicional pagado soportado por los organismos de la seguridad social del país. La provisión registrada por el Grupo por este concepto al 31 de diciembre de 2013 asciende a 161 miles de euros (121 miles de euros al 31 de diciembre de 2012).

Plan de incentivos a largo plazo – Retribución plurianual

Tal y como se indica en la Nota 3.k, el Consejo de Administración de la Sociedad dominante ha aprobado el 25 de marzo de 2013 un plan de incentivos a largo plazo para el Consejero Delegado y ocho miembros del Comité de Dirección, que forman parte de la Alta Dirección del Grupo (Nota 25), (el “Colectivo”), que incluye el derecho a la percepción de un bonus plurianual. Dicho bonus se calculará como un porcentaje sobre el incremento del valor de la compañía entre el 31 de diciembre de 2012 y el 31 de diciembre de 2017 (o 31 de diciembre de 2015 si el Colectivo decide por unanimidad la ejecución a 3 años).

El valor de la compañía se define en función de una fórmula cuyas variables están directamente vinculadas a la consecución de los objetivos del Plan Estratégico 2013-2017.

Según las mejores estimaciones de los Administradores, el pasivo devengado al 31 de diciembre de 2013 por este concepto asciende a 587 miles de euros, y ha sido registrado con cargo al epígrafe “Gastos de personal” de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada del ejercicio 2013 adjunta (Nota 25), y abono al epígrafe “Prestaciones a los empleados” del pasivo no corriente del balance de situación consolidado al 31 de diciembre de 2013 adjunto.

22. Administraciones Públicas y situación fiscal

a) Saldos corrientes con las Administraciones Públicas

La composición de los saldos corrientes con las Administraciones Públicas es la siguiente (en miles de euros):

	Miles de Euros	
	2013	2012
Hacienda Pública deudora por IVA	26.670	28.823
Otras cuentas a cobrar	2.192	748
Activos por impuesto corriente	763	802
Total saldos deudores	29.625	30.373
Hacienda Pública acreedora por IVA	10.513	12.199
Organismos de la Seguridad Social acreedores	2.104	1.965
Hacienda Pública acreedora por IRFF	6.254	5.120
Otras cuentas a pagar	926	1.504
Hacienda Pública acreedora por Impuesto sobre Sociedades	588	723
Total saldos acreedores	20.385	21.511

b) Conciliación resultado contable y base imponible fiscal

El detalle del gasto consolidado por impuesto sobre las ganancias en los ejercicios 2013 y 2012 es como sigue:

	Miles de Euros	
	2013	2012
Impuesto corriente	2.866	3.413
Impuestos diferidos-		
Origen y reversión de diferencias temporarias	(892)	(2.373)
	1.974	1.040

La conciliación entre el gasto/(ingreso) por impuesto y el resultado antes de impuestos es como sigue:

	Miles de Euros	
	2013	2012
Resultado consolidado antes de impuestos	16.609	13.133
Impuesto sobre sociedades acumulado al tipo impositivo de la Sociedad Dominante (28%)	4.651	3.677
Diferencias permanentes	258	182
Diferencia de tipo impositivo de sociedades dependientes	417	329
Deducciones y bonificaciones del ejercicio corriente	(3.004)	(2.157)
Créditos fiscales por bases imponibles negativas aplicados y no reconocidos en ejercicios anteriores	(31)	(3)
Ajuste de ejercicios anteriores	(317)	(948)
Créditos no reconocidos en ejercicios anteriores	-	(40)
Total gasto/(ingreso) consolidado por impuesto reconocido	1.974	1.040

La naturaleza de las deducciones fiscales reconocidas en el ejercicio es como sigue:

	Miles de Euros	
	2013	2012
Inversión en activos fijos nuevos	2.759	2.014
Aportaciones a sistemas complementarios de pensiones	145	123
Formación de personal	28	17
Otros	72	3
	3.004	2.157

c) Activos y Pasivos por impuesto diferido

El detalle al 31 de diciembre de 2013 y 2012 de activos y pasivos por impuestos diferidos por tipos es como sigue:

	Miles de Euros			
	Activos		Pasivos	
	2013	2012	2013	2012
Por provisiones	91	32	-	-
Por compromisos con el personal	2.871	3.408	-	-
Por otros conceptos	710	777	(3.619)	(3.626)
Créditos por pérdidas a compensar	25.139	26.828	-	-
Derechos por deducciones y bonificaciones	22.729	20.140	-	-
	51.540	51.185	(3.619)	(3.626)
Instrumentos financieros derivados	192	273	(10)	(189)
	51.732	51.458	(3.629)	(3.815)

El Grupo registra los activos por impuesto diferido teniendo presente los siguientes aspectos:

- El Grupo considera más que probable que en el futuro se obtendrán beneficios suficientes que permitirán compensar las bases imponibles negativas activadas y en este sentido el plan elaborado por el Grupo contempla el incremento de la productividad, del volumen de ventas y por lo tanto, de la rentabilidad del Grupo en su negocio central. El Grupo continuará con la puesta en marcha de las inversiones estratégicas previstas en su Plan Estratégico 2013-2017, con el desarrollo de nuevos productos de muy alto valor añadido en los sectores de petróleo, gas, generación eléctrica y energía nuclear, que garantizan una posición competitiva fuertemente reforzada una vez superada la crisis internacional.
- El plan de negocio empleado por el Grupo para realizar las estimaciones que justifican y soportan la recuperabilidad de los activos por impuestos diferidos, es acorde con la realidad del mercado y las especificaciones de la entidad.
- En base a lo expuesto anteriormente la Dirección del Grupo considera que está justificado el reconocimiento de los créditos fiscales, estimando su recuperación en un horizonte que no excede los 10 años.
- Los Administradores del Grupo consideran apropiado este criterio.

El detalle de la variación por tipos de activos y pasivos por impuestos diferidos que ha sido reconocida contra el ingreso/ (gasto) por impuesto sobre las ganancias diferido de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada es como sigue:

	Miles de Euros			
	Activos		Pasivos	
	2013	2012	2013	2012
Por provisiones	59	-	-	-
Por otros conceptos	(67)	228	7	(472)
Créditos por pérdidas a compensar	(1.689)	389	-	-
Derechos por deducciones y bonificaciones	2.589	1.756	-	-
Total	892	2.373	7	(472)

Los activos por impuestos diferidos, que siendo conocidos por el Grupo no han sido reconocidos en las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2013 ascienden a 1.401 miles de euros y se corresponden con bases imponibles negativas de filiales, para las que no se vislumbra un horizonte cercano de recuperación de las mismas (3.083 miles de euros al 31 de diciembre de 2012).

Asimismo al 31 de diciembre de 2013 los pasivos por impuestos diferidos han disminuido como consecuencia de las variaciones por tipo de cambio en un importe de 112 miles de euros (en el ejercicio 2012 se incrementaron en 56 miles de euros).

Al cierre de los ejercicios 2013 y 2012, el detalle de créditos y pérdidas a compensar registrados en el balance de situación consolidado adjunto es el siguiente:

Ejercicio 2013

Año Origen	Importe (Miles de Euros)
1995	-
2003	-
2008	1.690
2009	9.015
2010	8.190
2011	4.482
2012	535
2013	1.227
	25.139

Ejercicio 2012

Año Origen	Importe (Miles de Euros)
1995	589
2003	59
2008	3.148
2009	9.825
2010	8.190
2011	4.482
2012	535
	26.828

El importe total del impuesto sobre las ganancias corriente y diferido, relativo a partidas cargadas o abonadas directamente contra otro resultado global durante los ejercicios 2013 y 2012, es como sigue:

	Miles de Euros	
	2013	2012
Coberturas de los flujos de efectivo (Nota 12)	(33)	(380)

d) Ejercicios pendientes de comprobación y actuaciones inspectoras

Según establece la legislación vigente los impuestos no pueden considerarse definitivamente liquidados hasta que las declaraciones presentadas hayan sido inspeccionadas por las autoridades fiscales, o haya transcurrido el plazo de prescripción de cuatro años. Al 31 de diciembre de 2013 el Grupo mantiene abiertos a inspección fiscal los ejercicios a partir del terminado en 31 de diciembre de 2009 y siguientes para los principales impuestos a los que se halla sujeta. Como consecuencia del tratamiento fiscal dado a determinadas operaciones, existen ciertas contingencias fiscales que podrían resultar en reclamaciones de las autoridades en futuras inspecciones, que no se pueden cuantificar objetivamente en la actualidad, no obstante, los Administradores de la Sociedad dominante no esperan que, en su caso, surjan pasivos adicionales de importancia que puedan afectar significativamente a las cuentas anuales consolidadas tomadas en su conjunto.

De acuerdo con la Norma Foral del Impuesto sobre Sociedades en el Territorio Histórico donde se encuentra domiciliada la Sociedad dominante, si en virtud de las normas aplicables para la determinación de la base imponible ésta resultase negativa, su importe podrá ser compensado sin límite temporal en los territorios de Álava y Vizcaya (dieciocho ejercicios iniciales y sucesivos a aquél en que se originó la pérdida en las sociedades del grupo radicadas en territorio común), distribuyendo la cuantía en la proporción que se estime conveniente. La compensación se realizará al tiempo de formular la declaración del Impuesto sobre Sociedades, sin perjuicio de las facultades de comprobación que correspondan a las autoridades fiscales. Sin embargo, desde el 1 de enero de 2014, con la aprobación de la Norma Foral 37/2013, de 13 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades en el Territorio Histórico de Álava, se introduce un límite de quince años para la compensación de las bases imponibles negativas (tanto las generadas con anterioridad como con posterioridad a la fecha de entrada en vigor de la norma). Los Administradores del Grupo han considerado que dicha medida tributaria no tiene impacto en la recuperabilidad de los créditos fiscales que mantiene activados al 31 de diciembre de 2013, al estimarse su recuperación en un plazo inferior a 10 años, de acuerdo con la normativa contable en vigor.

La legislación aplicable para la liquidación del Impuesto sobre Sociedades de Tubacex, S.A., Acería de Álava, S.A., Comercial de Tubos y Accesorios Especiales, S.A., Tubacex Taylor Accesorios, S.A., Tubacex Tubos Inoxidables, S.A. y Tubos Mecánicos Norte, S.A., del ejercicio 2013, es la correspondiente a la Norma Foral 24/1996 de 5 de julio, la cual se encuentra vigente al 31 de diciembre de 2013, aun cuando existen diversos recursos planteados al respecto pendientes de resolución definitiva.

Los Administradores de la Sociedad dominante han realizado los cálculos de los importes asociados con este impuesto para el ejercicio 2013 y aquellos abiertos a inspección de acuerdo con la normativa foral en vigor al cierre de cada ejercicio, por considerar que de la resolución final de las diversas actuaciones judiciales y los recursos planteados al respecto no se derivará un impacto significativo sobre las cuentas anuales consolidadas tomadas en su conjunto.

23. Ganancias (pérdidas) por acción

a) Básicas-

Las ganancias básicas por acción se calculan dividiendo el beneficio/(pérdida) del ejercicio atribuible a los accionistas de la Sociedad, entre el número medio ponderado de acciones ordinarias en circulación durante el ejercicio, excluidas las acciones propias.

	2013	2012
Ganancias/(Pérdidas) atribuibles a los accionistas ordinarios de la Sociedad	15.014	11.863
Número medio ponderado de acciones ordinarias en Circulación (Nota 16)	129.835.807	129.835.807
Ganancias básicas por acción (euros)	0,116	0,091

El número medio de acciones ordinarias en circulación se calcula como sigue:

Acciones ordinarias en circulación al 1 de enero de 2013 y 2012	132.978.782
Efecto de las acciones propias (Nota 16)	(3.142.975)
Número medio ponderado de acciones ordinarias en circulación al 31 de diciembre de 2013 y 2012	129.835.807

b) Diluidas-

Las ganancias diluidas por acción se calculan adjuntando el número medio ponderado de acciones ordinarias en circulación para reflejar la conversión de todas las acciones ordinarias potenciales diluidas. La Sociedad no tiene acciones ordinarias potenciales diluidas.

24. Otros ingresos y otros gastos de explotación

El detalle del epígrafe "Otros ingresos de explotación" de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada adjunta en los ejercicios 2013 y 2012 es el siguiente:

	Miles de Euros	
	2013	2012
Subvenciones de explotación	135	497
Traslado a resultados de subvenciones (Nota 3.a)	1.052	995
Exceso de provisiones	72	177
Otros ingresos	5.122	4.116
	6.381	5.785

La partida "Otros ingresos" incluye en los ejercicios 2013 y 2012, entre otros conceptos, las pérdidas derivadas de los incendios acaecidos durante los ejercicios 2013 y 2012, respectivamente, en las instalaciones productivas de una sociedad del Grupo TUBACEX, netas de las indemnizaciones acordadas con la compañía aseguradora.

El detalle de "Otros gastos de explotación" de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada adjunta en los ejercicios 2013 y 2012 es como sigue:

	Miles de Euros	
	2013	2012
Gastos por arrendamientos operativos	1.059	798
Reparaciones y conservación	15.314	14.060
Servicios de profesionales independientes	6.946	7.106
Transportes	12.364	11.200
Primas de seguros	1.702	1.617
Suministros	31.063	31.440
Tributos	612	796
Otros gastos	21.792	13.737
Variación de provisiones de tráfico (Nota 14)	464	402
	91.316	81.156

El epígrafe de "Otros gastos" incluye, fundamentalmente, gastos de delegaciones comerciales y gastos de desplazamiento de los trabajadores.

25. Gastos de Personal

Su detalle durante los ejercicios 2013 y 2012 es el siguiente:

	Miles de Euros	
	2013	2012
Sueldos, salarios y asimilados	83.419	76.909
Aportaciones a planes de pensiones	1.935	1.869
Seguridad Social	24.776	22.246
Otros gastos sociales	3.176	5.551
Dotaciones a provisiones para prestaciones a Empleados y Plan de incentivos a largo plazo (Notas 16.f y 21)	1.529	2.000
	114.835	108.575

El número medio de personas empleadas por el Grupo durante los ejercicios 2013 y 2012, detallado por categorías, es el siguiente:

Categorías	2013	2012
Alta Dirección	14	14
Personal técnico y mandos intermedios	156	137
Personal administrativo	396	378
Personal obrero	1.381	1.323
Total	1.947	1.852

Asimismo, la distribución por sexos al término de los ejercicios 2013 y 2012, detallado por categorías, es el siguiente:

Categorías	2013		2012	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Consejeros	10	1	11	1
Directores	14	-	14	-
Licenciados	69	21	63	18
Personal técnico y mandos intermedios	102	22	110	26
Personal administrativo	163	135	154	127
Personal obrero	1.314	78	1.320	85
Total	1.672	257	1.672	257

26. Operaciones y saldos con partes vinculadas

Operaciones con vinculadas

El detalle de operaciones realizadas con partes vinculadas, cuyos efectos no han sido eliminados durante el proceso de consolidación, durante los ejercicios 2013 y 2012 es el siguiente:

Ejercicio 2013

	Importe neto de la cifra de negocios	Aprovisiona- mientos	Otros ingresos de explotación	Otros gastos de explotación	Ingresos financieros	Gastos financieros
Grupo Schoeller-Bleckmann	952	-	358	-	-	-
	952	-	358	-	-	-

Ejercicio 2012

	Importe neto de la cifra de negocios	Aprovisiona- mientos	Otros ingresos de explotación	Otros gastos de explotación	Ingresos financieros	Gastos financieros
Grupo Schoeller-Bleckmann	580	-	358	-	1	-
Otras sociedades vinculadas- CaixaBank, S.A.	-	-	-	-	7	(1.473)
	580	-	358	-	8	(1.473)

Saldos con vinculadas

El importe de los saldos en el balance de situación consolidado con vinculadas al 31 de diciembre de 2013 y 2012 es el siguiente (en miles de euros):

Ejercicio 2013

	Saldos Deudores					Saldos Acreedores			
	Otros activos financieros no corrientes	Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar (Nota 14)	Instrumentos financieros derivados	Otros activos financieros corrientes	Efectivo y otros medios líquidos equivalentes	Pasivos financieros no corrientes – Deudas con entidades de crédito	Pasivos financieros corrientes – Deudas con entidades de crédito	Instrumentos financieros derivados	Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar (Nota 20)
Grupo Schoeller-Bleckmann	-	180	-	-	-	-	-	-	(325)
	-	180	-	-	-	-	-	-	(325)

Ejercicio 2012

	Saldos Deudores					Saldos Acreedores			
	Otros activos financieros no corrientes (Nota 11)	Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar (Nota 14)	Instrumentos financieros derivados	Otros activos financieros corrientes	Efectivo y otros medios líquidos equivalentes	Pasivos financieros no corrientes – Deudas con entidades de crédito	Pasivos financieros corrientes – Deudas con entidades de crédito	Instrumentos financieros derivados	Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar (Nota 20)
Grupo Schoeller-Bleckmann	35	172	-	-	-	-	-	-	(409)
Otras sociedades vinculadas- CaixaBank, S.A.	-	-	2	200	38	(16.186)	(1.717)	(167)	-
	35	172	2	200	38	(16.186)	(1.717)	(167)	(409)

Los Administradores de la Sociedad Dominante estiman que no hay conflicto de intereses con Caixabank, S.A. (anteriormente Banca Cívica, S.A.)

27. Remuneraciones a la Dirección

Las remuneraciones devengadas durante los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2013 y 2012, por el personal clave de la Dirección, son las siguientes:

	Miles de Euros	
	2013	2012
Retribuciones a corto plazo a los empleados, directivos	2.742	2.660
Prestaciones post-empleo	167	141
	2.909	2.801

Adicionalmente y con motivo de la aplicación de un sistema de incentivos a largo plazo para parte de la Alta Dirección aprobado por la Junta General el 29 de mayo de 2013 (Notas 3.k, 3.l, 16 y 21), se han devengado 469 miles de euros en 2013. Al 31 de diciembre de 2013 y 2012 el personal de Alta Dirección del Grupo no mantiene saldos por anticipos ni créditos. El concepto de prestación post-empleo corresponde, básicamente, a las aportaciones a un plan de aportación definida en una entidad de previsión social voluntaria.

28. Información relativa a los Administradores de la Sociedad Dominante

a) Remuneraciones y saldos con Administradores de la Sociedad Dominante-

Durante el ejercicio 2013 los miembros del Consejo de Administración han devengado un importe de 883 miles de euros en concepto de honorarios fijos y dietas por asistencia a las reuniones del Consejo de Administración. En 2012 este importe ascendió a 700 miles de euros en concepto de devengo de dietas de asistencia a las reuniones del Consejo y Comisiones así como de atenciones estatutarias. La Junta General de Accionistas reunida el 29 de mayo de 2013 ha modificado los conceptos retributivos del Órgano de Administración eliminando los conceptos variables por honorarios fijos, actualizando el importe unitario de dieta por asistencia efectiva a las reuniones del Consejo y eliminándola para las reuniones de las Comisiones.

Estos importes no incluyen en ningún caso las retribuciones adicionales devengadas por aquellos consejeros que desempeñan labores de representación o ejecutivas, que en 2013 han ascendido a 874 miles de euros (462 miles de euros en 2012), y de los cuales 284 miles de euros corresponden a la aplicación de un plan de incentivos a largo plazo para parte de la Alta Dirección aprobado por la Junta General el 29 de mayo de 2013 (Notas 3.k, 3.l, 16 y 21), y 28 miles de euros corresponden a prestaciones post-empleo (fundamentalmente aportaciones a un plan de aportación definida en una entidad de previsión social voluntaria) (19 miles de euros en 2012).

Por último, durante 2013, los miembros del Consejo de Administración han devengado 147 miles de euros (81 miles de euros en 2012) en concepto de dietas y atenciones estatutarias en consejos de otras sociedades del grupo consolidado.

Al 31 de diciembre de 2013 y 2012 no mantienen saldos por anticipos ni créditos con el Grupo.

Al 31 de diciembre de 2013 y 2012 el Grupo no tiene obligaciones contraídas en materia de pensiones y seguros de vida con respecto a los miembros anteriores o actuales de su Consejo de Administración de la Sociedad dominante, ni tiene asumidas obligaciones por su cuenta a título de garantía.

b) Transacciones ajenas al tráfico ordinario o en condiciones distintas de mercado realizadas con los Administradores de la Sociedad Dominante-

Durante el ejercicio 2013 los Administradores de la Sociedad dominante no han realizado con la Sociedad, ni con sociedades del Grupo, operaciones ajenas al tráfico ordinario o en condiciones distintas a las de mercado.

c) Participaciones y cargos de los Administradores de la Sociedad Dominante y de las personas vinculadas a los mismos en otras sociedades-

Los miembros del Consejo de Administración de Tubacex, S.A. y las personas vinculadas a los mismos, carecen de participaciones en empresas cuyo objeto social es idéntico, análogo o complementario al desarrollado por Tubacex, S.A. Adicionalmente, los cargos, funciones y actividades desempeñados y/o realizados en las mismas se detallan a continuación:

Administrador	Sociedad	Objeto social	Cargos y funciones
D. Álvaro Videgain Muro	Acería de Alava, S.A.	Fabricación de acero	Presidente
	Comercial de Tubos y Accesorios Especiales, S.A.	Comercialización de tubos	Presidente
	Salem Tube Inc.	Fabricación de tubos	Presidente
	Schoeller-Bleckman Edeltahlror Immobilien AG	Inmobiliaria	Presidente
	Schoeller-Bleckman Edeltahlror GmbH (SBER)	Fabricación y comercialización de tubos	Presidente
	Tubacex Taylor Accesorios, S.A.	Fabricación de accesorios	Presidente
	Tubacex Tubos Inoxidables, S.A.	Fabricación de tubos	Presidente
	Tubos Mecánicos, S.A.	Comercialización de tubos	Presidente
	Tubos Mecánicos Norte, S.A.	Comercialización de tubos	Presidente
	Altix Inc.	Fabricación de tubos	Presidente
	Metaux Inox Services, S.A.S.	Comercialización de tubos	Presidente
	Tubacex Innovación, A.I.E.	Gestión de I+D y calidad	Presidente
	Red Distribuidora de Tubos y Accesorios, S.A.	Comercialización de tubos	Presidente
	CFT Servicios Inmobiliarios, S.A.	Inmobiliaria	Administrador Único
	Tubacoat, S.L.	Desarrollo industrial y comercialización de productos largos de acero	Presidente
D. Luis María Uribarren Axpe	Bagoeta, S.L.	Fabricante de tubos de acero con soldadura	Consejero Delegado
	Conducciones y Derivados, S.L.	Fabricante de tubos de acero con soldadura	Administrador Único
D. Juan Garteizgogearco Iguain	Tubacex Tubos Inoxidables, S.A.	Fabricación de tubos	Consejero
	Tubacex América Holding Co.	Sociedad de cartera	Consejero
	Salem Tube, Inc.	Fabricación de tubos	Consejero
	Altix Inc.	Fabricación de tubos	Consejero
D. Ignacio Marco-Gardoqui Ibañez	Tubacex Tubos Inoxidables, S.A.	Fabricación de tubos	Consejero
	Tubacex America Holding Co.	Sociedad de cartera	Consejero
	Salem Tube, Inc.	Fabricación de tubos	Consejero
	Altix Inc.	Fabricación de tubos	Consejero
D. Juan José Iribecampas Zubia	Bagoeta, S.L.	Fabricante de tubos de acero con soldadura	Presidente
D. Jesús Esmorís Esmorís	Tubacex Tubos Inoxidables, S.A.	Fabricación de tubos	Consejero Delegado
	Acería de Alava, S.A.	Fabricación de acero	Consejero Delegado
	Comercial de Tubos y Accesorios Especiales, S.A.	Comercialización de tubos	Consejero Delegado
	Tubacex Taylor Accesorios, S.A.	Fabricación de accesorios	Consejero Delegado
	Tubos Mecánicos, S.A.	Comercialización de tubos	Consejero
	Tubos Mecánicos Norte, S.A.	Comercialización de tubos	Consejero
	Salem Tube, Inc.	Fabricación de tubos	Consejero
	Tubacex América Holding Co.	Sociedad de cartera	Consejero
	Tubacex América, Inc.	Comercialización de tubos	Consejero
	Tubacoat, S.L.	Desarrollo industrial y comercialización de productos largos de acero	Consejero Delegado
	Tubacex Services, S.L.	Fabricación y comercialización de tubos especiales de acero	Presidente y Consejero Delegado

Adicionalmente, Grupo Corporativo Empresarial de la Caja del Monte de Piedad de Navarra, S.A., que ha salido del Consejo de Administración de Tubacex, S.A. el 6 de mayo de 2013, ostentaba participaciones en Gapima Mecanizados, S.L. (12,45%), Saurecycling, S.L. (14%), Grupo Aluminio de Precisión, S.L. (19,9%) e International Metal Service, S.A. (5,15%), ejerciendo asimismo cargos en las dos últimas sociedades.

29. Información Medioambiental

Las operaciones del Grupo están sometidas a la legislación relativa a la protección del medioambiente ("leyes medioambientales") y la seguridad y salud del trabajador ("leyes sobre seguridad laboral"). El Grupo considera que cumple sustancialmente tales leyes y que mantiene procedimientos diseñados para fomentar y garantizar su cumplimiento.

El Grupo, en el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2013, mantiene inversiones por un valor neto aproximado de 1.664 miles de euros (1.894 miles de euros en 2012) y ha incurrido en 1.993 miles de euros (2.026 miles de euros en 2012) por gastos de naturaleza medioambiental correspondientes, básicamente, a retiros de ácidos, reparaciones y conservación y servicios de asesoría y auditoría de profesionales independientes.

El Grupo no ha recibido durante el ejercicio 2013 ni en el ejercicio 2012 subvenciones relacionadas con el medioambiente.

Al 31 de diciembre de 2013, excepto por una provisión total de 430 miles de euros registrada en los epígrafes "provisiones no corrientes" y "provisiones corrientes" del balance de situación consolidado adjunto (553 miles de euros en 2012) correspondiente a una de las sociedades dependientes, domiciliada en Estados Unidos de América, para cubrir un riesgo de contaminación de aguas (Nota 17), cuya cuantía ha sido valorada por un experto independiente, el Grupo no tiene registradas más provisiones por posibles riesgos medioambientales dado que los Administradores estiman que no existen contingencias significativas relacionadas con posibles litigios, indemnizaciones u otros conceptos.

30. Honorarios de Auditoría

Durante el ejercicio 2013, los honorarios relativos a los servicios de auditoría de cuentas y otros servicios prestados por el auditor de las cuentas anuales consolidadas del Grupo, Deloitte, S.L., y por empresas pertenecientes a la red Deloitte, así como los honorarios por servicios facturados por los auditores de cuentas anuales individuales de las sociedades incluidas en la consolidación y por las entidades vinculadas a éstos por control, propiedad común o gestión han sido los siguientes (en miles de euros):

	2013	2012
Servicios de Auditoría	348	383
Otros servicios de Verificación	10	-
Total servicios de Auditoría y Relacionados	358	383
Servicios de Asesoramiento Fiscal	13	13
Otros servicios	44	15
Total servicios de Auditoría y Relacionados	415	411

Adicionalmente, otros auditores han facturado 32 miles de euros (25 miles de euros en 2012) por servicios de auditoría.

31. Hechos posteriores

Con fecha 4 de febrero de 2014, se ha producido la salida del accionariado de la Sociedad dominante del Grupo, Tubacex, S.A., del grupo Bagoeta, que poseía el 17,69% del capital social (Nota 16). Asimismo, con fecha 5 y 6 de febrero de 2014 respectivamente, han adquirido la condición de accionista significativo Amber Southern European Equity Limited con un 6,85% y Corporación J.M. Aristrain, S.L. con un 11%.

Con fecha 5 de febrero de 2014, D. Luis M^a Uribarren Axpe como representante persona física de Bagoeta S.L. y D. Juan José Iribecampos Zubia han cesado en sus cargos de consejeros. Las participaciones, cargos, funciones y actividades desempeñadas y/o realizados en empresas cuyo objeto social es idéntico, análogo o complementario al desarrollado por la Sociedad dominante y sociedades dependientes, hasta el momento de su cese, han sido desglosados en la Nota 28.

Con posterioridad al cierre del ejercicio no se ha producido ningún hecho adicional significativo no descrito en las notas anteriores.

TUBACEX, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

INFORMACIÓN RELATIVA A LAS SOCIEDADES DEPENDIENTES DURANTE EL EJERCICIO ANUAL TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2013

	Sociedad	Domicilio	Actividad	Auditor	% de la participación		Miles de Euros												
					Directo	Indirecto	Total	Capital	Reservas y otras partidas de los fondos propios	Resultados	Dividendo a cuenta	Total fondos propios	Valor en libros	Dividendo recibido 2013					
Acería de Alava, S.A. Comercial de Tubos y Accesorios Especiales, S.A. CFT Servicios Inmobiliarios, S.A. Newco Metals B.V. Red Distribuidora de Tubos y Accesorios, S.A. (R.T.A.) Schoeller – Bleckmann Edelstahlrohr Immobilien AG Schoeller – Bleckmann Edelstahlrohr AG (Subconsolidado)		Álava (España)	Fabricación de acero	Deloitte	99,99	-	99,99	7.300	39.920	(341)	-	46.879	21.271	1.000					
		Álava (España)	Comercialización de tubo	Deloitte	100,00	-	100,00	1.142	6.642	373	-	8.157	1.306	-					
		Álava (España)	Comercialización de tubo	n/a	100,00	-	100,00	60	13	(667)	-	(594)	60	-					
		Holanda	Sociedad de cartera	n/a	-	51,00	51,00	800	(6)	-	-	794	-	-					
		Álava (España)	Comercialización de tubo	n/a	100,00	-	100,00	76	4.210	139	-	4.425	3.197	-					
		Ternitz (Austria)	Inmobiliaria	Deloitte	100,00	-	100,00	70	4.221	157	-	4.448	3.151	-					
		Ternitz (Austria)	Fabricación y comercialización de tubo	Deloitte	100,00	-	100,00	3.500	45.649	(2.774)	-	46.375	55.553	-					
		Ternitz (Austria)	Servicios de asistencia técnica	Deloitte	-	100,00	100,00		Incluido en Subconsolidado										
		Ternitz (Austria)	Servicios de asistencia técnica	Deloitte	-	100,00	100,00		Incluido en Subconsolidado										
		Schoeller – Bleckmann AS	Prague (Chequia)	Comercialización de tubo	Deloitte	-	100,00	100,00		Incluido en Subconsolidado									
Schoeller – Bleckmann Edelstahlrohr Deutschland GmbH Schoeller – Bleckmann Tube France Schoeller – Bleckmann Edelstahlrohr Phönix Kft Schoeller – Bleckmann Edelstahlrohr Phönix Kft Tubacex América Holding Corporation (Subconsolidado) Altix Inc. Salem Tube Inc. Tubacex América, Inc. Tubacex Taylor Accesorios, S.A. Tubacex Tubos Inoxidables, S.A.		Düsseldorf (Alemania)	Comercialización de tubo	Deloitte	-	100,00	100,00		Incluido en Subconsolidado										
		París (France)	Comercialización de tubo	Deloitte	-	80,00	80,00		Incluido en Subconsolidado										
		Budapest (Hungary)	Comercialización de tubo	Deloitte	-	100,00	100,00		Incluido en Subconsolidado										
		New York (USA)	Comercialización de tubo	Deloitte	-	100,00	100,00		Incluido en Subconsolidado										
		New York (USA)	Sociedad de cartera	Deloitte	100,00	-	100,00	18.094	17.810	3.534	-	39.438	5.106	-					
		New York (USA)	Fabricación de tubos	Deloitte	-	100,00	100,00		Incluido en Subconsolidado										
		Pennsylvania (USA)	Fabricación de tubos	Deloitte	-	100,00	100,00		Incluido en Subconsolidado										
		Houston (USA)	Comercialización de tubo	Deloitte	-	100,00	100,00		Incluido en Subconsolidado										
		Álava (España)	Fabricación de accesorios	Deloitte	100,00	-	100,00	8.891	5.747	256	-	14.894	11.877	-					
		Álava (España)	Fabricación y comercialización de tubo	Deloitte	99,99	-	99,99	15.028	29.569	6.819	-	51.416	15.025	1.000					
Tubos Mecánicos, S.A. (Subconsolidado)		Barcelona (España)	Fabricación y comercialización de tubo	Deloitte	100,00	-	100,00	5.437	18.743	591	-	24.771	7.547	-					
Tubos Mecánicos Norte, S.A.		Álava (España)	Comercialización de tubo de carbono	Deloitte	-	100,00	100,00		Incluido en Subconsolidado										
Metaux Inox Services, S.A.S.		Soissons (France)	Comercialización de tubo	KPMG	100,00	-	100,00	500	1.581	126	-	2.207	1.082	-					
Tubacex Innovación AIE Tubacoat, S.L.		Álava (España)	Innovación	n/a	91,67	-	91,67	6	(726)	(638)	-	(1.358)	5	-					
		Vizcaya (España)	Desarrollo industrial y comercialización de productos	n/a	75,00	-	75,00	30	(14)	(27)	-	(11)	23	-					
Tubacex Services, S.L.			largos de acero																
		Cantabria (España)	Fabricación y comercialización de tubos especiales de acero	n/a	81,00	-	81,00	3.704	2.796	(4)	-	6.496	3.000	-					

Este Anexo forma parte integrante de la Nota 1 de la memoria de las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2013, junto con la cual debería ser leído.

TUBACEX, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

INFORMACIÓN RELATIVA A LAS SOCIEDADES DEPENDIENTES DURANTE EL EJERCICIO ANUAL TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2012

Sociedad	Domicilio	Actividad	Auditor	% de la participación		Miles de Euros							
				Directo	Indirecto	Total	Capital	Reservas y otras partidas de los fondos propios	Resultados	Dividendo a cuenta	Total fondos propios	Valor en libros	Dividendo recibido 2012
Acería de Alava, S.A. Comercial de Tubos y Accesorios Especiales, S.A. CFT Servicios Inmobiliarios, S.A. Newco Metals B.V. Red Distribuidora de Tubos y Accesorios, S.A. (R.T.A.) Schoeller – Bleckmann Edelstahlrohr Immobilien AG Schoeller – Bleckmann Edelstahlrohr AG (Subconsolidado)	Álava (España)	Fabricación de acero	Deloitte	99,99	-	99,99	7.300	37.699	3.222	-	48.221	21.271	64
	Álava (España)	Comercialización de tubo	Deloitte	100,00	-	100,00	1.142	5.790	853	-	7.785	1.306	-
	Álava (España)	Comercialización de tubo	n/a	100,00	-	100,00	60	(206)	176	-	30	60	-
	Holanda	Sociedad de cartera	n/a	-	51,00	51,00	800	(6)	-	-	794	-	-
	Álava (España)	Comercialización de tubo	n/a	100,00	-	100,00	76	4.087	171	-	4.334	3.197	-
	Ternitz (Austria)	Inmobiliaria	Deloitte	100,00	-	100,00	70	4.015	205	-	4.290	3.151	-
	Ternitz (Austria)	Fabricación y comercialización de tubo	Deloitte	100,00	-	100,00	3.500	47.553	(1.974)	-	49.079	55.553	-
	Ternitz (Austria)	Servicios de asistencia técnica	Deloitte	-	100,00	100,00		Incluido en Subconsolidado					
	Ternitz (Austria)	Servicios de asistencia técnica	Deloitte	-	100,00	100,00		Incluido en Subconsolidado					
	Prague (Chequia)	Comercialización de tubo	Deloitte	-	100,00	100,00		Incluido en Subconsolidado					
Schoeller – Bleckmann Edelstahlrohr Deutschland GmbH Schoeller – Bleckmann Tube France Schoeller – Bleckmann Edelstahlrohr Phönix Kft Tubacex América Holding Corporation (Subconsolidado)	Düsseldorf (Alemania)	Comercialización de tubo	Deloitte	-	100,00	100,00		Incluido en Subconsolidado					
	Paris (France)	Comercialización de tubo	Deloitte	-	80,00	80,00		Incluido en Subconsolidado					
	Budapest (Hungary)	Comercialización de tubo	Deloitte	-	100,00	100,00		Incluido en Subconsolidado					
	New York (USA)	Sociedad de cartera	Deloitte	100,00	-	100,00	18.094	15.149	4.463	-	37.706	5.106	1.565
	New York (USA)	Fabricación de tubos	Deloitte	-	100,00	100,00		Incluido en Subconsolidado					
	Pennsylvania (USA)	Fabricación de tubos	Deloitte	-	100,00	100,00		Incluido en Subconsolidado					
	Houston (USA)	Comercialización de tubo	Deloitte	-	100,00	100,00		Incluido en Subconsolidado					
	Álava (España)	Fabricación de accesorios	Deloitte	100,00	-	100,00	8.891	5.703	44	-	14.638	11.877	1.500
	Álava (España)	Fabricación y comercialización de tubo	Deloitte	99,99	-	99,99	15.028	26.798	3.772	-	45.598	15.025	-
Tubos Mecánicos, S.A. (Subconsolidado)	Barcelona (España)	Fabricación y comercialización de tubo de carbono	Deloitte	100,00	-	100,00	5.437	17.326	692	-	23.455	7.547	-
Tubos Mecánicos Norte, S.A.	Álava (España)	Comercialización de tubo de carbono	Deloitte	-	100,00	100,00		Incluido en Subconsolidado					
Metaux Inox Services, S.A.S. Tubacex Innovación AIE	Soissons (France)	Comercialización de tubo	KPMG	100,00	-	100,00	500	1.309	279	-	2.088	1.082	-
	Álava (España)	Innovación	n/a	91,67	-	91,67	6	(373)	(353)	-	(720)	5	
												125.180	3.129

Este Anexo forma parte integrante de la Nota 1 de la memoria de las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2013, junto con la cual debería ser leído.

Tubacex, S.A. y Sociedades Dependientes que componen el Grupo TUBACEX

Informe de gestión consolidado
Correspondiente al ejercicio anual
terminado el 31 de diciembre de 2013

El ejercicio de 2013 ha sido un ejercicio de recuperación mundial, aunque moderada si se compara con otras recuperaciones. Además, el ejercicio de 2013 ha supuesto un nuevo vuelco en las diferencias geográficas. Mientras que las economías avanzadas se están fortaleciendo gradualmente, el crecimiento en las economías emergentes se ha desacelerado.

Estados Unidos ha cerrado el año con un crecimiento del PIB del 1,6%, que si bien es inferior al registrado en 2012, ha ido mejorando trimestre a trimestre. La solidez de la demanda privada americana mostrada en los últimos trimestres, ha permitido comenzar a reducir el ritmo de compras de bonos en enero de 2014.

Por lo que respecta a la Zona Euro, ha cumplido las expectativas y salió de la recesión en el segundo trimestre del año. Esta recuperación está liderada fundamentalmente por Alemania y, en menor medida, por Francia, pero también los países periféricos han mostrado signos de recuperación gracias a las reformas implementadas a escala nacional y a la corrección de desequilibrios macroeconómicos.

Las economías emergentes, por su lado, han mantenido un crecimiento importante aunque se ha ido desacelerando con el paso de los trimestres y las tasas de crecimiento quedan lejos de las históricas. El bloque de países emergentes ha cerrado 2013 con un crecimiento del 4,5% ligeramente por debajo del obtenido en 2012 (+4,9%) pero lejos del de 2011 (+6,2%). Este bloque sigue estando liderado por China, cuyo crecimiento se mantiene estable (+7,6%) y apoyado en el consumo interno. Por el contrario, otros grandes emergentes como Brasil e India han obtenido tasas de crecimiento más bajas (+2,5% y +3,8%) con el riesgo añadido de importantes tensiones inflacionistas.

En este contexto de la economía mundial, el importe de las inversiones en los sectores petrolífero, energético y petroquímico ha crecido en 2013 respecto a 2012. Las variables que determinan la evolución de las inversiones en estos sectores (principalmente los niveles de demanda de energía, los precios del petróleo y el acceso a la financiación por parte de los promotores de los proyectos) han mantenido su tendencia de mejora en 2013, permitiendo experimentar un fortalecimiento de la demanda final de los productos fabricados por el Grupo Tubacex para esos sectores.

En los mercados de divisas, el euro ha sido la moneda internacional que más se apreció durante 2013. El tipo de cambio promedio frente al dólar ha sido de 1,33 dólares frente a los 1,28 dólares de 2012. El mantenimiento de un tipo de cambio sistemáticamente alto ha dibujado un entorno desfavorable para las empresas exportadoras europeas como Tubacex.

En cuanto a los mercados de materias primas, y especialmente las básicas en nuestro negocio (níquel, chatarra de inoxidable, molibdeno y cromo), los precios han mantenido en 2013 la tendencia decreciente que comenzaron durante 2012. El precio medio del níquel se situaba, tomando las cotizaciones medias del London Metal Exchange (LME), en 15.079 dólares por tonelada, un 14% inferior al precio medio de 2012 que fue de 17.536 dólares por tonelada. En cuanto a su evolución anual, el níquel comenzó el año en 17.160 dólares por tonelada y tras aumentar un 9% hasta principios de febrero inició una corrección continuada que ha hecho que cerrara el año en 14.000 dólares, lo que supone un descenso del 18,4% respecto al inicio del año. Las otras dos aleaciones con un peso significativo en los aprovisionamientos del Grupo de cara a la fabricación del acero inoxidable son el molibdeno y el cromo. Por lo que respecta al molibdeno, también ha mantenido una tendencia a la baja a lo largo del año 2013, situándose el precio promedio en 25.823 dólares por tonelada, un 15% por debajo del precio promedio de 2012. En cuanto al precio del cromo, tras experimentar un ligero incremento en el segundo trimestre del año, inició un camino decreciente. Por su parte, el precio de la chatarra de inoxidable también ha disminuido ligeramente con respecto a 2012.

Por lo que se refiere al precio del petróleo, éste se ha mantenido estable con relación a 2012, en torno a los 109,5 dólares por barril, lo que ha sostenido el buen comportamiento del mercado de inversión de proyectos en los sectores de petróleo, gas y petroquímico, y de generación eléctrica (principales sectores demandantes de tubo de acero inoxidable sin soldadura).

La entrada de pedidos del ejercicio 2013 se ha ralentizado respecto al 2012. En el mercado de distribución, la tendencia decreciente del precio de las materias primas ha provocado una reducción coyuntural de la demanda. Mientras que en el mercado de proyectos, la incertidumbre macroeconómica ha provocado un ligero retraso en la toma de decisiones de inversión, si bien la rentabilidad de los pedidos, especialmente en el sector de extracción de petróleo y gas, ha sido significativamente más alta que en 2012.

La mejora del mix del producto, gracias al comportamiento del mercado de proyectos, unida al intenso trabajo llevado a cabo por el Grupo para mejorar su competitividad y aumentar su eficiencia han permitido cerrar el año 2013 con un crecimiento importante en los resultados y en los márgenes del Grupo.

1. EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS DEL GRUPO EN 2013

Para realizar un análisis pormenorizado de la evolución de las principales variables de negocio durante el año 2013 se examinará la variación de las principales partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada, junto con los hechos más significativos derivados de la actividad financiera, comercial e industrial del Grupo.

- 1.1 Evolución analítica de la cuenta de pérdidas y ganancias del Grupo.
- 1.2 Actividad financiera.
- 1.3 Política de gestión de riesgos.
- 1.4 Actividad comercial.
- 1.5 Actividad industrial.
- 1.6 Plan Estratégico.
- 1.7 Plan de Competitividad.

1.1 Evolución analítica de la cuenta de pérdidas y ganancias del Grupo

A continuación, y a efectos comparativos, se exponen los principales capítulos de las cuentas de pérdidas y ganancias consolidadas correspondientes a los años 2013, 2012 y 2011 (en millones de euros).

	2013		2012		2011	
	%		%		%	
<i>Ventas netas</i>	554,15	100,00	532,42	100,00	486,60	100,00
<i>Otros ingresos</i>	9,04	1,63	5,89	1,11	6,31	1,30
<i>Variación de las existencias</i>	-35,05	-6,32	30,39	5,71	16,48	3,39
Valor total de la explotación	528,14	95,31	568,71	106,8	509,40	104,68
<i>Aprovisionamientos y compras</i>	-270,72	-48,85	-333,19	-62,60	-312,47	-64,22
<i>Gastos de personal</i>	-114,84	-20,72	-108,58	-20,39	-93,18	-19,15
<i>Gastos externos y de explotación</i>	-91,32	-16,48	-81,16	-15,24	-76,54	-15,73
Resultado bruto de explotación	51,26	9,25	45,78	8,60	27,21	5,59
<i>Gastos por amortización y deterioro</i>	-19,75	-3,56	-19,24	-3,61	-20,70	-4,26
Beneficio neto de explotación	31,52	5,69	26,54	4,98	6,50	1,34
Resultado Financiero	-13,49	-2,43	-13,41	-2,52	-8,98	-1,85
<i>Diferencia de tipo de cambio</i>	-1,42	-0,26	0,01	0,00	2,01	0,42
Beneficio de las actividades ordinarias	16,61	3,00	13,13	2,47	-0,42	-0,09
<i>Impuesto sobre beneficios</i>	-1,97	-0,36	-1,04	0,20	3,56	0,73
Beneficios netos del ejercicio	14,64	2,64	12,09	2,27	3,14	0,65
<i>Intereses minoritarios</i>	0,38	0,07	-0,23	-0,04	0,51	0,11
Beneficio atribuido a la Sociedad dominante	15,01	2,71	11,86	2,23	3,66	0,75

En términos de tendencia se analizan los elementos más importantes en la evolución registrada en la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada:

- Las ventas han experimentado un crecimiento del 4,1% en 2013 con respecto a la cifra del ejercicio anterior. Esta evolución es consecuencia tanto del incremento de los volúmenes facturados como de la mejora del mix de productos que fabrica el Grupo, incrementándose el peso relativo de los productos de mayor valor añadido.

- El ratio que representa el coste de aprovisionamientos sobre la cifra de ventas netas ha mejorado situándose en un 48,9% que compara con el 62,6% de 2012, gracias a los esfuerzos realizados por el Grupo para la mejora de la eficiencia interna.
- Los gastos de personal han aumentado en un 5,8%. El número de personas empleadas por el Grupo ha aumentado, pasando de 1.852 como promedio en 2012 a 1.947 de media en el año 2013, con un aumento neto de 95 personas. Las subidas salariales en las sociedades Tubacex, Tubacex Tubos Inoxidables y Acería de Álava han sido equivalentes a la subida del IPC.
- Los “Otros gastos de explotación” del Grupo han aumentado un 12,5% en el ejercicio 2013, y su porcentaje sobre ventas se ha situado en el 16,5% vs. 15,2% de 2012. La mayor parte de esta subida se debe una reclasificación contable por un concepto que hasta 2013 se recogía en la partida de Aprovisionamientos.
- La deuda financiera del Grupo ha disminuido de manera significativa a lo largo del año, a pesar del incremento del nivel de actividad experimentado. Los intensos esfuerzos llevados a cabo por el Grupo para reducir el capital circulante, han permitido que el endeudamiento neto (calculado tal y como se explica en el apartado 1.2. de este informe) disminuya en 67,7 millones de euros durante el año.
- A pesar de la significativa reducción del endeudamiento neto del Grupo, la operación de extensión de los plazos de vencimiento de la deuda firmada en julio de 2012 ha provocado que los resultados financieros (negativos) del Grupo se hayan mantenido en línea con los de 2012.
- Tradicionalmente Tubacex ha tenido una cobertura natural de las variaciones de tipo de cambio ya que una parte importante de sus aprovisionamientos se denomina en dólares. Sin embargo, el fuerte movimiento de apreciación del euro durante 2013 ha coincidido con una importante reducción de las existencias del Grupo lo que ha provocado un impacto negativo por este concepto de 1,4 millones de euros.
- En la línea de impuesto sobre beneficios, la tasa fiscal efectiva queda en un 11,9%.

1.2 Actividad Financiera

El patrimonio neto de la sociedad dominante se ha situado en 259,85 millones de euros a finales de 2013, lo que representa un 40,8% sobre el total pasivo y patrimonio neto (37,2% en 2012). Por su parte, el nivel de deuda neta (préstamos y líneas de crédito tanto a corto como a largo plazo menos activos financieros corrientes y efectivo y otros medios líquidos equivalentes) sobre patrimonio neto de la sociedad dominante se ha situado en el 74,9% frente al 104,3% de 2012. La mejora de ambos ratios demuestra la solvencia financiera del Grupo Tubacex, que ha conseguido reducir los niveles de endeudamiento al mismo tiempo que incrementaba su actividad.

Como es habitual dada la dinámica de producción del Grupo, que fabrica la gran mayoría de su producto contra pedido, la parte más significativa de su endeudamiento se destina a la financiación de su fondo de maniobra. Este fondo de maniobra (no financiero) a cierre del ejercicio ascendía a 217,59 millones de euros, cubriendo más que holgadamente los 194,58 millones de euros de endeudamiento neto con el que contaba el Grupo a esa misma fecha. El endeudamiento financiero a largo plazo del Grupo ascendía a 31 de diciembre de 2013 a 93,5 millones de euros, lo que supone un 41,2% del endeudamiento total.

Durante el año 2013, el valor de las acciones de Tubacex en Bolsa se ha revalorizado un 45,6%, un comportamiento significativamente mejor que el del principal índice bursátil nacional, el IBEX-35, que registró una revalorización del 21,4%, aunque ligeramente por debajo del registrado por el IBEX MEDIUM CAP (que incluye valores de capitalización más similar a Tubacex) que experimentó una revalorización del 52,0%. Los títulos de Tubacex han pasado de 1,985 euros por acción al cierre de 2012 a 2,890 euros por acción en su última cotización de 2013. La cotización máxima del año se produjo en el mes de septiembre, cuando el valor de las acciones alcanzó los 3,21 euros por acción mientras que la cotización mínima tuvo lugar en abril, cuando el valor de las acciones se situó en 2,00 euros por acción.

Durante el ejercicio se han negociado en el mercado bursátil un total de 108,06 millones de acciones, lo que supone multiplicar por 2,6 veces el volumen negociado en 2012, que ascendió a 42,08 millones de acciones. Este aumento se encuentra en línea con el experimentado por el mercado bursátil en general.

El volumen negociado supone que durante el ejercicio se ha producido una rotación de un 81,3% respecto al número total de acciones de la Sociedad, que asciende a 132,98 millones de acciones. La contratación efectiva del año ha ascendido a 271,87 millones de euros, cifra que multiplica en 3,3 veces la contratación de 2012, cuando el valor de las acciones negociadas en el ejercicio se situó en 81,64 millones de euros. La capitalización bursátil de la Sociedad al 31 de diciembre de 2013 asciende a 384,31 millones de euros, cifra que representa un aumento del 45,6% respecto al cierre del año anterior, cuando la capitalización bursátil de Tubacex alcanzó los 263,96 millones de euros.

Tubacex ha formado parte durante el año 2013 del índice "IBEX MEDIUM CAP" integrado por los 20 valores de mayor capital flotante corregido, excluidos los 35 valores del "IBEX 35". Como se ha mencionado anteriormente, este índice ha experimentado un aumento del 52,0% a lo largo del año 2013.

1.3 Política de gestión de riesgos

Es importante resaltar que en el año 2013 el Grupo ha intensificado su labor de establecimiento y seguimiento de políticas activas de gestión de riesgos, las cuales, destinadas a mitigar la exposición de la Sociedad a los principales riesgos asociados a su actividad, seguían manteniendo una especial relevancia en un complicado entorno macroeconómico.

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

- Riesgo de precios de materias primas.
El Grupo utiliza contratos de permuta de precios de materias primas cuyo vencimiento previsto se correlaciona con la programación del inicio de la producción de cada pedido con el objetivo de asegurar la obtención de los márgenes fijados en el momento de la contratación de la venta. Este control es especialmente importante para la cobertura de los pedidos a precio fijo.
- Riesgo de tipo de cambio.
El Grupo opera en el ámbito internacional y, por tanto, está expuesto al riesgo de tipo de cambio por operaciones con divisas, especialmente en dólares de Estados Unidos. Para controlar el riesgo de tipo de cambio que surge de las transacciones comerciales futuras de compra de materias primas y ventas denominadas en moneda extranjera, las Sociedades del Grupo usan contratos de compra y venta de divisas a plazo según corresponda, negociados con entidades financieras.
- A lo largo de 2013 el valor del dólar frente a la moneda única se ha mantenido en niveles históricamente bajos. Éste es un factor primordial a tener en cuenta y que ha afectado negativamente a la cifra de ventas. A efectos de rentabilidad del Grupo, el hecho de que una parte importante de los aprovisionamientos se encuentren denominados en dólares permite compensar el efecto de los bajos niveles actuales de esta moneda frente al euro.
- Riesgo de liquidez.
El Grupo lleva a cabo una gestión prudente del riesgo de liquidez, fundada en el mantenimiento de suficiente efectivo y valores negociables, la disponibilidad de financiación mediante un importe suficiente de líneas de crédito disponibles y capacidad suficiente para liquidar posiciones de mercado.
- Riesgo de tipos de interés.
El riesgo de tipo de interés del Grupo surge de los recursos ajenos a corto y largo plazo. Los recursos ajenos emitidos a tipos variables exponen al Grupo a riesgo de tipo de interés de los flujos de efectivo. La cobertura de este riesgo se lleva a cabo fundamentalmente utilizando coberturas IRS. Los préstamos a tipo de interés fijo exponen al Grupo a riesgos de tipo de interés de valor razonable.

1.4 Actividad Comercial

Las ventas consolidadas del Grupo se han situado en el año 2013 en 554,15 millones de euros, lo que ha supuesto un aumento del 4,1% respecto al ejercicio anterior. Las principales causas de esta evolución han quedado explicadas en el punto 1.1 anterior.

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

	2013	2012	2011	2013/2012
Europa	331,83	337,89	331,04	-1,8%
EE.UU.	79,81	64,77	79,95	23,2%
Otros países	142,51	129,76	75,61	9,8%
Ventas totales	554,15	532,42	486,60	4,1%

Estas cifras representan una distribución por mercados que se configura con un 60% de las ventas destinadas al mercado europeo, un 14% a EE.UU. y un 26% a países del resto del mundo. En el año 2012 la distribución fue de 64%, 12% y 24% respectivamente.

Como se puede apreciar el crecimiento ha sido especialmente significativo en EE.UU. en línea con la recuperación macroeconómica que se ha producido en dicho país. También destaca el crecimiento experimentado en el epígrafe "Otros países". Este crecimiento ha estado ligado al mejor comportamiento del segmento de proyectos y, especialmente, al sector de extracción de petróleo y gas en aquellas zonas geográficas con mayor abundancia de este recurso natural.

Otra variable a tener en cuenta en la distribución geográfica de los ingresos y que explica el alto porcentaje que representa Europa es que en las ventas que el Grupo realiza a nuevas instalaciones en los sectores de petróleo, gas y energía, es frecuente que la ingeniería o fabricante de equipo cliente del Grupo sea europeo (y por tanto ese continente sea el destino de la venta), pero el destino final del producto sea un área geográfica distinta.

1.5 Actividad Industrial

Las inversiones realizadas en inmovilizado material en el ejercicio de 2013 han supuesto en su conjunto, aproximadamente, 39,8 millones de euros, frente a los 33,5 millones de euros que se invirtieron en el año 2012. Las inversiones más importantes del período corresponden a la continuación de las ya iniciadas en 2012.

Las instalaciones productivas localizadas en Álava han experimentado un fuerte desarrollo con inversiones destinadas, entre otras, a la puesta en marcha de una nueva línea de acabados para tubos OCTG y al aumento de potencia de la prensa de extrusión.

De la misma manera, la filial norteamericana también está experimentando un gran desarrollo con la construcción de unas nuevas instalaciones.

En paralelo a la actividad anteriormente descrita, se han mantenido las necesarias inversiones relacionadas con políticas de mejora en la eficiencia en las instalaciones clave de las distintas plantas industriales del Grupo, con la renovación y mantenimiento de los equipos, con los procedimientos sólidamente implantados para el mantenimiento preventivo de las instalaciones, con la mejora continua y reingeniería de procesos de producción, con la mejora de la calidad y valor añadido en nuestros productos, así como con el cumplimiento estricto de la legislación medioambiental y de seguridad industrial.

1.6 Plan Estratégico

El Grupo Tubacex ha presentado este año su nuevo Plan Estratégico 2013-2017, que dirigirá la actuación del Grupo durante los próximos cinco años y que persigue la consecución de cuatro grandes objetivos:

- Duplicar el valor del Grupo
- Reducir la volatilidad del mercado
- Ser un proveedor de referencia para los clientes
- Ser la empresa en la que las personas quieren trabajar

Para conseguir estos cuatro objetivos estratégicos Tubacex se basará en dos pilares fundamentales: el cambio de mix de producto hacia productos de mayor valor añadido y la excelencia operacional.

El cambio en el mix de productos provocará una mayor orientación hacia el mercado de proyectos y, concretamente, hacia los segmentos de mayor crecimiento esperado como son la extracción de petróleo y gas y la generación eléctrica. La excelencia operacional, por su parte, permitirá aumentar la productividad y eficiencia del Grupo, variables que se vuelven aún más sensibles si cabe, dados los altos requerimientos de calidad exigidos por los nuevos productos.

La consecución de los cuatro objetivos estratégicos se realizará de manera gradual y distinguiendo tres fases claramente definidas por Tubacex. En una primera fase (2013 -2014) la prioridad del Grupo será la generación de caja, que vendrá derivada de la mejora de márgenes gracias al incremento del peso de los productos de mayor valor añadido y de la racionalización de los capitales circulantes. La segunda fase será la del crecimiento (2015 – 2016), en la que el incremento progresivo de los resultados y la reducción de la deuda neta permitirán plantearse diversas formas de crecimiento, tanto orgánico como inorgánico. Por último a partir de 2017, el Grupo entrará en la fase de consolidación y mantenimiento de los objetivos logrados.

1.7. Plan de Competitividad

Derivado del nuevo Plan Estratégico, el Grupo Tubacex asume los principios de la excelencia operacional como parte fundamental de la estrategia de gestión, potenciando los conceptos de calidad y mejora continua de productos, procesos y sistemas.

Para ello hemos redefinido nuestro modelo de gestión, con el que pretendemos movilizar a toda la organización para avanzar hacia la excelencia en la gestión del Grupo. En definitiva, potenciar la participación y alinear los esfuerzos de todas las personas con el modelo recientemente implantado, que se sustenta en el proyecto de empresa (misión, visión y valores) para así asegurar el logro de los objetivos del plan estratégico 2017.

Conjuntamente con los programas de mejora exponencial y nuestro plan de gestión anual, hemos definido un sistema de producción, el TxPS (Tubacex Production System), como elementos clave para avanzar en el camino de la excelencia operacional. Todos ellos comparten como fuerza motriz la mejora continua, enfocada a la satisfacción del cliente, la eficiencia económica y el compromiso participativo de las personas. TxPS supone poner en marcha diferentes herramientas y actividades de mejora continua, con un método de gestión común de ámbito mundial, aunque siempre respetando y fomentando la iniciativa local.

Durante el ejercicio de 2013, TxPS ha sido implantado en las plantas de Aeralava, TTI Amurrio y TTI Llodio observando una mejora considerable de los ratios clave, al mismo tiempo un gran avance en la resolución de problemas que ha permitido una importante mejora en la productividad del Grupo.

Durante el ejercicio de 2014 se llevará a cabo el despliegue de este sistema en el resto de las unidades del Grupo a nivel mundial con el fin de avanzar hacia la excelencia basada en la mejora continua.

2. SITUACIÓN DEL GRUPO

La fuerte contracción económica mundial, unida a una crisis financiera sin precedentes cercanos, provocaba, desde el segundo semestre del año 2008, una severa desaceleración en el nivel de inversiones de los sectores consumidores del producto del Grupo (principalmente petróleo, gas y energía). Esta desaceleración originó un fuerte ajuste en los niveles de demanda de tubos de acero inoxidable sin soldadura especialmente en 2009 y también en 2010.

A partir de 2011, y como consecuencia del Plan Estratégico de 2008, el Grupo comienza a orientarse hacia productos de mayor valor añadido, especialmente en los sectores de extracción y producción de petróleo y gas y generación eléctrica. El aumento del peso de estos productos en las ventas totales del Grupo unido a la recuperación de la demanda, permitieron al Grupo mejorar sus resultados significativamente en 2012.

El ejercicio de 2013 se ha caracterizado por un empeoramiento gradual del entorno económico y una reducción coyuntural de la demanda en el mercado de distribución. Sin embargo, el mejor comportamiento y la mayor proporción de productos de alto valor añadido en las ventas totales, destinados al mercado de proyectos, unido al esfuerzo de contención del gasto, ha permitido al Grupo generar un resultado bruto de explotación de 51,3 millones de euros en el año 2013, un 12% superior al

del ejercicio 2012 y un beneficio neto atribuido a la sociedad dominante positivo de 15,01 millones de euros, que supone un crecimiento del 26,6% respecto al alcanzado en 2012.

El Grupo Tubacex confía plenamente en su proyecto estratégico, sustentado en el aumento de productos de alto valor añadido y en la excelencia operacional.

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

Desde el cierre de 2013 se han producido varios cambios en la estructura de accionistas de la Sociedad dominante que merecen ser mencionados.

Por una parte, con fecha 4 de febrero de 2014 Larreder S.L. ha comunicado a la CNMV la venta de la totalidad de su participación en Tubacex, así como su renuncia a los dos puestos de consejero dominical que mantenía en el Consejo de Administración. Por otra parte, con fecha 5 y 6 de febrero Amber Capital y Jose María Aristrain han anunciado respectivamente a la CNMV la adquisición de una participación significativa en Tubacex.

4. PERSPECTIVAS Y EVOLUCIÓN FUTURA DE LOS NEGOCIOS DEL GRUPO

Respecto a la economía mundial, se prevé que el ejercicio de 2014 sea un ejercicio de aceleración del crecimiento, si bien esta recuperación seguirá siendo limitada.

Este escenario de recuperación, está apoyado en las economías avanzadas, que excepto en el caso de Japón, crecerán más que en 2013 y en la contribución de los países emergentes, tanto de Asia como de Latinoamérica.

Una parte importante del impulso al crecimiento mundial provendrá de EE.UU. donde la actividad se acelerará en la medida en que se modere la consolidación fiscal y que las condiciones monetarias sigan brindado apoyo.

Por lo que a la Zona Euro se refiere, se espera que 2014 sea un año de crecimiento positivo, tras dos años de decrecimiento. Los indicadores de confianza de las empresas hacen pensar que la actividad está cercana a estabilizarse en la periferia y que ya está recuperándose en las economías del núcleo. Este comienzo de la recuperación de la actividad en los últimos trimestres ha estado sustentado por la disminución de las tensiones financieras en la zona y por una relajación de los objetivos de más corto plazo de consolidación fiscal.

Las economías que contribuirán en mayor medida al crecimiento mundial seguirán siendo las de los países emergentes con un crecimiento del 5,1% apoyado por las exportaciones, las cuales, a su vez, están respaldadas por el crecimiento más fuerte en las economías avanzadas y por un consumo sólido animado por los bajos niveles de desempleo.

Sin embargo, no conviene olvidar que esta recuperación aún incipiente puede verse afectada por algunos riesgos que, aunque parecen haberse atenuado en los últimos meses, pueden volver a resurgir, tales como, una salida desordenada de la política expansiva de la FED en EE.UU., un ajuste en el crecimiento de China y otros países emergentes provocada por esta reducción de estímulos o el resurgimiento de la crisis del euro.

En cuanto al mercado de divisas, el euro se mantiene por encima de 1,35 dólares a la fecha de emisión del presente informe, pero el consenso del mercado apuesta por una apreciación del dólar a lo largo de 2014 fruto de la retirada progresiva de los estímulos monetarios en EE.UU. De ser así, esta tendencia favorecería la posición competitiva de las compañías europeas exportadoras, entre las que se encuentra el Grupo Tubacex.

Por su parte, el precio del petróleo se ha mantenido estable en el entorno de los 109,5 dólares por barril de Brent en las primeras semanas de 2014. Estos precios dibujan buenas perspectivas para las inversiones en los sectores de petróleo, gas y energía. De hecho, para el año 2014 se prevé que el nivel de inversiones en estos sectores mantenga una tendencia creciente, si bien la incertidumbre macro puede provocar un ligero retraso en la puesta en marcha de las mismas.

En línea con los factores anteriormente descritos, en el sector de tubos de acero inoxidable sin soldadura se espera un año aún difícil por el entorno macroeconómico pero manteniéndose la tendencia de recuperación iniciada en 2011. Para el segmento de proyectos se espera un crecimiento como consecuencia del aumento de las inversiones en los sectores de petróleo, gas y energía y de la creciente necesidad de productos de alto valor añadido que resistan en ambientes cada vez más corrosivos. En cuanto al segmento de distribución, la visibilidad es aún corta aunque las perspectivas a medio y largo plazo son algo más optimistas.

En este contexto, el Grupo Tubacex considera que el año 2014 será un año de mantenimiento del entorno desfavorable de mercado para los productos tradicionales, aunque con mejora de las perspectivas para los productos de alto valor añadido en el segundo semestre del año. Por esta razón, la mejora de resultados y márgenes esperada en 2014 será fruto del mantenimiento de los esfuerzos del Grupo para mejorar la cartera de productos y aumentar la eficiencia operacional.

5. ACTIVIDADES EN MATERIA DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

El año 2013 ha sido un año clave para Tubacex en lo que respecta a sus actividades de innovación.

Por una parte, se han consolidado las ventas de nuevos productos, como consecuencia del esfuerzo en I+D y en inversiones realizadas durante los últimos años. Se ha continuado con la introducción en nuevos clientes, y con la ampliación de gama de producto dentro de los nuevos nichos de alto valor. Las ventas de nuevos productos han superado el 20% de las ventas de tubo producido.

Y por otra parte, como consecuencia del nuevo enfoque estratégico definido en 2013, se ha comenzado una nueva etapa, con un nuevo modelo de gestión, que supone un aumento de actividad y recursos dedicados al desarrollo de nuevos productos y servicios.

Durante 2013 se ha lanzado, además, la construcción de una nueva unidad industrial, TUBACEX SERVICES, que acogerá la instalación de shotpeening, así como futuros procesos de acabado de tubos de alto valor, y servicios avanzados.

6. ACTIVIDADES EN MATERIA DE MEDIO AMBIENTE

TUBACEX mantiene como estrategia prioritaria la mejora de los resultados ambientales. Por ello pone en práctica de forma sistemática en todas las unidades de negocio del Grupo y en todas las situaciones de operación, incluidas las de emergencia, acciones orientadas a la minimización de los impactos medioambientales asociados a su actividad (residuos, atmósfera, agua, ruido, energía, suelo, etc.). Paralelamente, e igualmente en el ámbito de los impactos ambientales, se gestionan los programas de vigilancia y control ambiental de acuerdo a la legislación vigente y otras especificaciones de la administración competente. En este contexto, en el ejercicio 2013 se han llevado a cabo gastos ambientales planificados por un valor de 2,0 millones de euros.

Las filiales Tubacex Tubos Inoxidables (2001), Acería de Álava (2002), Schoeller-Bleckmann Edelstahlrohr (2006) y Salem Tube (2008), disponen de un Sistema de Gestión Medioambiental según ISO 14001 certificado por un organismo acreditado de normalización y certificación. De esta manera, la totalidad del proceso de producción de las plantas de Llodio, Amurrio, Ternitz (Austria) y Greenville (Estados Unidos) del Grupo TUBACEX, desde la recepción de las materias primas y la elaboración del acero inoxidable hasta la expedición de los tubos fabricados, cuenta con el refrendo de un organismo acreditado a su gestión medioambiental.

En cuanto a las mejoras ambientales planificadas y que provocan una incidencia directa en los resultados-indicadores ambientales, destacan:

1. La identificación y puesta en marcha de alternativas de mayor sostenibilidad (medioambiental y económica) para la gestión de residuos. El incremento de las cantidades valorizadas de residuos se constituye anualmente como objetivo ambiental prioritario.
2. El diseño de nuevas instalaciones/procesos que permitan reducir el consumo de agua.
3. El rediseño de herramientas y métodos que garanticen una mayor eficiencia en la gestión.

7. ADQUISICIÓN DE ACCIONES PROPIAS

El número de acciones propias se ha mantenido invariable a lo largo del ejercicio de 2013, ascendiendo a 3.142.975 títulos, representativos de un 2,36% del capital social.

8. PROPUESTA DE DISTRIBUCIÓN DE RESULTADOS

La propuesta de distribución de resultados de Tubacex, S.A., que el Consejo de Administración elevará a la Junta General de Accionistas es la siguiente:

	Euros
Dividendo	6.005.600
Reservas voluntarias	3.673.932
Total	9.679.532

9. INFORMACION SOBRE INSTRUMENTOS FINANCIEROS

En la nota 12 de la memoria de cuentas anuales consolidadas se da una información detallada en relación con los contratos de compra-venta a plazo de moneda extranjera, materias primas y las permutas de tipo de interés que al 31 de diciembre de 2013 mantiene el Grupo Tubacex.

10. OTROS

10.1 Honorarios de Auditoría

Los honorarios de auditoría por la labor profesional ejercida en el Grupo Tubacex (en empresas españolas) en el ejercicio 2013 han ascendido a la suma de 200 miles de euros.

11. INFORME ANUAL DE GOBIERNO CORPORATIVO

A continuación se incorporan los textos literales del Informe Anual de Gobierno Corporativo 2013 y del Informe Anual de Retribuciones 2013, que constan de 48 y 14 páginas respectivamente. Ambos textos han sido aprobados por el Consejo de Administración de Tubacex S.A. y forman parte integrante del Informe de Gestión Consolidado del ejercicio 2013.

ANEXO I

INFORME ANUAL DE GOBIERNO CORPORATIVO DE LAS SOCIEDADES ANÓNIMAS COTIZADAS

DATOS IDENTIFICATIVOS DEL EMISOR

FECHA FIN DEL EJERCICIO DE REFERENCIA	31/12/2013
--	------------

C.I.F.	A-01003946
---------------	------------

DENOMINACIÓN SOCIAL

TUBACEX, S.A.

DOMICILIO SOCIAL

TRES CRUCES, 8, (LLODIO) ALAVA

INFORME ANUAL DE GOBIERNO CORPORATIVO DE LAS SOCIEDADES ANÓNIMAS COTIZADAS

A ESTRUCTURA DE LA PROPIEDAD

A.1 Complete el siguiente cuadro sobre el capital social de la sociedad:

Fecha de última modificación	Capital social (€)	Número de acciones	Número de derechos de voto
25/05/2001	132.978.782,00	132.978.782	132.978.782

Indique si existen distintas clases de acciones con diferentes derechos asociados:

Sí ☐

No ☒

A.2 Detalle los titulares directos e indirectos de participaciones significativas, de su sociedad a la fecha de cierre del ejercicio, excluidos los consejeros:

Nombre o denominación social del accionista	Número de derechos de voto directos	Número de derechos de voto indirectos	% sobre el total de derechos de voto
CARTERA INDUSTRIAL REA, S.A.	6.648.940	0	5,00%
ITZARRI, EPSV	6.566.997	0	4,94%
ECOFIN LIMITED	0	6.422.504	4,83%
ECOFIN WATER&POWER OPPORTUNITIES PLC	6.648.940	0	5,00%

Nombre o denominación social del titular indirecto de la participación	A través de: Nombre o denominación social del titular directo de la participación	Número de derechos de voto
ECOFIN LIMITED	ECOFIN WATER&POWER OPPORTUNITIES PLC	6.422.504

Indique los movimientos en la estructura accionarial más significativos acaecidos durante el ejercicio:

Nombre o denominación social del accionista	Fecha de la operación	Descripción de la operación
GRUPO CORPORATIVO EMPRESARIAL DE LA CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE NAVARRA SAU	22/04/2013	Se ha descendido el 3% del capital Social
ECOFIN LIMITED	22/04/2013	Se ha superado el 3% del capital Social
ATALAYA INVERSIONES, S.R.L.	10/01/2013	Se ha descendido el 3% del capital Social
ECOFIN WATER&POWER OPPORTUNITIES PLC	22/04/2013	Se ha superado el 3% del capital Social
ITZARRI, EPSV	10/01/2013	Se ha superado el 3% del capital Social

A.3 Complete los siguientes cuadros sobre los miembros del consejo de administración de la sociedad, que posean derechos de voto de las acciones de la sociedad:

Nombre o denominación social del Consejero	Número de derechos de voto directos	Número de derechos de voto indirectos	% sobre el total de derechos de voto
DON JESUS ESMORIS ESMORIS	0	900	0,00%

Nombre o denominación social del Consejero	Número de derechos de voto directos	Número de derechos de voto indirectos	% sobre el total de derechos de voto
DON ANTONIO GONZALEZ-ADALID GARCIA- ZOZAYA	34.700	0	0,03%
DON IGNACIO MARCO - GARDOQUI IBAÑEZ	43.500	0	0,04%
DON GERARDO AROSTEGUI GOMEZ	0	32.680	0,03%
DON ALVARO VIDEGAIN MURO	134.000	9.400	0,11%
DON XABIER DE IRLA ESTEVEZ	13.000	0	0,01%
BAGOETA, S.L.	0	23.521.759	17,69%

Nombre o denominación social del titular indirecto de la participación	A través de: Nombre o denominación social del titular directo de la participación	Número de derechos de voto
DON JESUS ESMORIS ESMORIS	DON JESUS ESMORIS ESMORIS	900
DON GERARDO AROSTEGUI GOMEZ	DON GERARDO AROSTEGUI GOMEZ	32.680
DON ALVARO VIDEGAIN MURO	DON ALVARO VIDEGAIN MURO	9.400
BAGOETA, S.L.	LARREDER, S.L.	23.521.759

% total de derechos de voto en poder del consejo de administración	17,90%
--	--------

Complete los siguientes cuadros sobre los miembros del consejo de administración de la sociedad, que posean derechos sobre acciones de la sociedad

A.4 Indique, en su caso, las relaciones de índole familiar, comercial, contractual o societaria que existan entre los titulares de participaciones significativas, en la medida en que sean conocidas por la sociedad, salvo que sean escasamente relevantes o deriven del giro o tráfico comercial ordinario:

A.5 Indique, en su caso, las relaciones de índole comercial, contractual o societaria que existan entre los titulares de participaciones significativas, y la sociedad y/o su grupo, salvo que sean escasamente relevantes o deriven del giro o tráfico comercial ordinario:

A.6 Indique si han sido comunicados a la sociedad pactos parasociales que la afecten según lo establecido en los artículos 530 y 531 de la Ley de Sociedades de Capital. En su caso, descríbalos brevemente y relacione los accionistas vinculados por el pacto:

Sí ☐ No ☒

Indique si la sociedad conoce la existencia de acciones concertadas entre sus accionistas. En su caso, descríbalas brevemente:

Sí ☐ No ☒

En el caso de que durante el ejercicio se haya producido alguna modificación o ruptura de dichos pactos o acuerdos o acciones concertadas, indíquelo expresamente:

A.7 Indique si existe alguna persona física o jurídica que ejerza o pueda ejercer el control sobre la sociedad de acuerdo con el artículo 4 de la Ley del Mercado de Valores. En su caso, identifíquela:

Sí ☐ No ☒

Observaciones

A.8 Complete los siguientes cuadros sobre la autocartera de la sociedad:

A fecha de cierre del ejercicio:

Número de acciones directas	Número de acciones indirectas (*)	% total sobre capital social
3.142.975	0	2,36%

(*) A través de:

Detalle las variaciones significativas, de acuerdo con lo dispuesto en el Real Decreto 1362/2007, realizadas durante el ejercicio:

A.9 Detalle las condiciones y plazo del mandato vigente de la junta de accionistas al consejo de administración para emitir, recomprar o transmitir acciones propias.

En la Junta General Ordinaria de Accionistas, celebrada el día 27 de Mayo de 2010, en segunda convocatoria, se autorizó al Consejo de Administración para la adquisición derivativa de acciones de TUBACEX, S.A. por la propia TUBACEX, S.A. durante el plazo máximo de cinco años, dejando sin efecto el acuerdo adoptado en la Junta General de 28 de Mayo de 2009 en lo no ejecutado.

Dichas adquisiciones deberán realizarse con los siguientes límites:

- 1.- Que el número total de acciones adquiridas por la sociedad y sus sociedades filiales no exceda del 10% del total capital social de TUBACEX, S.A.
- 2.- Que se pueda dotar en el pasivo del balance una reserva indisponible equivalente al importe de las acciones adquiridas.

La adquisición de las acciones deberá hacerse en el precio de cotización del día en que produzcan las respectivas adquisiciones o, en el supuesto de que en esta fecha no hubiera cotizado la acción, al precio de cotización del día último anterior en que hubiera sido negociado en bolsa.

Asimismo, se autoriza al Consejo de Administración para la enajenación de las acciones propias adquiridas, en el precio de cotización, tal como se establece en el párrafo inmediato anterior.

A.10 Indique si existe cualquier restricción a la transmisibilidad de valores y/o cualquier restricción al derecho de voto. En particular, se comunicará la existencia de cualquier tipo de restricciones que puedan dificultar la toma de control de la sociedad mediante la adquisición de sus acciones en el mercado.

Sí ☐

No ☒

A.11 Indique si la junta general ha acordado adoptar medidas de neutralización frente a una oferta pública de adquisición en virtud de lo dispuesto en la Ley 6/2007.

Sí ☐

No ☒

En su caso, explique las medidas aprobadas y los términos en que se producirá la ineficiencia de las restricciones:

A.12 Indique si la sociedad ha emitido valores que no se negocian en un mercado regulado comunitario.

Sí ☐

No ☒

En su caso, indique las distintas clases de acciones y, para cada clase de acciones, los derechos y obligaciones que confiera.

B JUNTA GENERAL

B.1 Indique y, en su caso detalle, si existen diferencias con el régimen de mínimos previsto en la Ley de Sociedades de Capital (LSC) respecto al quórum de constitución de la junta general.

Sí ☐

No ☒

B.2 Indique y, en su caso, detalle si existen diferencias con el régimen previsto en la Ley de Sociedades de Capital (LSC) para la adopción de acuerdos sociales:

Sí ☐

No ☒

Describa en qué se diferencia del régimen previsto en la LSC.

B.3 Indique las normas aplicables a la modificación de los estatutos de la sociedad. En particular, se comunicarán las mayorías previstas para la modificación de los estatutos, así como, en su caso, las normas previstas para la tutela de los derechos de los socios en la modificación de los estatutos .

Según lo dispuesto en la Ley de Sociedades de Capital y en los Artículos 4 y 19 del Reglamento de la Junta General de Accionistas, la aprobación de cualquier modificación de los Estatutos Sociales es competencia exclusiva de la Junta General de Accionistas y los acuerdos habrán de adoptarse con el voto favorable de la mayoría del capital con derecho a voto, presentes o representados en la Junta, sin perjuicio de los quórum reforzados de constitución y de votación que se establezcan en la Ley y en los Estatutos Sociales.

B.4 Indique los datos de asistencia en las juntas generales celebradas en el ejercicio al que se refiere el presente informe y los del ejercicio anterior:

	Datos de asistencia				
Fecha junta general	% de presencia física	% en representación	% voto a distancia		Total
			Voto electrónico	Otros	
29/05/2013	32,15%	17,87%	0,00%	0,00%	50,02%

B.5 Indique si existe alguna restricción estatutaria que establezca un número mínimo de acciones necesarias para asistir a la junta general:

Sí ☐

No ☒

B.6 Indique si se ha acordado que determinadas decisiones que entrañen una modificación estructural de la sociedad ("filialización", compra-venta de activos operativos esenciales, operaciones equivalentes a la liquidación de la sociedad ...) deben ser sometidas a la aprobación de la junta general de accionistas, aunque no lo exijan de forma expresa las Leyes Mercantiles.

Sí ☒

No ☐

B.7 Indique la dirección y modo de acceso a la página web de la sociedad a la información sobre gobierno corporativo y otra información sobre las juntas generales que deba ponerse a disposición de los accionistas a través de la página web de la Sociedad.

Toda la documentación relativa al Gobierno Corporativo de la sociedad está disponible en la página web de la compañía www.tubacex.com.

C ESTRUCTURA DE LA ADMINISTRACIÓN DE LA SOCIEDAD

C.1 Consejo de administración

C.1.1 Número máximo y mínimo de consejeros previstos en los estatutos sociales:

Número máximo de consejeros	12
Número mínimo de consejeros	5

C.1.2 Complete el siguiente cuadro con los miembros del consejo:

Nombre o denominación social del consejero	Representante	Cargo en el consejo	F Primer nombram	F Último nombram	Procedimiento de elección
DON ALVARO VIDEAIN MURO		PRESIDENTE	15/07/1992	28/05/2013	ACUERDO JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
DON JUAN ANTONIO GARTEIZGOGUEASCOA IGUAÍN		VICEPRESIDENTE	21/09/1994	28/05/2009	ACUERDO JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
DON JUAN JOSE IRIBECAMPOS ZUBIA		CONSEJERO	22/05/2008	22/05/2008	ACUERDO JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
DON JUAN RAMON GUEVARA SALETA		CONSEJERO	21/09/1994	28/05/2009	ACUERDO JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
DOÑA CONSUELO CRESPO BOFILL		CONSEJERO	28/05/2009	28/05/2009	ACUERDO JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
BAGOETA, S.L.	DON LUIS MARIA URIBARREN AXPE	CONSEJERO	23/05/2012	23/05/2012	ACUERDO JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
DON ANTONIO GONZALEZ-ADALID GARCIA- ZOZAYA		CONSEJERO	28/05/2009	28/05/2009	ACUERDO JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
DON XABIER DE IRALA ESTEVEZ		CONSEJERO	28/05/2009	28/05/2009	ACUERDO JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
DON IGNACIO MARCO - GARDOQUI IBAÑEZ		CONSEJERO	23/05/2012	23/05/2012	ACUERDO JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
DON JESUS ESMORIS ESMORIS		CONSEJERO DELEGADO	28/05/2013	28/05/2013	ACUERDO JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
DON GERARDO AROSTEGUI GOMEZ		CONSEJERO	25/06/1991	23/05/2012	ACUERDO JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

Número total de consejeros	11
----------------------------	----

Indique los ceses que se hayan producido en el consejo de administración durante el periodo sujeto a información:

Nombre o denominación social del consejero	Condición del consejero en el momento de cese	Fecha de baja
GRUPO CORPORATIVO EMPRESARIAL DE LA CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE NAVARRA SAU	Dominical	22/04/2013
ATALAYA INVERSIONES, S.R.L.	Dominical	28/01/2013

C.1.3 Complete los siguientes cuadros sobre los miembros del consejo y su distinta condición:

CONSEJEROS EJECUTIVOS

Nombre o denominación social del consejero	Comisión que ha informado su nombramiento	Cargo en el organigrama de la sociedad
DON JESUS ESMORIS ESMORIS	NOMBRAMIENTOS Y RETRIBUCIONES	CONSEJERO DELEGADO

Número total de consejeros ejecutivos	1
% sobre el total del consejo	9,09%

CONSEJEROS EXTERNOS DOMINICALES

Nombre o denominación social del consejero	Comisión que ha informado su nombramiento	Nombre o denominación del accionista significativo a quien representa o que ha propuesto su nombramiento
DON ANTONIO GONZALEZ-ADALID GARCIA- ZOZAYA	NOMBRAMIENTOS Y RETRIBUCIONES	CARTERA INDUSTRIAL REA, S.A.
DON JUAN JOSE IRIBECAMPOS ZUBIA	NOMBRAMIENTOS Y RETRIBUCIONES	BAGOETA, S.L.
BAGOETA, S.L.	NOMBRAMIENTOS Y RETRIBUCIONES	BAGOETA, S.L.

Número total de consejeros dominicales	3
% sobre el total del consejo	27,27%

CONSEJEROS EXTERNOS INDEPENDIENTES

Nombre o denominación del consejero:

DON JUAN ANTONIO GARTEIZGOGEASCOA IGUAIN

Perfil:

Licenciado en Ciencias Económicas (UPV). Master en Gestión Cuantitativa (Escuela Superior Técnica Empresarial de San Sebastián) y Master en Asesoría Fiscal (Instituto de Empresa de Madrid). Ha trabajado en HELISOLD S.A. y en TALDE S.A., sociedad de capital riesgo. Ha participado en los consejos de varias de las empresas participadas por este Grupo. En 1987 promueve FORETAX S.A., empresa dedicada al asesoramiento y planificación tributaria, de la que es socio principal. Ha sido profesor de la UPV así como del Master de Asesoría Fiscal, de la Universidad de Deusto. En 2005 es nombrado Vicepresidente del Consejo de Administración de TUBACEX. Es consejero de la compañía desde 1994.

Nombre o denominación del consejero:

DON JUAN RAMON GUEVARA SALETA

Perfil:

Abogado. Entre 1985 y 1991 fue Consejero de Presidencia, Justicia y Desarrollo Autonómico del Gobierno Vasco. Durante ese periodo ocupó también los cargos de Representante de la Comunidad Autónoma

Vasca en la Conferencia de Poderes Locales y Regional del Consejo de Europa; miembro del Comité Permanente y del Buró de la Asamblea de Regiones de Europa; y Copresidente de la Comisión de Cooperación Interregional Euskadi-Aquitania. En 1991 abandona la vida política y se reincorpora a su bufete como abogado. Es miembro de honor del Insitituto Internacional de Sociología Jurídica de Oñati y del Insitituto vasco de Criminología. Es consejero de Tubacex desde 1994.

Nombre o denominación del consejero:

DOÑA CONSUELO CRESPO BOFILL

Perfil:

Natural de Barcelona, estudió Ciencias Biológicas y posteriormente el Máster en Cooperación Internacional Descentralizada Paz y Desarrollo, en el marco de las Naciones Unidas (UPV). Tras trabajar durante años como coordinadora de actividades infantiles en barrios marginales de Barcelona y con mujeres inmigrantes en Vizcaya, en 1993 comenzó a colaborar como voluntaria de UNICEF, en la sede de Bilbao. Entre 1994 y 2005 fue Presidenta del Comité de UNICEF en el País Vasco y desde 2005 ocupa el cargo de Presidenta de UNICEF-España. Es miembro del Consejo de Administración de Acciona, S.A. Es miembro del Consejo de Gobierno de la Universidad de Deusto. Desde 2007 a 2010, fue miembro del Jurado de los Premios de la Fundación Príncipe de Asturias a la Cooperación Internacional. Es consejera de TUBACEX desde 2009.

Nombre o denominación del consejero:

DON XABIER DE IRALA ESTEVEZ

Perfil:

Ingeniero Industrial y MBA por la Universidad de La Salle (Filipinas). Es consejero de Iberdrola, Deusto Business School y BBK Bank. Es Presidente de Honor-Fundador de Exceltur, miembro de la Junta Directiva de Innobasque y del Consejo rector de APD. Ha sido Presidente de Bilbao Bizkaia Kutxa (BBK) y de la Fundación Vasco-Navarra de Cajas de Ahorro, Presidente de Iberia Líneas Aéreas, Presidente del Comité Organizador de Fitur, Vicepresidente Ejecutivo del Grupo ABB (Madrid), Vicepresidente de Finanzas de General Electric CGR (París, Londres), Consejero Delegado de GE Portuguesa (Lisboa) y Consejero Delegado de General Eléctrica Española (Bilbao). Ha sido Presidente de la Asociación Internacional de Transporte Aéreo (IATA) y de la Asociación de Líneas Aéreas Europeas (AEA). Es consejero de TUBACEX desde 2009.

Nombre o denominación del consejero:

DON IGNACIO MARCO - GARDOQUI IBAÑEZ

Perfil:

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales (Universidad de Deusto). Inició su actividad profesional en Bruselas en la DG III de las Comunidades Europeas. Ha sido Director Comercial de Tubacex Taylor Accesorios (Grupo TUBACEX), Secretario General de la SPRI y Director General del EVE. Ha sido también Executive Director de Morgan Stanley, Director de Banca Privada de La Caixa y profesor de la Universidad Comercial de Deusto. Es comentarista económico del Grupo Vocento desde 1991, miembro del Consejo de Gobierno de la Universidad de Deusto y consejero de las compañías Schneider Electric España, Viscofan, Minersa e Iberdrola Ingeniería y Construcción. Es consejero de TUBACEX desde 2012.

Nombre o denominación del consejero:

DON GERARDO AROSTEGUI GOMEZ

Perfil:

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales (Universidad de Deusto). Inició su actividad profesional en TUBACEX S.A., donde ocupó diversos cargos hasta alcanzar la Subdirección General. Ha sido Director General Adjunto del BBV. En 1985 se incorporó como Consejero-Director General a Plus Ultra, empresa en la que llegó a ser Presidente ejecutivo en 1990. Ha sido Presidente ejecutivo de Aviva Grupo Corporativo y Aviva Vida y Pensiones, Presidente de Aseval, Bia Galicia, Unicorp Vida, Caja España Vida y General Vida. Asimismo fue miembro de la Junta Consultiva de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones y Consejero del Consorcio de Compensación de Seguros, de Nacional de Reaseguros y de UNESPA. Es presidente de Tinsa y consejero de Resolution Ltd. y Resolution Holdings (Guernsey) Ltd. Es consejero de TUBACEX desde 1991.

Número total de consejeros independientes	6
% total del consejo	54,55%

Indique si algún consejero calificado como independiente percibe de la sociedad, o de su mismo grupo, cualquier cantidad o beneficio por un concepto distinto de la remuneración de consejero, o mantiene o ha mantenido, durante el último ejercicio, una relación de negocios con la sociedad o con cualquier sociedad de su grupo, ya sea en nombre propio o como accionista significativo, consejero o alto directivo de una entidad que mantenga o hubiera mantenido dicha relación.

Ningún consejero independiente percibe de la sociedad o de su grupo consolidado ninguna remuneración distinta a la relativa a su cargo como Consejero.

En su caso, se incluirá una declaración motivada del consejo sobre las razones por las que considera que dicho consejero puede desempeñar sus funciones en calidad de consejero independiente.

OTROS CONSEJEROS EXTERNOS

Nombre o denominación del consejero	Comisión que ha informado o propuesto su nombramiento
DON ALVARO VIDE GAIN MURO	COMISION DE NOMBRAMIENTOS Y RETRIBUCIONES

Número total de otros consejeros externos	1
% total del consejo	9,09%

Detalle los motivos por los que no se puedan considerar dominicales o independientes y sus vínculos, ya sea con la sociedad o sus directivos, ya sea con sus accionistas:

Nombre o denominación social del consejero:

DON ALVARO VIDE GAIN MURO

Sociedad, directivo o accionista con el que mantiene el vínculo:

Motivos:

Porque ha desempeñado el cargo de consejero delegado desde 1992 hasta enero del 2013.

Indique las variaciones que, en su caso, se hayan producido durante el periodo en la tipología de cada consejero:

Nombre o denominación social del consejero	Fecha del cambio	Condición anterior	Condición actual
DON ALVARO VIDE GAIN MURO	28/01/2013	Ejecutivo	Otro Externo

C.1.4 Complete el siguiente cuadro con la información relativa al número de consejeras durante los últimos 4 ejercicios, así como el carácter de tales consejeras:

	Número de consejeras				% sobre el total de consejeros de cada tipología			
	Ejercicio 2013	Ejercicio 2012	Ejercicio 2011	Ejercicio 2010	Ejercicio 2013	Ejercicio 2012	Ejercicio 2011	Ejercicio 2010
Ejecutiva	0	0	0	0	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Dominical	0	0	0	0	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Independiente	1	1	1	1	16,67%	16,67%	16,67%	16,67%
Otras Externas	0	0	0	0	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Total:	1	1	1	1	9,09%	8,33%	8,33%	8,33%

C.1.5 Explique las medidas que, en su caso, se hubiesen adoptado para procurar incluir en el consejo de administración un número de mujeres que permita alcanzar una presencia equilibrada de mujeres y hombres.

Explicación de las medidas

El Consejo de Administración de Tubacex S.A. adoptó en 2009 las medidas oportunas para fomentar la incorporación de mujeres al Consejo de Administración encomendado a la Comisión de Nombramientos y Retribuciones que incluyera candidatas de reconocido prestigio en los procesos de selección y que velara de forma especial por la igualdad de género.

C.1.6 Explique las medidas que, en su caso, hubiese convenido la comisión de nombramientos para que los procedimientos de selección no adolezcan de sesgos implícitos que obstaculicen la selección de consejeras, y la compañía busque deliberadamente e incluya entre los potenciales candidatos, mujeres que reúnan el perfil profesional buscado:

Explicación de las medidas

La Comisión de Nombramientos y Retribuciones tiene expresamente delegada la competencia de velar por la igualdad y propiciar la incorporación de mujeres al Consejo de Administración.

Cuando a pesar de las medidas que, en su caso, se hayan adoptado, sea escaso o nulo el número de consejeras, explique los motivos que lo justifiquen:

C.1.7 Explique la forma de representación en el consejo de los accionistas con participaciones significativas.

Los accionistas con participaciones significativas se encuentran representados proporcionalmente en el Consejo en relación a la distribución del capital social. A cierre de 2013 los representantes de participaciones significativas eran tres y representaban más de un 22% del capital social.

C.1.8 Explique, en su caso, las razones por las cuales se han nombrado consejeros dominicales a instancia de accionistas cuya participación accionarial es inferior al 5% del capital:

Indique si no se han atendido peticiones formales de presencia en el consejo procedentes de accionistas cuya participación accionarial es igual o superior a la de otros a cuya instancia se hubieran designado consejeros dominicales. En su caso, explique las razones por las que no se hayan atendido:

Sí ☐

No ☒

C.1.9 Indique si algún consejero ha cesado en su cargo antes del término de su mandato, si el mismo ha explicado sus razones y a través de qué medio, al consejo, y, en caso de que lo haya hecho por escrito a todo el consejo, explique a continuación, al menos los motivos que el mismo ha dado:

Nombre del consejero:

ATALAYA INVERSIONES, S.R.L.

Motivo del cese:

Desinversión total en el capital

Nombre del consejero:

GRUPO CORPORATIVO EMPRESARIAL DE LA CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE NAVARRA SAU

Motivo del cese:

Desinversión total en el capital

C.1.10 Indique, en el caso de que exista, las facultades que tienen delegadas el o los consejero/s delegado/s:

Nombre o denominación social del consejero:

DON JESUS ESMORIS ESMORIS

Breve descripción:

El consejero delegado tiene todas las facultades del Consejo salvo las indelegables.

C.1.11 Identifique, en su caso, a los miembros del consejo que asuman cargos de administradores o directivos en otras sociedades que formen parte del grupo de la sociedad cotizada:

Nombre o denominación social del consejero	Denominación social de la entidad del grupo	Cargo
DON ALVARO VIDEGAIN MURO	SALEM TUBE INC	PRESIDENTE
DON ALVARO VIDEGAIN MURO	METAUX INOX SERVICES. SAS	PRESIDENTE
DON ALVARO VIDEGAIN MURO	TUBACEX AMERICA HOLDING CO	PRESIDENTE
DON ALVARO VIDEGAIN MURO	TUBACEX TAYLOR ACCESORIOS. S.A.	PRESIDENTE
DON ALVARO VIDEGAIN MURO	ACERIA DE ALAVA. S.A.	PRESIDENTE
DON ALVARO VIDEGAIN MURO	TUBACEX TUBOS INOXIDABLES. S.A.	PRESIDENTE
DON ALVARO VIDEGAIN MURO	TUBOS MECÁNICOS NORTE. S.A.	PRESIDENTE
DON ALVARO VIDEGAIN MURO	TUBOS MECANICOS. S.A.	PRESIDENTE
DON ALVARO VIDEGAIN MURO	COMERCIAL DE TUBOS Y ACCESORIOS ESPECIALES. S.A.	PRESIDENTE

Nombre o denominación social del consejero	Denominación social de la entidad del grupo	Cargo
DON ALVARO VIDEAIN MURO	SCHOELLER BLACKMANN EDELSTAHLROHR GMBH.	PRESIDENTE
DON JUAN ANTONIO GARTEIZGOGASCOA IGUAÍN	SALEM TUBE INC	CONSEJERO
DON JUAN ANTONIO GARTEIZGOGASCOA IGUAÍN	TUBACEX AMERICA HOLDING CO	CONSEJERO
DON JUAN ANTONIO GARTEIZGOGASCOA IGUAÍN	TUBACEX TUBOS INOXIDABLES. S.A.	CONSEJERO
DON IGNACIO MARCO - GARDOQUI IBAÑEZ	SALEM TUBE INC	CONSEJERO
DON JESUS ESMORIS ESMORIS	COMERCIAL DE TUBOS Y ACCESORIOS ESPECIALES. S.A.	CONSEJERO DELEGADO
DON JESUS ESMORIS ESMORIS	SCHOELLER BLACKMANN EDELSTAHLROHR GMBH.	CONSEJERO
DON JESUS ESMORIS ESMORIS	TUBACEX SERVICES, S.L	PRESIDENTE Y CONSEJERO DELEGADO
DON IGNACIO MARCO - GARDOQUI IBAÑEZ	TUBACEX AMERICA HOLDING CO	CONSEJERO
DON IGNACIO MARCO - GARDOQUI IBAÑEZ	TUBACEX TUBOS INOXIDABLES. S.A.	CONSEJERO
DON JESUS ESMORIS ESMORIS	SALEM TUBE INC	CONSEJERO
DON JESUS ESMORIS ESMORIS	METAUX INOX SERVICES. SAS	CONSEJERO
DON JESUS ESMORIS ESMORIS	TUBACEX AMERICA HOLDING CO	CONSEJERO
DON JESUS ESMORIS ESMORIS	TUBACEX TAYLOR ACCESORIOS. S.A.	CONSEJERO DELEGADO
DON JESUS ESMORIS ESMORIS	ACERIA DE ALAVA. S.A.	CONSEJERO DELEGADO
DON JESUS ESMORIS ESMORIS	TUBACEX TUBOS INOXIDABLES. S.A.	CONSEJERO DELEGADO
DON JESUS ESMORIS ESMORIS	TUBOS MECÁNICOS NORTE. S.A.	CONSEJERO
DON JESUS ESMORIS ESMORIS	TUBOS MECANICOS. S.A.	CONSEJERO

C.1.12 Detalle, en su caso, los consejeros de su sociedad que sean miembros del consejo de administración de otras entidades cotizadas en mercados oficiales de valores distintas de su grupo, que hayan sido comunicadas a la sociedad:

Nombre o denominación social del consejero	Denominación social de la entidad del grupo	Cargo
DON ALVARO VIDEAIN MURO	ADVEO GROUP INTERNATIONAL S.A.	CONSEJERO
DON JUAN JOSE IRIBECAMPOS ZUBIA	TUBOS REUNIDOS S.A.	CONSEJERO
DOÑA CONSUELO CRESPO BOFILL	ACCIONA S.A.	CONSEJERO
DON ANTONIO GONZALEZ-ADALID GARCIA- ZOZAYA	FLUIDRA. S.A.	CONSEJERO
DON ANTONIO GONZALEZ-ADALID GARCIA- ZOZAYA	MECALUX S.A.	CONSEJERO
DON ANTONIO GONZALEZ-ADALID GARCIA- ZOZAYA	GENERAL DE ALQUILER DE MAQUINARIA. S.A.	CONSEJERO
DON ANTONIO GONZALEZ-ADALID GARCIA- ZOZAYA	PAPELES Y CARTONES DE EUROPA. S.A.	CONSEJERO
DON XABIER DE IRLA ESTEVEZ	IBERDROLA S.A.	CONSEJERO
DON IGNACIO MARCO - GARDOQUI IBAÑEZ	VISCOFAN. S.A.	CONSEJERO
DON ANTONIO GONZALEZ-ADALID GARCIA- ZOZAYA	CARTERA INDUSTRIAL REA. S.A.	VICEPRESIDENTE-CONSEJERO DELEGADO

C.1.13 Indique y, en su caso explique, si la sociedad ha establecido reglas sobre el número de consejos de los que puedan formar parte sus consejeros:

Sí ☒

No ☐

Explicación de las reglas

El artículo 28 del Reglamento del Consejo dispone que para garantizar la dedicación de los miembros del Consejo se establece que solo podrán pertenecer a un máximo de cinco consejos de administración, debiendo solicitar autorización a la Comisión de Nombramientos y Retribuciones para poder superar en su caso dicha limitación.

A este respecto no computarán como Consejos de Administración los que lo sean de filiales de un grupo o estructuras de funcionamiento análogo.

C.1.14 Señale las políticas y estrategias generales de la sociedad que el consejo en pleno se ha reservado aprobar:

	Sí	No
La política de inversiones y financiación	X	
La definición de la estructura del grupo de sociedades	X	
La política de gobierno corporativo	X	
La política de responsabilidad social corporativa	X	
El plan estratégico o de negocio, así como los objetivos de gestión y presupuesto anuales	X	
La política de retribuciones y evaluación del desempeño de los altos directivos	X	
La política de control y gestión de riesgos, así como el seguimiento periódico de los sistemas internos de información y control	X	
La política de dividendos, así como la de autocartera y, en especial, sus límites	X	

C.1.15 Indique la remuneración global del consejo de administración:

Remuneración del consejo de administración (miles de euros)	1.595
Importe de la remuneración global que corresponde a los derechos acumulados por los consejeros en materia de pensiones (miles de euros)	28
Remuneración global del consejo de administración (miles de euros)	1.623

C.1.16 Identifique a los miembros de la alta dirección que no sean a su vez consejeros ejecutivos, e indique la remuneración total devengada a su favor durante el ejercicio:

Nombre o denominación social	Cargo
DON GONZALO GOMEZ ARRUE	DIRECTOR GRUPO TUBOS MECANICOS S.A.
DON MANUEL SARABIA FIGUEROA	DIRECTOR RRHH CORPORATIVO
DON PEDRO CARBAJO GOMEZ	DIRECTOR COMPRAS Y APROVISIONAMIENTOS Y DTOR COTUBES S.A.
DON ANTON AZLOR VILLA	VICEPRESIDENTE MARKETING Y VENTAS GRUPO
DON RUFINO ORCE ZUAZU	DIRECTOR GENERAL SALEM TUBE INC
DON MIKEL LAZARO AGUIRRE	DIRECTOR TUBACEX TAYLOR ACCESORIOS, S.A.
DON DIEGO HERRERO DE LA TORRE	DIRECTOR DE INNOVACION
DON GUILLERMO RUIZ-LONGARTE PEREZ	DIRECTOR FINANCIERO GRUPO
DON CELESTINO DANIS BASURKO	DIRECTOR OPERACIONES ESPAÑA
DON ERICH HERTNER	DTOR OPERACIONES SBER GMBH
DON PAUL DEGENFELD	DIRECTOR GENERAL SBER GMBH

Nombre o denominación social	Cargo
DON JUAN ANTONIO GARCIA	DTOR GENERAL SBER GMBH
DON WERNER HORVATH	DTOR GENERAL SBER GMBH

Remuneración total alta dirección (en miles de euros)	2.909
---	-------

C.1.17 Indique, en su caso, la identidad de los miembros del consejo que sean, a su vez, miembros del consejo de administración de sociedades de accionistas significativos y/o en entidades de su grupo:

Nombre o denominación social del consejero	Denominación social del accionista significativo	Cargo
DON ANTONIO GONZALEZ-ADALID GARCIA-ZOZAYA	CARTERA INDUSTRIAL REA, S.A.	VICEPRESIDENTE-CONSEJERO DELEGADO

Detalle, en su caso, las relaciones relevantes distintas de las contempladas en el epígrafe anterior, de los miembros del consejo de administración que les vinculen con los accionistas significativos y/o en entidades de su grupo:

C.1.18 Indique si se ha producido durante el ejercicio alguna modificación en el reglamento del consejo:

Sí ☒ No ☐

Descripción modificaciones
El Reglamento del Consejo de Administración se modificó para su adaptación al Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital y para otras mejoras técnicas de los textos.

C.1.19 Indique los procedimientos de selección, nombramiento, reelección, evaluación y remoción de los consejeros. Detalle los órganos competentes, los trámites a seguir y los criterios a emplear en cada uno de los procedimientos.

Nombramiento de consejeros

Los consejeros serán designados directamente por la Junta General o a propuesta del Consejo de Administración, de conformidad con las previsiones contenidas en la Ley de Sociedades de Capital. Las propuestas de nombramiento de consejeros deberán estar precedidas de la correspondiente propuesta de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones. El Consejo de Administración y la Comisión de Nombramientos y Retribuciones, dentro del ámbito de sus competencias, procurarán que la elección de candidatos recaiga sobre personas de reconocida solvencia, competencia y experiencia, debiendo extremar el rigor en relación a aquellas llamadas a cubrir los puestos de consejero independiente.

El Consejo de Administración procurará que en cada momento los consejeros independientes representen al menos el sesenta por ciento del total de los miembros, ratificando así la filosofía histórica de la sociedad de mantener un consejo profesional y mayoritariamente independiente.

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

En particular, no podrán ser propuestos o designados como consejeros independientes las personas que desempeñen o hayan desempeñado en los dos últimos años puestos ejecutivos en la compañía; los que sean o hayan sido durante los últimos tres años, socios del auditor externo de la sociedad o de cualquiera de las sociedades del grupo; los familiares de quien sea o haya sido en los últimos dos años consejero ejecutivo o alto directivo de la sociedad; las personas que mantengan o hayan mantenido el último año una relación de negocios importante con la sociedad en nombre propio o a través de una sociedad en la que participen significativamente; las personas que directa o indirectamente, a través de sociedades en las que participen de manera significativa, hayan hecho o hayan recibido pagos o donaciones de la compañía durante los últimos tres años que pudieran comprometer su independencia; las personas que tengan otras relaciones con la compañía que, a juicio de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones, puedan mermar su independencia; quienes no hayan sido propuestos ya sea para su nombramiento o renovación por la Comisión de Nombramientos y Retribuciones.

Reelección de consejeros

Las propuestas de reelección de consejeros que el Consejo de Administración decida someter a la Junta General habrán de sujetarse a un proceso formal de elaboración, del que necesariamente formara parte un informe emitido por la Comisión de Nombramientos y Retribuciones en el que se evaluarán la calidad del trabajo y la dedicación al cargo de los consejeros propuestos durante el mandato precedente.
El Consejo de Administración procurará que los consejeros externos que sean reelegidos no permanezcan adscritos siempre a la misma comisión.

Duración del cargo

Los consejeros ejercerán su cargo durante el plazo máximo de seis años, pudiendo ser reelegidos. No podrá ser designado ningún consejero una vez haya cumplido 65 años en el momento de su nombramiento.

Los consejeros designados por cooptación ejercerán su cargo hasta la fecha de reunión de la primera Junta General de Accionistas que ratifique su nombramiento.

El consejero que termine su mandato o por cualquier otra causa cese en el desempeño de su cargo no podrá prestar servicios en otra entidad que tenga un objeto social análogo al de la compañía durante el plazo de dos años.

El Consejo de Administración, si lo considera oportuno, podrá dispensar al consejero saliente de esta obligación o acortar el periodo de su duración.

Los consejeros cesarán en el cargo cuando haya transcurrido el periodo para el que fueron nombrados y cuando lo decida la Junta General de Accionistas o el Consejo de Administración en uso de las atribuciones que tienen conferidas legal o estatutariamente. El nombramiento de los administradores caducará cuando, vencido el plazo, se haya celebrado la Junta General siguiente o hubiese transcurrido el termino legal para la celebración de la Junta que deba resolver sobre la aprobación de cuentas del ejercicio anterior.

C.1.20 Indique si el consejo de administración ha procedido durante el ejercicio a realizar una evaluación de su actividad:

Sí ☒

No ☐

En su caso, explique en qué medida la autoevaluación ha dado lugar a cambios importantes en su organización interna y sobre los procedimientos aplicables a sus actividades:

Descripción modificaciones

Desde el año 1999 el Consejo de Administración ha venido realizando evaluaciones anuales periódicas del Presidente y desde 2002 autoevaluando sus propias actuaciones. Al menos una de las reuniones del Consejo tiene por objeto la evaluación de la labor del Presidente y del Consejero Delegado así como la del propio Consejo y sus comisiones. Las sesiones de control relativas al ejercicio 2013 se llevarán a cabo en el segundo trimestre del 2014. Con las conclusiones y áreas de mejor detectadas se establece un plan anual de acciones.

C.1.21 Indique los supuestos en los que están obligados a dimitir los consejeros.

Los consejeros deberán poner su cargo a disposición del Consejo de Administración y formalizar, si este lo considera conveniente, la correspondiente dimisión en los siguientes casos:

- a) Cuando concluyan el mandato de seis años despues de haber cumplido la edad de 65 años.
- b) Cuando cesen en los puestos ejecutivos a los que estuviere asociado su nombramiento como consejero.
- c) Cuando se vean incurso en alguno de los supuestos de incompatibilidad o prohibición legalmente previstos.
- d) Cuando resulten condenados por un hecho delictivo o sean responsables de falta grave o muy grave por resolución firme de las autoridades supervisoras.
- e) Cuando resulten gravemente amonestados por la Comisión de Auditoría y Cumplimiento por haber infringido sus obligaciones como consejeros.
- f) Cuando su permanencia en el Consejo pueda poner en riesgo los intereses de la sociedad o cuando desaparezcan las razones por las que fueron nombrados.

C.1.22 Indique si la función de primer ejecutivo de la sociedad recae en el cargo de presidente del consejo. En su caso, explique las medidas que se han tomado para limitar los riesgos de acumulación de poderes en una única persona:

Sí ☐

No ☒

Indique y, en su caso explique, si se han establecido reglas que facultan a uno de los consejeros independientes para solicitar la convocatoria del consejo o la inclusión de nuevos puntos en el orden del día, para coordinar y hacerse eco de las preocupaciones de los consejeros externos y para dirigir la evaluación por el consejo de administración

Sí ☒

No ☐

Explicación de las reglas

Existe un Vicepresidente nombrado en 2005 cuya función es la de sustituir al Presidente en caso de ausencia o enfermedad de este.

El Vicepresidente debe ser designado de entre los consejeros independientes y estará facultado para solicitar cualquier información, así como para convocar al Consejo de Administración para celebrar reuniones.

C.1.23 ¿Se exigen mayorías reforzadas, distintas de las legales, en algún tipo de decisión?:

Sí ☐

No ☒

En su caso, describa las diferencias.

C.1.24 Explique si existen requisitos específicos, distintos de los relativos a los consejeros, para ser nombrado presidente del consejo de administración.

Sí ☐

No ☒

C.1.25 Indique si el presidente tiene voto de calidad:

Sí ☒

No ☐

Materias en las que existe voto de calidad

En caso de producirse empate en las votaciones, el voto del Presidente será dirimente.

C.1.26 Indique si los estatutos o el reglamento del consejo establecen algún límite a la edad de los consejeros:

Sí ☒

No ☐

Edad límite presidente: 65 años

Edad límite consejero delegado: 65 años

Edad límite consejero: 65 años

C.1.27 Indique si los estatutos o el reglamento del consejo establecen un mandato limitado para los consejeros independientes, distinto al establecido en la normativa:

Sí ☐

No ☒

C.1.28 Indique si los estatutos o el reglamento del consejo de administración establecen normas específicas para la delegación del voto en el consejo de administración, la forma de hacerlo y,

en particular, el número máximo de delegaciones que puede tener un consejero, así como si se ha establecido obligatoriedad de delegar en un consejero de la misma tipología. En su caso, detalle dichas normas brevemente.

El artículo 18.1 del Reglamento del Consejo de Administración establece que los consejeros harán todo lo posible para acudir a las sesiones del Consejo, y, cuando no puedan hacerlo personalmente, procurarán que la representación que confieran a favor de otro miembro del Consejo responda a otro del mismo grupo e incluya las oportunas instrucciones.

C.1.29 Indique el número de reuniones que ha mantenido el consejo de Administración durante el ejercicio. Asimismo señale, en su caso, las veces que se ha reunido el consejo sin la asistencia de su presidente. En el cómputo se considerarán asistencias las representaciones realizadas con instrucciones específicas.

Número de reuniones del consejo	10
Número de reuniones del consejo sin la asistencia del presidente	0

Indique el número de reuniones que han mantenido en el ejercicio las distintas comisiones del consejo:

Comisión	Nº de Reuniones
COMISIÓN DE NOMBRAMIENTOS Y RETRIBUCIONES	3
COMISIÓN DE AUDITORÍA Y CUMPLIMIENTO	2
COMISION DELEGADA	0

C.1.30 Indique el número de reuniones que ha mantenido el consejo de Administración durante el ejercicio con la asistencia de todos sus miembros. En el cómputo se considerarán asistencias las representaciones realizadas con instrucciones específicas:

Asistencias de los consejeros	100
% de asistencias sobre el total de votos durante el ejercicio	100,00%

C.1.31 Indique si están previamente certificadas las cuentas anuales individuales y consolidadas que se presentan al consejo para su aprobación:

Sí ☐ No ☒

Identifique, en su caso, a la/s persona/s que ha/han certificado las cuentas anuales individuales y consolidadas de la sociedad, para su formulación por el consejo:

C.1.32 Explique, si los hubiera, los mecanismos establecidos por el consejo de Administración para evitar que las cuentas individuales y consolidadas por él formuladas se presenten en la junta general con salvedades en el informe de auditoría.

La Comisión de Auditoría y Cumplimiento, sin perjuicio de otros cometidos que le asigne el Consejo, tendrá entre otras las siguientes responsabilidades principales:

a) Revisar las cuentas de la sociedad, vigilar el cumplimiento de los requerimientos legales y la correcta aplicación de los principios de contabilidad generalmente aceptados, así como informar las propuestas de modificación de principios y criterios contables sugeridos por la Dirección.

b) Servir de canal de comunicación entre el Consejo de Administración y los auditores, evaluar los resultados de cada auditoría y las respuestas del equipo de gestión a sus recomendaciones y mediar en los casos de discrepancias entre aquellos y éste en relación con los principios y criterios aplicables en la preparación de los estados financieros.

c)Supervisar el cumplimiento del contrato de auditoría, procurando que la opinión sobre las cuentas anuales y los contenidos principales del informe de auditoría sean redactados de forma clara y precisa.

C.1.33 ¿El secretario del consejo tiene la condición de consejero?

Sí ☐

No ☒

C.1.34 Explique los procedimientos de nombramiento y cese del secretario del consejo, indicando si su nombramiento y cese han sido informados por la comisión de nombramientos y aprobados por el pleno del consejo.

Procedimiento de nombramiento y cese

El artículo 12 del Reglamento del Consejo establece que el Consejo de Administración nombrará un Secretario, que no necesitará ser consejero. Tanto el nombramiento como el cese del Secretario deberán ser informados por la Comisión de Nombramientos y Retribuciones y aprobados en pleno por el Consejo. El Secretario auxiliará al Presidente en sus labores y deberá proveer para el buen funcionamiento del Consejo, ocupándose, muy especialmente de prestar a los consejeros el asesoramiento y la información necesaria, de conservar la documentación social, de reflejar debidamente en los libros de actas el desarrollo de las sesiones y de dar fe de los acuerdos de este órgano. Igualmente establece que el Secretario lo será de las comisiones del Consejo.

	Sí	No
¿La comisión de nombramientos informa del nombramiento?	X	
¿La comisión de nombramientos informa del cese?	X	
¿El consejo en pleno aprueba el nombramiento?	X	
¿El consejo en pleno aprueba el cese?	X	

¿Tiene el secretario del consejo encomendada la función de velar, de forma especial, por el seguimiento de las recomendaciones de buen gobierno?

Sí ☒

No ☐

Observaciones

El Secretario del Consejo es el responsable de emitir el Informe de Gobierno Corporativo y por tanto de velar por el seguimiento de las recomendaciones del Código de Buen Gobierno en el seno de la Compañía y de hacer las propuestas correspondientes para su cumplimiento.

C.1.35 Indique, si los hubiera, los mecanismos establecidos por la sociedad para preservar la independencia de los auditores externos, de los analistas financieros, de los bancos de inversión y de las agencias de calificación.

Los artículos 15.4 y 41 del Reglamento del Consejo de Administración contemplan las bases de actuación en este sentido, tanto de la Comisión de Auditoría y Cumplimiento como del propio Consejo de Administración, encaminadas a preservar la independencia del auditor y la transparencia en las relaciones con los analistas y entidades financieras.

C.1.36 Indique si durante el ejercicio la Sociedad ha cambiado de auditor externo. En su caso identifique al auditor entrante y saliente:

Sí ☐

No ☒

En el caso de que hubieran existido desacuerdos con el auditor saliente, explique el contenido de los mismos:

C.1.37 Indique si la firma de auditoría realiza otros trabajos para la sociedad y/o su grupo distintos de los de auditoría y en ese caso declare el importe de los honorarios recibidos por dichos trabajos y el porcentaje que supone sobre los honorarios facturados a la sociedad y/o su grupo:

Sí ☒

No ☐

	Sociedad	Grupo	Total
Importe de otros trabajos distintos de los de auditoría (miles de euros)	57	0	57
Importe trabajos distintos de los de auditoría / Importe total facturado por la firma de auditoría (en %)	13,73%	0,00%	13,73%

C.1.38 Indique si el informe de auditoría de las cuentas anuales del ejercicio anterior presenta reservas o salvedades. En su caso, indique las razones dadas por el presidente del comité de auditoría para explicar el contenido y alcance de dichas reservas o salvedades.

Sí ☐

No ☒

C.1.39 Indique el número de ejercicios que la firma actual de auditoría lleva de forma ininterrumpida realizando la auditoría de las cuentas anuales de la sociedad y/o su grupo. Asimismo, indique el porcentaje que representa el número de ejercicios auditados por la actual firma de auditoría sobre el número total de ejercicios en los que las cuentas anuales han sido auditadas:

	Sociedad	Grupo
Número de ejercicios ininterrumpidos	2	2
Nº de ejercicios auditados por la firma actual de auditoría / Nº de ejercicios que la sociedad ha sido auditada (en %)	6,06%	6,25%

C.1.40 Indique y, en su caso detalle, si existe un procedimiento para que los consejeros puedan contar con asesoramiento externo:

Sí ☒

No ☐

Detalle el procedimiento

El Reglamento del Consejo de Administración en su artículo 25 otorga las mas amplias facultades del Información e inspección a los consejeros. Según el mismo artículo todas las solicitudes de información deberán ser canalizadas a través del Presidente o del Secretario del Consejo de Administración, quienes atenderán las solicitudes.
Debe entenderse que este procedimiento operaría de la misma manera tanto para información interna de la sociedad como para contar con asesoramiento externo si el consejero lo viera necesario.

C.1.41 Indique y, en su caso detalle, si existe un procedimiento para que los consejeros puedan contar con la información necesaria para preparar las reuniones de los órganos de administración con tiempo suficiente:

Sí ☒

No ☐

Detalle el procedimiento

El artículo 25 del Reglamento del Consejo otorga las más amplias facultades de información a los consejeros sobre cualquier aspecto de la compañía.

Dichas solicitudes de información deben ser canalizadas a través del Presidente o Secretario del Consejo.

C.1.42 Indique y, en su caso detalle, si la sociedad ha establecido reglas que obliguen a los consejeros a informar y, en su caso, dimitir en aquellos supuestos que puedan perjudicar al crédito y reputación de la sociedad:

Sí ☒

No ☐

Explique las reglas

En lo referente a los deberes de información del Consejero, el artículo 36 del Reglamento establece que el consejero también deberá informar a la compañía de todos los puestos que desempeñe y de las actividades que realice en otras compañías o entidades, y, en general, de cualquier hecho o situación que pueda resultar relevante para su actuación como administrador de la sociedad.

C.1.43 Indique si algún miembro del consejo de administración ha informado a la sociedad que ha resultado procesado o se ha dictado contra él auto de apertura de juicio oral, por alguno de los delitos señalados en el artículo 213 de la Ley de Sociedades de Capital:

Sí ☐

No ☒

Indique si el consejo de administración ha analizado el caso. Si la respuesta es afirmativa explique de forma razonada la decisión tomada sobre si procede o no que el consejero continúe en su cargo o, en su caso, exponga las actuaciones realizadas por el consejo de administración hasta la fecha del presente informe o que tenga previsto realizar.

C.1.44 Detalle los acuerdos significativos que haya celebrado la sociedad y que entren en vigor, sean modificados o concluyan en caso de cambio de control de la sociedad a raíz de una oferta pública de adquisición, y sus efectos.

No han existido.

C.1.45 Identifique de forma agregada e indique, de forma detallada, los acuerdos entre la sociedad y sus cargos de administración y dirección o empleados que dispongan indemnizaciones, cláusulas de garantía o blindaje, cuando éstos dimitan o sean despedidos de forma improcedente o si la relación contractual llega a su fin con motivo de una oferta pública de adquisición u otro tipo de operaciones.

Número de beneficiarios: 2

Tipo de beneficiario:

Cargos de Presidente y Consejero Delegado

Descripción del Acuerdo:

Indemnizaciones por cese anticipado durante vigencia del cargo por motivo diferente al incumplimiento de sus funciones declarado judicialmente.

Indique si estos contratos han de ser comunicados y/o aprobados por los órganos de la sociedad o de su grupo:

	Consejo de administración	Junta general
Órgano que autoriza las cláusulas	Sí	No

	Sí	No
¿Se informa a la junta general sobre las cláusulas?		X

C.2 Comisiones del consejo de administración

C.2.1 Detalle todas las comisiones del consejo de administración, sus miembros y la proporción de consejeros dominicales e independientes que las integran:

COMISIÓN DE ESTRATEGIA E INVERSIONES

Nombre	Cargo	Tipología
DON ALVARO VIDEgain MURO	PRESIDENTE	Otro Externo
DON JESUS ESMORIS ESMORIS	VOCAL	Ejecutivo
BAGOETA, S.L.	VOCAL	Dominical
DON ANTONIO GONZALEZ-ADALID GARCIA- ZOZAYA	VOCAL	Dominical

% de consejeros ejecutivos	25,00%
% de consejeros dominicales	50,00%
% de consejeros independientes	0,00%
% de otros externos	25,00%

COMISIÓN DE NOMBRAMIENTOS Y RETRIBUCIONES

Nombre	Cargo	Tipología
DON JUAN RAMON GUEVARA SALETA	PRESIDENTE	Independiente
DON IGNACIO MARCO - GARDQUOI IBAÑEZ	VOCAL	Independiente
DON JUAN JOSE IRIBECAMPOS ZUBIA	VOCAL	Dominical
DON GERARDO AROSTEGUI GOMEZ	VOCAL	Independiente

% de consejeros ejecutivos	0,00%
% de consejeros dominicales	25,00%
% de consejeros independientes	75,00%
% de otros externos	0,00%

COMISIÓN DE AUDITORÍA Y CUMPLIMIENTO

Nombre	Cargo	Tipología
DON XABIER DE IRALA ESTEVEZ	PRESIDENTE	Independiente
DOÑA CONSUELO CRESPO BOFILL	VOCAL	Independiente
DON JUAN ANTONIO GARTEIZGOGUEASCOA IGUAIN	VOCAL	Independiente

% de consejeros ejecutivos	0,00%
% de consejeros dominicales	0,00%
% de consejeros independientes	100,00%
% de otros externos	0,00%

C.2.2 Complete el siguiente cuadro con la información relativa al número de consejeras que integran las comisiones del consejo de administración durante los últimos cuatro ejercicios:

	Número de consejeras							
	Ejercicio 2013		Ejercicio 2012		Ejercicio 2011		Ejercicio 2010	
	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%
COMISIÓN DE ESTRATEGIA E INVERSIONES	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
COMISIÓN DE NOMBRAMIENTOS Y RETRIBUCIONES	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
COMISIÓN DE AUDITORÍA Y CUMPLIMIENTO	1	33,33%	1	33,33%	1	33,33%	1	33,33%
COMISIÓN EJECUTIVA O DELEGADA	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%

C.2.3 Señale si corresponden al comité de auditoría las siguientes funciones:

	Sí	No
Supervisar el proceso de elaboración y la integridad de la información financiera relativa a la sociedad y, en su caso, al grupo, revisando el cumplimiento de los requisitos normativos, la adecuada delimitación del perímetro de consolidación y la correcta aplicación de los criterios contables	X	
Revisar periódicamente los sistemas de control interno y gestión de riesgos, para que los principales riesgos se identifiquen, gestionen y den a conocer adecuadamente	X	
Velar por la independencia y eficacia de la función de auditoría interna; proponer la selección, nombramiento, reelección y cese del responsable del servicio de auditoría interna; proponer el presupuesto de ese servicio; recibir información periódica sobre sus actividades; y verificar que la alta dirección tiene en cuenta las conclusiones y recomendaciones de sus informes	X	
Establecer y supervisar un mecanismo que permita a los empleados comunicar, de forma confidencial y, si se considera apropiado anónima, las irregularidades de potencial trascendencia, especialmente financieras y contables, que adviertan en el seno de la empresa	X	
Elevar al consejo las propuestas de selección, nombramiento, reelección y sustitución del auditor externo, así como las condiciones de su contratación	X	
Recibir regularmente del auditor externo información sobre el plan de auditoría y los resultados de su ejecución, y verificar que la alta dirección tiene en cuenta sus recomendaciones	X	
Asegurar la independencia del auditor externo	X	

C.2.4 Realice una descripción de las reglas de organización y funcionamiento, así como las responsabilidades que tienen atribuidas cada una de las comisiones del consejo.

El funcionamiento del Consejo de Administración y de sus respectivas comisiones se regula según lo dispuesto en los Estatutos Sociales y en el Reglamento del Consejo de Administración. Cada una de las Comisiones tiene delegadas una serie de competencias expresas por el Consejo de Administración y la obligación de reportar y elevar para su aprobación las propuestas correspondientes a las diferentes materias.

C.2.5 Indique, en su caso, la existencia de regulación de las comisiones del consejo, el lugar en que están disponibles para su consulta, y las modificaciones que se hayan realizado durante el ejercicio. A su vez, se indicará si de forma voluntaria se ha elaborado algún informe anual sobre las actividades de cada comisión.

Las Comisiones del Consejo se regulan en el Reglamento del Consejo de Administración. Anualmente se evalúa la actividad desarrollada por el propio Consejo así como la de las diferentes Comisiones.

C.2.6 Indique si la composición de la comisión delegada o ejecutiva refleja la participación en el consejo de los diferentes consejeros en función de su condición:

Sí ☐

No ☒

No existe Comisión Delegada.

D OPERACIONES VINCULADAS Y OPERACIONES INTRAGRUPUO

D.1 Identifique al órgano competente y explique, en su caso, el procedimiento para la aprobación de operaciones con partes vinculadas e intragrupo.

Órgano competente para aprobar las operaciones vinculadas

El Consejo de Administración previo informe de la Comisión de Auditoría y Cumplimiento.

Procedimiento para la aprobación de operaciones vinculadas

El artículo 34 de Reglamento del Consejo de Administración

1.- El consejero no puede aprovechar en beneficio propio o de un allegado una oportunidad de negocio de la compañía, a no ser que previamente se la ofrezca a ésta, que ésta desista de explotarla y que el aprovechamiento sea autorizado por el Consejo, previo informe de la Comisión de Auditoría y Cumplimiento.

2.- A los efectos del apartado anterior se entiende por oportunidad de negocio cualquier posibilidad de realizar una inversión u operación comercial que haya surgido o se haya descubierto en conexión con el ejercicio del cargo por parte del consejero, o mediante la utilización de medios e información de la compañía, o bajo circunstancias tales que sea razonable pensar que el ofrecimiento del tercero en realidad estaba dirigido a la compañía

Explique si se ha delegado la aprobación de operaciones con partes vinculadas, indicando, en su caso, el órgano o personas en quien se ha delegado.

La aprobación de las operaciones vinculadas y todas aquellas que suponga conflicto de interés deberán ser aprobadas por el Consejo de Administración.

D.2 Detalle aquellas operaciones significativas por su cuantía o relevantes por su materia realizadas entre la sociedad o entidades de su grupo, y los accionistas significativos de la sociedad:

D.3 Detalle las operaciones significativas por su cuantía o relevantes por su materia realizadas entre la sociedad o entidades de su grupo, y los administradores o directivos de la sociedad:

Nombre o denominación social de los administradores o directivos	Nombre o denominación social de la parte vinculada	Vínculo	Naturaleza de la operación	Importe (miles de euros)
DON JESUS ESMORIS ESMORIS	TUBACEX, S.A.	REMUNERACIONES	Otras	77.000
DON ANTONIO GONZALEZ-ADALID GARCIA- ZOZAYA	TUBACEX, S.A.	REMUNERACIONES	Otras	107.000
DON XABIER DE IRALA ESTEVEZ	TUBACEX, S.A.	REMUNERACIONES	Otras	109.500
DON IGNACIO MARCO - GARDOQUI IBAÑEZ	TUBACEX, S.A.	REMUNERACIONES	Otras	107.000
DON GERARDO AROSTEGUI GOMEZ	TUBACEX, S.A.	REMUNERACIONES	Otras	107.000
DON ALVARO VIDEGAIN MURO	TUBACEX, S.A.	REMUNERACIONES	Otras	112.000
DON JUAN ANTONIO GARTEIZGOGEASCOA IGUAIN	TUBACEX, S.A.	REMUNERACIONES	Otras	109.500
DON JUAN JOSE IRIBECAMPOS ZUBIA	TUBACEX, S.A.	REMUNERACIONES	Otras	107.000

Nombre o denominación social de los administradores o directivos	Nombre o denominación social de la parte vinculada	Vínculo	Naturaleza de la operación	Importe (miles de euros)
DON LUIS MARIA URIBARREN AXPE	TUBACEX, S.A.	REMUNERACIONES	Otras	104.300
DON JUAN RAMON GUEVARA SALETA	TUBACEX, S.A.	REMUNERACIONES	Otras	112.000
DON MANUEL GUASCH MOLINS	TUBACEX, S.A.	REMUNERACIONES	Otras	12.500
DOÑA CONSUELO CRESPO BOFILL	TUBACEX, S.A.	REMUNERACIONES	Otras	107.000
GRUPO CORPORATIVO EMPRESARIAL DE LA CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE NAVARRA SAU	TUBACEX, S.A.	REMUNERACIONES	Otras	40.800
ATALAYA INVERSIONES, S.R.L.	TUBACEX, S.A.	REMUNERACIONES	Otras	30.000

D.4 Informe de las operaciones significativas realizadas por la sociedad con otras entidades pertenecientes al mismo grupo, siempre y cuando no se eliminen en el proceso de elaboración de estados financieros consolidados y no formen parte del tráfico habitual de la sociedad en cuanto a su objeto y condiciones.

En todo caso, se informará de cualquier operación intragrupo realizada con entidades establecidas en países o territorios que tengan la consideración de paraíso fiscal:

D.5 Indique el importe de las operaciones realizadas con otras partes vinculadas.

(en miles de Euros).

D.6 Detalle los mecanismos establecidos para detectar, determinar y resolver los posibles conflictos de intereses entre la sociedad y/o su grupo, y sus consejeros, directivos o accionistas significativos.

El artículo 31 del Reglamento de Consejo de Administración establece lo siguiente en lo relativo a conflictos de interés:

El consejero deberá abstenerse de asistir e intervenir en las deliberaciones que afecten a asuntos en los que se halle interesado personalmente.

Se considerará que también existe interés personal del consejero cuando el asunto afecte a su cónyuge, parientes de primer grado de afinidad o consanguinidad, o a una sociedad en la que desempeñe un puesto directivo o tenga una participación significativa el consejero o los referidos miembros de su familia.

D.7 ¿Cotiza más de una sociedad del Grupo en España?

Sí ☐ No ☒

Identifique a las sociedades filiales que cotizan en España:

E SISTEMAS DE CONTROL Y GESTION DE RIESGOS

E.1 Explique el alcance del Sistema de Gestión de Riesgos de la sociedad.

El Grupo TUBACEX, desde su inicio, ha operado en un mercado global y como grupo multinacional con presencia en todo el mundo se ha ido dotando progresivamente de las políticas, procedimientos, herramientas y recursos tanto humanos como tecnológicos para afrontar los riesgos derivados de su operativa en un entorno global poniendo en marcha los necesarios controles tanto preventivos como detectivos. El desarrollo de un enfoque de mejora continua en sus políticas de gobierno corporativo ha enfatizado aún más el desarrollo

de este proceso. Actualmente, los sistemas de reporting y control del Grupo y de sus diferentes unidades de negocio están orientados a prevenir y mitigar el efecto potencial de los riesgos de negocio. En el año 2007 el Consejo de Administración de TUBACEX decidió dotar a la función corporativa de Auditoría Interna de recursos adicionales para el cumplimiento efectivo de su misión. Dentro de sus objetivos, la función de Auditoría Interna tiene asignada la tarea de ayudar a la implantación de un modelo más efectivo de gestión y control de riesgos. Así, uno de los principales puntos de partida del Plan Trienal de Auditoría Interna fue la elaboración de nuevas matrices de riesgos que han servido como base para jerarquizar los trabajos a realizar dentro de este Plan. Este Plan Trienal se ha ido adaptando a las necesidades valoradas como de mayor riesgo potencial en el corto plazo, centrando sus esfuerzos con aún mayor intensidad en las principales áreas de riesgo que se detallan a continuación. Dentro del universo de riesgos inherentes a la actividad de TUBACEX, la labor de control de los órganos de gobierno del Grupo, en los que se engloba el Consejo de Administración, el Comité de Auditoría, la Dirección Financiera Corporativa y las propias direcciones financieras y administrativas en el ámbito de cada unidad de negocio, se enfoca a los riesgos clave que se detallan en el apartado E.3.

E.2 Identifique los órganos de la sociedad responsables de la elaboración y ejecución del Sistema de Gestión de Riesgos.

Como se ha señalado en el apartado anterior, la función de Auditoría Interna tiene asignada la tarea de ayudar a la implantación de un modelo más efectivo de gestión y control de riesgos. Por su parte, la labor de control de los riesgos se realiza desde el Consejo de Administración, Comité de Auditoría, Dirección Financiera Corporativa y las propias direcciones financieras y administrativas en el ámbito de cada unidad de negocio.

E.3 Señale los principales riesgos que pueden afectar a la consecución de los objetivos de negocio.

Riesgo de crédito correspondiente a las ventas que se realizan en todo el mundo.

Es uno de los riesgos más importantes para la compañía porque afecta a la totalidad de la cifra de negocio. La política general es la cobertura del mayor número de operaciones con seguros de crédito para lo cual el Grupo tiene firmados los correspondientes contratos anuales que recogen esta operativa. Para las operaciones no englobadas en los referidos contratos, éstas quedan cubiertas con cartas de crédito o garantías colaterales suficientes. La política general del Grupo es mantener unos niveles mínimos de exposición al riesgo de crédito. Esta política ha derivado en porcentajes históricos de impagos excepcionalmente bajos.

Riesgo de divisa.

El Grupo está expuesto a las fluctuaciones de divisa. Se distinguen dos efectos derivados de las operaciones de ventas de productos y de compra de materias primas. Por una parte, existe un riesgo en la variación del margen generado en las ventas desde el momento de la venta hasta su cobro y riesgo en los valores de compra que se realizan en dólares, fundamentalmente materias primas. Por otra, riesgo en la consolidación de los resultados de las filiales fuera de la zona Euro (por la utilización del método del tipo de cambio de cierre) cuyos estados financieros están en dólares. La mayor exposición corresponde a dólares USA aunque existe asimismo exposición en libras esterlinas y dólares canadienses. La política general del Grupo es la de no especular con posiciones abiertas compensando los flujos de entradas (cobros) y salidas (pagos) en divisas en los plazos estimados correspondientes y para aquellas posiciones remanentes abiertas, considerando tanto las posiciones de balance como el riesgo asumido en la cartera de pedidos, se contratan seguros de cambio que mitiguen la exposición del Grupo siempre bajo políticas conservadoras.

Riesgo de tipos de interés.

Los préstamos y cuentas de crédito contratados por el Grupo están mayoritariamente indexados al índice Euribor y en menor medida al índice Libor USA, en diferentes plazos de contratación y liquidación, lo que expone el coste financiero del Grupo a las potenciales variaciones de tipo de interés. El Grupo realiza coberturas de riesgo de tipo de interés a tipo fijo con el objeto de mitigar la mencionada exposición.

Riesgo de volatilidad en el precio de las materias primas.

El Grupo se encuentra expuesto a las variaciones en el precio de las principales materias primas para la fabricación del acero inoxidable como son el níquel, cromo, molibdeno y la propia chatarra de inoxidable, indexada en su precio principalmente al coste del níquel. El efecto más significativo procede del precio del níquel, que cotiza diariamente en el London Metal Exchange (LME) y de su impacto en el coste de la chatarra, así como del cromo y el molibdeno. La política general del Grupo consiste en realizar la compra efectiva de la materia prima correspondiente a aquellos pedidos tanto de acero como de tubo cotizados a precio fijo de forma que queden aislados de potenciales fluctuaciones previas a su cobro.

E.4 Identifique si la entidad cuenta con un nivel de tolerancia al riesgo.

La compañía aplica una política de asunción de riesgos con criterios conservadores y no especulativos.

E.5 Indique qué riesgos se han materializado durante el ejercicio.

Durante el ejercicio no se ha materializado ningún riesgo que afecte a la sociedad y/o su grupo.

E.6 Explique los planes de respuesta y supervisión para los principales riesgos de la entidad.

La política de control de riesgo de crédito del Grupo TUBACEX exige la cobertura de compañías de seguros de crédito en todas las ventas y allí donde no llegue esta por riesgo país u otra circunstancia, utilizar formas de venta seguras, como cartas de crédito, crédito

documentario, garantías bancarias, siempre de carácter irrevocable y a primera demanda, o pagos anticipados previos a la entrega del material. Su cumplimiento implica un control de crédito muy cercano a las operaciones, para no frenar la actividad comercial y al mismo tiempo garantizar la no inclusión de clientes sin cobertura o con cobertura excedida. Cabe señalar que por el gran volumen que mantiene con grandes distribuidores, el grado de cobertura suele rondar el 80-85% de las peticiones. Estas herramientas se integran en los sistemas transaccionales y permiten el análisis dinámico y on-line de las posiciones actuales y previsionales en función de la cartera de pedidos de los diferentes clientes. Estos sistemas permiten analizar la evolución futura del riesgo de nuestros clientes por la conjunción del saldo facturado, los pedidos pendientes de facturar, el cobro futuro de ambas partidas y el riesgo concedido por las compañías aseguradoras.

Para la cobertura del riesgo de divisa se realizan análisis dinámico (diario) de todos los flujos reales y previsionales de entrada y salida de divisas incluyéndose tanto posiciones de balance (clientes y proveedores) como los flujos futuros esperados derivados tanto de la cartera de pedidos como de los pagos futuros esperados por compra de materia prima; cálculo de la exposición neta en cada uno de los plazos y matching de flujos (cobertura implícita) y contratación de seguros de cambio en las posiciones remanentes. Para la definición de estrategias de cobertura de divisa en exportación e importación se utiliza un asesor independiente no vinculado a entidad financiera alguna. Dicho asesor indica on-line importes y cotizaciones de operaciones a realizar por compras y ventas de divisa de contado, a plazo o variaciones en los plazos de los seguros de cambio. A partir de ahí todas las operaciones se cotizan en distintas entidades financieras de primera línea contratándose directamente en las correspondientes mesas de tesorería al mejor precio de mercado posible. La norma general es el mantenimiento del margen comercial esperado y generado en cada operación y no se realiza ninguna actuación especulativa dentro del ámbito de gestión de divisa. Además al existir en el Grupo empresas fuera del entorno del euro, principalmente en Estados Unidos, hace que por la aplicación del método de consolidación del tipo de cambio de cierre, fluctuaciones en la cotización euro/dólar se traduzcan en un riesgo potencial en el resultado a integrar de dichas filiales, pudiendo variar el resultado consolidado.

El Grupo TUBACEX tiene exposiciones diferentes a la fluctuación de los tipos de interés según se trate de una filial o del grupo en conjunto. En cualquier caso la política general para los depósitos es evitar la exposición a posibles oscilaciones en el mercado de renta variable, utilizando únicamente depósitos remunerados. En cuanto a la financiación obtenida, esta se mantiene a tipo variable, utilizando coberturas IRS o FRAS a tipo fijo. Estas coberturas se utilizan tanto para las posiciones de financiación a largo plazo como en las posiciones de financiación de circulante renovables anualmente y que acaban trascendiendo en su utilización al ámbito anual. Las políticas de cobertura utilizadas son; exposición variable / fijo aproximadamente en un 80/20; seguimiento dinámico tanto del volumen de financiación a largo plazo como de los niveles de financiación de circulante mediante cuentas de crédito u otros instrumentos financieros; utilización de instrumentos financieros de cobertura siempre cotizados en mercados organizados (inexistencia de operaciones OTC); no contratación de operaciones de derivados de tipo especulativo; utilización de asesoría independiente para la definición de estrategias de cobertura y la contratación en mercado con entidades financieras de reconocido prestigio y solvencia.

En cuanto a la volatilidad en el precio de las materias primas, siendo el níquel la materia básica, es un metal que cotiza en la London Metal Exchange y cuya volatilidad es muy alta al estar sometido a las propias tensiones de oferta y demanda entre productores y consumidores pero también está muy afectado por la intervención de inversores financieros que actúan especulativamente sobre su cotización. La irrupción de China como consumidor y productor de inoxidable a nivel mundial ha aumentado aún más los niveles su volatilidad. Otro material muy relevante en la estructura de costes de materia prima es el molibdeno. El Grupo dentro de las políticas conservadoras aplicadas para mitigar este riesgo realiza contratos anuales realizados con los principales proveedores a nivel mundial y nacional para garantizar el suministro en toneladas, análisis dinámico de la exposición a riesgo por pedidos de tubo o de acero contratados a precio fijo y determinación de las necesidades de aprovisionamiento de materia prima en la acería de cabecera del Grupo en cada momento, donde se introducen tanto datos reales como provisionales teniéndose en cuenta los periodos de fabricación tanto en la acería como en las fábricas de tubo y por tanto los plazos de exposición; mecanismo de cobertura implícita derivado de la aplicación del mecanismo del recargo de aleación para una parte muy significativa de las ventas de acero y de tubo en Europa, que ajusta el precio de un pedido o de una factura al valor medio formulado de los componentes de materia prima calculados como media de los dos primeros meses del trimestre anterior a la fecha del pedido o de la factura, y establecimiento de mecanismos de corrección de validez de ofertas en todos aquellos pedidos cotizados a precio fijo, principalmente en Estados Unidos y países asiáticos.

F SISTEMAS INTERNOS DE CONTROL Y GESTIÓN DE RIESGOS EN RELACIÓN CON EL PROCESO DE EMISIÓN DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA (SCIIF)

Describa los mecanismos que componen los sistemas de control y gestión de riesgos en relación con el proceso de emisión de información financiera (SCIIF) de su entidad.

F.1 Entorno de control de la entidad

Informe, señalando sus principales características de, al menos:

F.1.1. Qué órganos y/o funciones son los responsables de: (i) la existencia y mantenimiento de un adecuado y efectivo SCIIF; (ii) su implantación; y (iii) su supervisión.

La responsabilidad de la existencia y mantenimiento de un adecuado y efectivo Sistema de Control Interno en relación con el proceso de emisión de la Información Financiera (SCIIF), así como de su implantación y supervisión, es asumida por la Comisión de Auditoría y Cumplimiento, órgano que tiene delegadas en el Departamento de Auditoría Interna y Gestión de Riesgos las tareas de diseño y verificación de la efectiva implantación del SCIIF.

En este sentido, y de forma expresa, el Reglamento del Consejo de Administración establece, entre las responsabilidades de la Comisión de Auditoría y Cumplimiento, la dirección y supervisión de la actividad del Departamento de Auditoría Interna y Gestión de Riesgos y el conocimiento del proceso de información financiera y los sistemas de control interno del Grupo.

El alcance de la Función de Auditoría Interna, de acuerdo con lo establecido en la "Norma Reguladora de la Función de Auditoría Interna del Grupo Tubacex", es el examen y evaluación de la eficacia y adecuación en el Grupo Tubacex del sistema de control interno, para, y entre otras muchas cuestiones, garantizar la fiabilidad e integridad de la información financiera y de gestión, y de los criterios y sistemas utilizados para identificar, medir, clasificar y comunicar esta información.

F.1.2. Si existen, especialmente en lo relativo al proceso de elaboración de la información financiera, los siguientes elementos:

- Departamentos y/o mecanismos encargados: (i) del diseño y revisión de la estructura organizativa; (ii) de definir claramente las líneas de responsabilidad y autoridad, con una adecuada distribución de tareas y funciones; y (iii) de que existan procedimientos suficientes para su correcta difusión en la entidad.

El Grupo cuenta con una estructura organizativa única, aprobada y divulgada en la página web del Grupo. Cada unidad de negocio cuenta con su propia estructura organizativa debidamente documentada, formalizada y divulgada por cada departamento de Recursos Humanos y aprobada por cada Director General. En la misma se refleja, de forma genérica, el ámbito de actuación y responsabilidad de cada departamento y de los miembros que lo forman. Por lo que respecta al ámbito del SCIIF, el Grupo identificó en el ejercicio 2011 los principales controles establecidos en las sociedades más relevantes del mismo sitas en el País Vasco para gestionar de forma oportuna y mitigar hasta un nivel razonable los principales riesgos relacionados con el proceso de generación y emisión de la información financiera, así como los responsables de la efectiva ejecución de cada uno de estos controles. A lo largo del ejercicio 2013, el grupo ha continuado con el proceso de identificación, revisión y concreción de los mencionados controles, en el contexto de su proyecto plurianual de mejora y consolidación de SCIIF. Este proceso ha sido dirigido por el Departamento de Auditoría Interna y Gestión de Riesgos Corporativo, quien se ha apoyado en la Dirección Financiera Corporativa, y ha sido supervisado por la Comisión de Auditoría y Cumplimiento.

- Código de conducta, órgano de aprobación, grado de difusión e instrucción, principios y valores incluidos (indicando si hay menciones específicas al registro de operaciones y elaboración de información financiera), órgano encargado de analizar incumplimientos y de proponer acciones correctoras y sanciones.

El Grupo cuenta con un "Reglamento Interno de Conducta en el ámbito de los Mercados de Valores" (en adelante, el Reglamento), aprobado por el Consejo de Administración en el año 2004, en el que se establecen los principios de actuación que deben regir el comportamiento de los miembros del Consejo de Administración y Alta Dirección de Tubacex, S.A. y de las sociedades de su Grupo. Este Reglamento se encuentra publicado en la página web de la CNMV. A los efectos de evidenciar la adhesión al mismo por parte de las personas sujetas, el Órgano de Control y Seguimiento mantiene actualizada una relación de estas personas. En este sentido, y entre otras cuestiones, el Reglamento establece que "el contenido de la comunicación [de la información relevante a la Comisión Nacional del Mercado de Valores] deberá ser veraz, claro, completo y, cuando así lo exija la naturaleza de la información, cuantificado, de manera que no induzca a confusión o engaño". El Reglamento define como información relevante "toda aquella cuyo conocimiento pueda afectar a un inversor razonablemente para adquirir o transmitir los Valores e Instrumentos afectados por el Reglamento [los valores negociables emitidos por la Sociedad y/o cualquiera de las sociedades de su grupo que se negocien en un mercado o sistema organizado de contratación, así como los instrumentos financieros y contratos de cualquier tipo que otorguen derecho a la adquisición de los valores citados anteriormente] y, por tanto, pueda influir de forma sensible en su cotización en un mercado secundario".

En 2013 el Consejo de Administración aprobó un Código de Conducta que recogía los estándares de comportamiento exigibles a todos los colaboradores internos y externos del Grupo Tubacex.

- Canal de denuncias, que permita la comunicación al comité de auditoría de irregularidades de naturaleza financiera y contable, en adición a eventuales incumplimientos del código de conducta y actividades irregulares en la organización, informando en su caso si éste es de naturaleza confidencial.

El Código de Conducta aprobado en 2013 prevee un canal ético para denunciar comportamientos irregulares y regulados en el Código de Conducta. Dicho canal de comunicación es gestionado por el Responsable de Cumplimiento y en un última instancia por la Comisión de Auditoría y Cumplimiento por delegación expresa del Consejo de Administración según el Reglamento del Consejo.

- Programas de formación y actualización periódica para el personal involucrado en la preparación y revisión de la información financiera, así como en la evaluación del SCIIF, que cubran al menos, normas contables, auditoría, control interno y gestión de riesgos.

Cada sociedad cuenta con programas de formación definidos y formalizados. Las áreas de Recursos Humanos elaboran planes anuales en los que prevén las necesidades de especialización y grados de formación de los distintos niveles de sus correspondientes plantillas. Estos planes son presentados para su aprobación a la Dirección General de cada sociedad.

La Dirección Financiera Corporativa y el Responsable Corporativo de Auditoría Interna mantienen contacto permanente con sus auditores externos y otras firmas de auditoría a los efectos de estar al corriente de aquellas novedades normativas que en materia contable y de gestión de riesgos y control interno de la información financiera les pudieran afectar y les proporcionan material y ayudas para su actualización. Periódicamente se establecen reuniones con las direcciones financieras de las diferentes sociedades y unidades de negocio a los efectos de compartir y difundir estas novedades y aquellas dudas de interpretación de principios contables que pudieran surgir.

F.2 Evaluación de riesgos de la información financiera

Informe, al menos, de:

F.2.1. Cuáles son las principales características del proceso de identificación de riesgos, incluyendo los de error o fraude, en cuanto a:

- Si el proceso existe y está documentado.

El Grupo cuenta con un Mapa de Riesgos de información financiera documentado y formalizado, el cual se actualiza periódicamente y sirve de base para el trabajo de la Función de Auditoría Interna.

Por lo que respecta al proceso de identificación de riesgos con relación al proceso de generación y emisión de la información financiera, éste se enmarca dentro de las responsabilidades atribuidas a la Función de Auditoría Interna Corporativa por parte de la Comisión de Auditoría y Cumplimiento.

Este proceso de identificación de riesgos, que ha sido realizado en el ejercicio 2012, tiene, de forma resumida, las siguientes características:

- Análisis de las cuentas anuales consolidadas del ejercicio con el fin de identificar los epígrafes de los estados financieros y desgloses relevantes,
- Sobre la base de esta información, se han identificado aquellos procesos desde los cuales se procesan las transacciones que finalmente son objeto de reflejo en los mencionados epígrafes y desgloses relevantes,
- Finalmente, se han identificado y priorizado los riesgos relevantes que para cada uno de los mencionados procesos pueden derivar en errores en el proceso de generación y emisión de la información financiera. En este sentido, cada riesgo identificado se relaciona con uno o varios de los errores potenciales del proceso de generación y emisión de la información financiera, como son el de Integridad, Exactitud, Existencia y Ocurrencia, Corte, Valoración y Presentación.

El Mapa de Riesgos de información financiera realizado ha sido presentado a la Comisión de Auditoría y Cumplimiento para su aprobación.

- Si el proceso cubre la totalidad de objetivos de la información financiera, (existencia y ocurrencia; integridad; valoración; presentación, desglose y comparabilidad; y derechos y obligaciones), si se actualiza y con qué frecuencia.

La Comisión de Auditoría y Cumplimiento por delegación expresa del Consejo de Administración según lo dispuesto en el Reglamento del Consejo.

- La existencia de un proceso de identificación del perímetro de consolidación, teniendo en cuenta, entre otros aspectos, la posible existencia de estructuras societarias complejas, entidades instrumentales o de propósito especial.

Mensualmente el Secretario del Consejo debe reportar sobre todas las operaciones societarias realizadas.

- Si el proceso tiene en cuenta los efectos de otras tipologías de riesgos (operativos, tecnológicos, financieros, legales, reputacionales, medioambientales, etc.) en la medida que afecten a los estados financieros.

El proceso admite valoraciones cualitativas.

- Qué órgano de gobierno de la entidad supervisa el proceso.

Comisión de Auditoría y Cumplimiento.

F.3 Actividades de control

Informe, señalando sus principales características, si dispone al menos de:

F.3.1. Procedimientos de revisión y autorización de la información financiera y la descripción del SCIIF, a publicar en los mercados de valores, indicando sus responsables, así como de documentación descriptiva de los flujos de actividades y controles (incluyendo los relativos a riesgo de fraude) de los distintos tipos de transacciones que puedan afectar de modo material a los estados financieros, incluyendo el procedimiento de cierre contable y la revisión específica de los juicios, estimaciones, valoraciones y proyecciones relevantes.

El proceso de preparación y revisión de la información financiera a publicar en los mercados de valores se estructura sobre la base del calendario de cierre y publicación de las cuentas anuales preparado, para cada período de publicación, por la Dirección Financiera Corporativa. De acuerdo con este calendario:

- Las cuentas anuales de Tubacex, S.A. así como las cuentas anuales consolidadas de Tubacex, S.A. y Sociedades dependientes son elaboradas por la Dirección Financiera Corporativa.
- Las cuentas anuales así elaboradas son remitidas a la Dirección General, quien procede a su revisión con carácter previo a su envío al Consejo de Administración.
- Una vez revisadas por parte de la Dirección General, las cuentas anuales son remitidas al Consejo de Administración unos días antes a la reunión del Consejo con el fin de que procedan a su revisión con carácter previo a su formulación. Una vez formuladas las cuentas anuales por parte del Consejo de Administración, el Secretario del Consejo de Administración procede al envío de la información financiera a la CNMV.

Respecto de la publicación de hechos relevantes, y como se ha descrito anteriormente, el propio "Reglamento Interno de Conducta en el ámbito de los Mercados de Valores" del Grupo define qué debe entenderse por información relevante así como las pautas que deben seguirse para su difusión. En particular, establece que "la comunicación a la Comisión Nacional del Mercado de Valores deberá hacerse con carácter previo a su difusión por cualquier otro medio y tan pronto como sea conocido el hecho, se haya adoptado la decisión o firmado el acuerdo o contrato con terceros de que se trate", así como que "la Sociedad difundirá también esta información en sus páginas de internet". El seguimiento del cumplimiento de estas obligaciones es responsabilidad del Órgano de Control y seguimiento quien, conjuntamente con la Dirección Financiera Corporativa redacta el hecho relevante para su comunicación a la CNMV.

El Grupo Tubacex, y para las sociedades más relevantes sitas en el País Vasco, tiene identificados los principales controles que permiten una gestión adecuada y mitigación del impacto, en su caso, de cada uno de los riesgos con relación al proceso de generación y emisión de la información financiera identificados y documentados en la Matriz de Riesgos de información financiera del Grupo. Para cada uno de estos controles, el Grupo ha identificado el responsable de su ejecución así como la evidencia que permite soportar la operatividad del mismo, y que será la base del trabajo de revisión del control interno a realizar anualmente. Esta información ha sido documentada y estructurada mediante las correspondientes Matrices de Riesgos-Controles, que serán revisadas anualmente dentro del proceso de revisión del control interno mencionado.

El Grupo se encuentra en la actualidad en proceso de implementación de un sistema, el cual está ya operativo para determinados procesos considerados relevantes de Aeralava, TTI, Tubacex y SBER, y mediante el cual cada responsable de ejecutar y/o supervisar cada uno de los controles establecidos mencionados en el párrafo anterior debe reportar, con la periodicidad preestablecida en cada caso, el grado de cumplimiento de los mismos, adjuntando, en caso de que así se haya definido, las evidencias correspondientes que acrediten su debida ejecución y/o supervisión. El seguimiento de este sistema y de las incidencias que se produzcan, en su caso, será responsabilidad de la Función de Auditoría Interna Corporativa. Asimismo, a lo largo del ejercicio 2014, el Grupo prevé la extensión del sistema a otras filiales, especialmente en el extranjero.

El proceso de cierre contable se encuentra documentado en las sociedades más relevantes sitas en el País Vasco a través de un checklist de cierre contable, el cual incluye las principales tareas a realizar en el proceso así como los responsables de la ejecución de cada una de las mismas. Este checklist es debidamente cumplimentado por cada una de las personas involucradas en cada proceso de cierre contable (mensualmente).

Por lo que respecta a los procedimientos y controles establecidos con relación a los juicios, estimaciones y proyecciones relevantes, el Grupo, a través de su Matriz de Riesgos-Controles, mantiene identificados los principales riesgos relacionados con estos aspectos, así como los controles establecidos para asegurar su adecuada gestión. En particular, se han identificado como principales ámbitos expuestos a juicios y estimaciones los relacionados con:

- La estimación del valor recuperable de las existencias y cuentas a cobrar,
- La valoración de las existencias de producto en curso y terminado así como de los instrumentos financieros derivados, y
- El registro de provisiones de cualquier naturaleza, con especial atención a las provisiones derivadas de obligaciones con el personal a largo plazo.

De forma resumida, los controles establecidos a este respecto pueden resumirse en la identificación clara de las responsabilidades en lo que a la identificación de posibles pasivos, la realización de las estimaciones correspondientes y su revisión se refiere.

Asimismo, el Grupo Tubacex dispone de procesos documentados de "Reporte de información financiera (alcance, plazos, forma, etc.)", "Reconocimiento de Ingresos y Gastos de Bienes y Productos", "Realización de inventarios" y "Obsolescencia y Valor Neto de Realización en Existencias".

F.3.2. Políticas y procedimientos de control interno sobre los sistemas de información (entre otras, sobre seguridad de acceso, control de cambios, operación de los mismos, continuidad operativa y segregación de funciones) que soporten los procesos relevantes de la entidad en relación a la elaboración y publicación de la información financiera.

F.3.3. Políticas y procedimientos de control interno destinados a supervisar la gestión de las actividades subcontratadas a terceros, así como de aquellos aspectos de evaluación, cálculo o valoración encomendados a expertos independientes, que puedan afectar de modo material a los estados financieros.

En el proceso de identificación de los procesos desde los cuales se procesan las transacciones que finalmente son objeto de reflejo en los mencionados epígrafes y desgloses relevantes, así como de los riesgos relevantes que para cada uno de los mencionados procesos pueden derivar en errores en el proceso de generación y emisión de la información financiera, no se han puesto de manifiesto actividades subcontratadas a terceros que pudieran tener un impacto material en los estados financieros.

Por lo que respecta a las valoraciones de los instrumentos financieros derivados, la Dirección Financiera Corporativa obtiene las correspondientes valoraciones de las distintas entidades financieras con las que se han contratado estos productos. Estas valoraciones son objeto de revisión por parte de la Dirección Financiera Corporativa, quién realiza sus propias estimaciones por medio de un modelo financiero elaborado internamente y compara con las obtenidas de las entidades financieras. En caso de discrepancia, se contacta con las entidades financieras para aclarar las mismas y, en su caso, obtener nuevas valoraciones. El mencionado modelo financiero para la valoración de instrumentos financieros derivados es revisado periódicamente por un tercero independiente para adaptar el mismo a cambios de normativa.

Asimismo, y con relación a la estimación de los pasivos actuariales derivados de los compromisos de esta naturaleza asumidos por el Grupo, la Dirección Financiera Corporativa obtiene el correspondiente informe actuarial realizado por un tercero experto independiente. Este informe es objeto de revisión por parte de la Dirección Financiera Corporativa, quien asimismo lo somete a la oportuna revisión por parte del auditor externo, con carácter previo al registro de los asientos contables correspondientes.

F.4 Información y comunicación

Informe, señalando sus principales características, si dispone al menos de:

F.4.1. Una función específica encargada de definir, mantener actualizadas las políticas contables (área o departamento de políticas contables) y resolver dudas o conflictos derivados de su interpretación, manteniendo una comunicación fluida con los responsables de las operaciones en la organización, así como un manual de políticas contables actualizado y comunicado a las unidades a través de las que opera la entidad.

La responsabilidad de definir y mantener actualizadas las políticas contables del Grupo está atribuida a la Dirección Financiera Corporativa quien, con este propósito, realiza, entre otras, las siguientes actividades:

- Reunión anual con los auditores externos para actualización de novedades contables y nuevos desgloses de información en cuentas anuales.
- Reunión anual con los responsables financieros y de administración de las filiales para trasladar a los mismos las principales novedades en materia contable.
- Resolución de cualquier duda contable que pueda plantearse por parte de las distintas sociedades del Grupo.

F.4.2. Mecanismos de captura y preparación de la información financiera con formatos homogéneos, de aplicación y utilización por todas las unidades de la entidad o del grupo, que soporten los estados financieros principales y las notas, así como la información que se detalle sobre el SCIIF.

El proceso de reporting y consolidación del Grupo es responsabilidad de la Dirección Financiera Corporativa y, en particular, del Responsable de Consolidación. De esta forma, y con carácter mensual, el Responsable de Consolidación envía un calendario de reporting a los responsables financieros y administrativos de las distintas sociedades del Grupo, con el fin de asegurar la recepción de la información con tiempo suficiente que permita la preparación de los estados financieros consolidados de acuerdo con el calendario establecido.

La información de las filiales es reportada por las mismas empleando para ello un "Paquete de Reporting de Consolidación" estandarizado en formato Excel, el cual es enviado por el Responsable de Consolidación. Todos los años, y con carácter previo al envío de las instrucciones de reporting a las filiales de cara al cierre anual, el Responsable de Consolidación se reúne con los auditores externos a los efectos de que éstos revisen el contenido del "Paquete de Reporting de Consolidación" y el mismo sea, en su caso, objeto de actualización, de acuerdo con los nuevos requerimientos de información en las cuentas anuales.

F.5 Supervisión del funcionamiento del sistema

Informe, señalando sus principales características, al menos de:

- F.5.1. Las actividades de supervisión del SCIIF realizadas por el comité de auditoría así como si la entidad cuenta con una función de auditoría interna que tenga entre sus competencias la de apoyo al comité en su labor de supervisión del sistema de control interno, incluyendo el SCIIF. Asimismo se informará del alcance de la evaluación del SCIIF realizada en el ejercicio y del procedimiento por el cual el encargado de ejecutar la evaluación comunica sus resultados, si la entidad cuenta con un plan de acción que detalle las eventuales medidas correctoras, y si se ha considerado su impacto en la información financiera.

Entre las funciones asumidas por la Comisión de Auditoría y Cumplimiento se encuentra la de revisar periódicamente los sistemas de control interno y gestión de riesgos, para que los principales riesgos se identifiquen, gestionen y den a conocer adecuadamente. Asimismo, entre sus competencias se encuentra la de supervisar el proceso de elaboración y la integridad de la información financiera, revisando el cumplimiento de los requisitos normativos, la adecuada delimitación del perímetro de consolidación y la correcta aplicación de los criterios contables.

Para el desempeño de estas funciones, la Comisión de Auditoría y Cumplimiento se apoya en la Función de Auditoría Interna Corporativa, formalmente constituida y aprobada en el año 2007 y en dependencia directa de la misma.

La actividad de la Función de Auditoría Interna Corporativa dentro del Grupo Tubacex se desarrolla conforme a los principios y procedimientos definidos en la "Norma Reguladora de la Función de Auditoría Interna" la cual establece, entre sus objetivos, el apoyo a la Comisión de Auditoría en su misión de supervisión, mediante la revisión periódica del sistema de control interno, y la prestación de la ayuda necesaria para la implantación de un modelo de gestión y control de riesgos.

El alcance de la Función de Auditoría Interna, por tanto, es el examen y evaluación de la eficacia y adecuación en el Grupo Tubacex del sistema de control interno, entendido éste como los controles que la Dirección ha diseñado e implantado para, y entre otros objetivos garantizar la fiabilidad e integridad de la información financiera y de gestión, y de los criterios y sistemas utilizados para identificar, medir, clasificar y comunicar esta información.

El desarrollo de estas actividades se estructura alrededor del Plan de Auditoría Interna anual aprobado por la Comisión de Auditoría y Cumplimiento. Este Plan de Auditoría se prepara teniendo en consideración los riesgos identificados en el Mapa de Riesgos de la organización, de forma que se vayan abordando los distintos riesgos a lo largo del tiempo. Los resultados de la revisión así como los planes de acción sugeridos son presentados a la Comisión de Auditoría y Cumplimiento, a través de reuniones cuatrimestrales, quien los aprueba y realiza un seguimiento posterior de la implantación de las distintas acciones sugeridas.

Por lo que respecta a las labores de supervisión del SCIIF realizadas en el ejercicio la principal actividad realizada por parte de la Comisión de Auditoría y Cumplimiento ha sido la de realizar un seguimiento del proceso de mejora y consolidación del SCIIF iniciado por el Grupo Tubacex en el ejercicio 2011.

Asimismo, la Comisión de Auditoría y Cumplimiento se reúne dos veces con los auditores externos a los efectos de conocer los aspectos más relevantes puestos de manifiesto en el proceso de auditoría financiera.

En la actualidad, la Función de Auditoría Interna Corporativa se encuentra en proceso de elaboración el Plan de Auditoría Interna para el año 2014, el cual, y entre otras cuestiones, tiene como objetivo el seguir avanzando en la mejora de sus sistemas de gestión de riesgos y control interno y, en particular, de su SCIIF.

- F.5.2. Si cuenta con un procedimiento de discusión mediante el cual, el auditor de cuentas (de acuerdo con lo establecido en las NTA), la función de auditoría interna y otros expertos puedan comunicar a la alta dirección y al comité de auditoría o administradores de la entidad las debilidades significativas de control interno identificadas durante los procesos de revisión de las cuentas anuales o aquellos otros que les hayan sido encomendados. Asimismo, informará de si dispone de un plan de acción que trate de corregir o mitigar las debilidades observadas.

Salvo que existiesen motivos que requiriesen la realización de reuniones extraordinarias, la Comisión de Auditoría y Cumplimiento del Grupo Tubacex se reúne anualmente con los auditores externos. En dicha reunión se revisan las cuentas anuales y se analizan, si existen, las debilidades de control detectadas por el auditor externo en su proceso de revisión de los principales procesos de negocio y controles generales que están implantados en el Grupo, así como las acciones correctoras sugeridas.

Asimismo, y como se ha descrito anteriormente, la Comisión de Auditoría y Cumplimiento aprueba el Plan de Auditoría Interna anual presentado por la Función de Auditoría Interna Corporativa y se reúne cuatrimestralmente con el Responsable de Auditoría Interna Corporativa a los efectos de que éste le presente el resultado de su trabajo, así como los planes de acción sugeridos.

F.6 Otra información relevante

F.7 Informe del auditor externo

Informe de:

F.7.1. Si la información del SCIIF remitida a los mercados ha sido sometida a revisión por el auditor externo, en cuyo caso la entidad debería incluir el informe correspondiente como anexo. En caso contrario, debería informar de sus motivos.

Ha sido verificado por el auditor externo.

G GRADO DE SEGUIMIENTO DE LAS RECOMENDACIONES DE GOBIERNO CORPORATIVO

Indique el grado de seguimiento de la sociedad respecto de las recomendaciones del Código Unificado de buen gobierno.

En el caso de que alguna recomendación no se siga o se siga parcialmente, se deberá incluir una explicación detallada de sus motivos de manera que los accionistas, los inversores y el mercado en general, cuenten con información suficiente para valorar el proceder de la sociedad. No serán aceptables explicaciones de carácter general.

1. Que los Estatutos de las sociedades cotizadas no limiten el número máximo de votos que pueda emitir un mismo accionista, ni contengan otras restricciones que dificulten la toma de control de la sociedad mediante la adquisición de sus acciones en el mercado.

Ver epígrafes: A.10, B.1, B.2, C.1.23 y C.1.24.

Cumple ☒

Explique ☐

2. Que cuando coticen la sociedad matriz y una sociedad dependiente ambas definan públicamente con precisión:

a) Las respectivas áreas de actividad y eventuales relaciones de negocio entre ellas, así como las de la sociedad dependiente cotizada con las demás empresas del grupo;

b) Los mecanismos previstos para resolver los eventuales conflictos de interés que puedan presentarse.

Ver epígrafes: D.4 y D.7

Cumple ☐

Cumple parcialmente ☐

Explique ☐

No aplicable ☒

3. Que, aunque no lo exijan de forma expresa las Leyes mercantiles, se sometan a la aprobación de la junta general de accionistas las operaciones que entrañen una modificación estructural de la sociedad y, en particular, las siguientes:

a) La transformación de sociedades cotizadas en compañías holding, mediante “filialización” o incorporación a entidades dependientes de actividades esenciales desarrolladas hasta ese momento por la propia sociedad, incluso aunque ésta mantenga el pleno dominio de aquéllas;

b) La adquisición o enajenación de activos operativos esenciales, cuando entrañe una modificación efectiva del objeto social;

c) Las operaciones cuyo efecto sea equivalente al de la liquidación de la sociedad.

Ver epígrafe: B.6

Cumple ☐

Cumple parcialmente ☒

Explique ☐

4. Que las propuestas detalladas de los acuerdos a adoptar en la junta general, incluida la información a que se refiere la recomendación 27 se hagan públicas en el momento de la publicación del anuncio de la convocatoria de la junta.

Cumple ☒

Explique ☐

5. Que en la junta general se voten separadamente aquellos asuntos que sean sustancialmente independientes, a fin de que los accionistas puedan ejercer de forma separada sus preferencias de voto. Y que dicha regla se aplique, en particular:

a) Al nombramiento o ratificación de consejeros, que deberán votarse de forma individual;

b) En el caso de modificaciones de Estatutos, a cada artículo o grupo de artículos que sean sustancialmente independientes.

Cumple ☒

Cumple parcialmente ☐

Explique ☐

6. Que las sociedades permitan fraccionar el voto a fin de que los intermediarios financieros que aparezcan legitimados como accionistas, pero actúen por cuenta de clientes distintos, puedan emitir sus votos conforme a las instrucciones de éstos.

Cumple ☒

Explique ☐

7. Que el consejo desempeñe sus funciones con unidad de propósito e independencia de criterio, dispense el mismo trato a todos los accionistas y se guíe por el interés de la compañía, entendido como hacer máximo, de forma sostenida, el valor económico de la empresa.

Y que vele asimismo para que en sus relaciones con los grupos de interés (stakeholders) la empresa respete las leyes y reglamentos; cumpla de buena fe sus obligaciones y contratos; respete los usos y buenas prácticas de los sectores y territorios donde ejerza su actividad; y observe aquellos principios adicionales de responsabilidad social que hubiera aceptado voluntariamente.

Cumple ☒

Cumple parcialmente ☐

Explique ☐

8. Que el consejo asuma, como núcleo de su misión, aprobar la estrategia de la compañía y la organización precisa para su puesta en práctica, así como supervisar y controlar que la Dirección cumple los objetivos marcados y respeta el objeto e interés social de la compañía. Y que, a tal fin, el consejo en pleno se reserve la competencia de aprobar:

a) Las políticas y estrategias generales de la sociedad, y en particular:

- i) El Plan estratégico o de negocio, así como los objetivos de gestión y presupuesto anuales;
- ii) La política de inversiones y financiación;
- iii) La definición de la estructura del grupo de sociedades;
- iv) La política de gobierno corporativo;
- v) La política de responsabilidad social corporativa;
- vi) La política de retribuciones y evaluación del desempeño de los altos directivos;
- vii) La política de control y gestión de riesgos, así como el seguimiento periódico de los sistemas internos de información y control.
- viii) La política de dividendos, así como la de autocartera y, en especial, sus límites.

Ver epígrafes: C.1.14, C.1.16 y E.2

b) Las siguientes decisiones :

- i) A propuesta del primer ejecutivo de la compañía, el nombramiento y eventual cese de los altos directivos, así como sus cláusulas de indemnización.
- ii) La retribución de los consejeros, así como, en el caso de los ejecutivos, la retribución adicional por sus funciones ejecutivas y demás condiciones que deban respetar sus contratos.
- iii) La información financiera que, por su condición de cotizada, la sociedad deba hacer pública periódicamente.
- iv) Las inversiones u operaciones de todo tipo que, por su elevada cuantía o especiales características, tengan carácter estratégico, salvo que su aprobación corresponda a la junta general;
- v) La creación o adquisición de participaciones en entidades de propósito especial o domiciliadas en países o territorios que tengan la consideración de paraísos fiscales, así como cualesquiera otras transacciones u operaciones de naturaleza análoga que, por su complejidad, pudieran menoscabar la transparencia del grupo.

c) Las operaciones que la sociedad realice con consejeros, con accionistas significativos o representados en el consejo, o con personas a ellos vinculados (“operaciones vinculadas”).

Esa autorización del consejo no se entenderá, sin embargo, precisa en aquellas operaciones vinculadas que cumplan simultáneamente las tres condiciones siguientes:

- 1ª. Que se realicen en virtud de contratos cuyas condiciones estén estandarizadas y se apliquen en masa a muchos clientes;
- 2ª. Que se realicen a precios o tarifas establecidos con carácter general por quien actúe como suministrador del bien o servicio del que se trate;

3ª. Que su cuantía no supere el 1% de los ingresos anuales de la sociedad.

Se recomienda que el consejo apruebe las operaciones vinculadas previo informe favorable del comité de auditoría o, en su caso, de aquel otro al que se hubiera encomendado esa función; y que los consejeros a los que afecten, además de no ejercer ni delegar su derecho de voto, se ausenten de la sala de reuniones mientras el consejo delibera y vota sobre ella.

Se recomienda que las competencias que aquí se atribuyen al consejo lo sean con carácter indelegable, salvo las mencionadas en las letras b) y c), que podrán ser adoptadas por razones de urgencia por la comisión delegada, con posterior ratificación por el consejo en pleno.

Ver epígrafes: D.1 y D.6

Cumple ☒

Cumple parcialmente ☐

Explique ☐

9. Que el consejo tenga la dimensión precisa para lograr un funcionamiento eficaz y participativo, lo que hace aconsejable que su tamaño no sea inferior a cinco ni superior a quince miembros.

Ver epígrafe: C.1.2

Cumple ☒

Explique ☐

10. Que los consejeros externos dominicales e independientes constituyan una amplia mayoría del consejo y que el número de consejeros ejecutivos sea el mínimo necesario, teniendo en cuenta la complejidad del grupo societario y el porcentaje de participación de los consejeros ejecutivos en el capital de la sociedad.

Ver epígrafes: A.3 y C.1.3.

Cumple ☒

Cumple parcialmente ☐

Explique ☐

11. Que dentro de los consejeros externos, la relación entre el número de consejeros dominicales y el de independientes refleje la proporción existente entre el capital de la sociedad representado por los consejeros dominicales y el resto del capital.

Este criterio de proporcionalidad estricta podrá atenuarse, de forma que el peso de los dominicales sea mayor que el que correspondería al porcentaje total de capital que representen:

1º En sociedades de elevada capitalización en las que sean escasas o nulas las participaciones accionariales que tengan legalmente la consideración de significativas, pero existan accionistas, con paquetes accionariales de elevado valor absoluto.

2º Cuando se trate de sociedades en las que exista una pluralidad de accionistas representados en el consejo, y no tengan vínculos entre sí.

Ver epígrafes: A.2, A.3 y C.1.3

Cumple ☒

Explique ☐

12. Que el número de consejeros independientes represente al menos un tercio del total de consejeros.

Ver epígrafe: C.1.3

Cumple ☒

Explique ☐

13. Que el carácter de cada consejero se explique por el consejo ante la junta general de Accionistas que deba efectuar o ratificar su nombramiento, y se confirme o, en su caso, revise anualmente en el Informe Anual de Gobierno Corporativo, previa verificación por la comisión de nombramientos. Y que en dicho Informe también se expliquen las razones por las cuales se haya nombrado consejeros dominicales a instancia de accionistas cuya participación accionarial sea inferior al 5% del capital; y se expongan las razones por las que no se hubieran atendido, en su caso, peticiones formales de presencia en el consejo procedentes de accionistas cuya participación accionarial sea igual o superior a la de otros a cuya instancia se hubieran designado consejeros dominicales.

Ver epígrafes: C.1.3 y C.1.8

Cumple ☒

Cumple parcialmente ☐

Explique ☐

14. Que cuando sea escaso o nulo el número de consejeras, la comisión de nombramientos vele para que al proveerse nuevas vacantes:

a) Los procedimientos de selección no adolezcan de sesgos implícitos que obstaculicen la selección de consejeras;

b) La compañía busque deliberadamente, e incluya entre los potenciales candidatos, mujeres que reúnan el perfil profesional buscado.

Ver epígrafes: C.1.2, C.1.4, C.1.5, C.1.6, C.2.2 y C.2.4.

Cumple ☒

Cumple parcialmente ☐

Explique ☐

No aplicable ☐

15. Que el presidente, como responsable del eficaz funcionamiento del consejo, se asegure de que los consejeros reciban con carácter previo información suficiente; estimule el debate y la participación activa de los consejeros durante las sesiones del consejo, salvaguardando su libre toma de posición y expresión de opinión; y organice y coordine con los presidentes de las comisiones relevantes la evaluación periódica del consejo, así como, en su caso, la del consejero delegado o primer ejecutivo.

Ver epígrafes: C.1.19 y C.1.41

Cumple ☒

Cumple parcialmente ☐

Explique ☐

16. Que, cuando el presidente del consejo sea también el primer ejecutivo de la sociedad, se faculte a uno de los consejeros independientes para solicitar la convocatoria del consejo o la inclusión de nuevos puntos en el orden del día; para coordinar y hacerse eco de las preocupaciones de los consejeros externos; y para dirigir la evaluación por el consejo de su presidente.

Ver epígrafe: C.1.22

Cumple ☐

Cumple parcialmente ☐

Explique ☐

No aplicable ☒

17. Que el secretario del consejo, vele de forma especial para que las actuaciones del consejo:

a) Se ajusten a la letra y al espíritu de las Leyes y sus reglamentos, incluidos los aprobados por los organismos reguladores;

b) Sean conformes con los Estatutos de la sociedad y con los Reglamentos de la junta, del consejo y demás que tenga la compañía;

c) Tengan presentes las recomendaciones sobre buen gobierno contenidas en este Código Unificado que la compañía hubiera aceptado.

Y que, para salvaguardar la independencia, imparcialidad y profesionalidad del secretario, su nombramiento y cese sean informados por la comisión de nombramientos y aprobados por el pleno del consejo; y que dicho procedimiento de nombramiento y cese conste en el reglamento del consejo.

Ver epígrafe: C.1.34

Cumple ☒

Cumple parcialmente ☐

Explique ☐

18. Que el consejo se reúna con la frecuencia precisa para desempeñar con eficacia sus funciones, siguiendo el programa de fechas y asuntos que establezca al inicio del ejercicio, pudiendo cada consejero proponer otros puntos del orden del día inicialmente no previstos.

Ver epígrafe: C.1.29

Cumple ☒

Cumple parcialmente ☐

Explique ☐

19. Que las inasistencias de los consejeros se reduzcan a casos indispensables y se cuantifiquen en el Informe Anual de Gobierno Corporativo. Y que si la representación fuera imprescindible, se confiera con instrucciones.

Ver epígrafes: C.1.28, C.1.29 y C.1.30

Cumple ☒

Cumple parcialmente ☐

Explique ☐

20. Que cuando los consejeros o el secretario manifiesten preocupaciones sobre alguna propuesta o, en el caso de los consejeros, sobre la marcha de la compañía y tales preocupaciones no queden resueltas en el consejo, a petición de quien las hubiera manifestado se deje constancia de ellas en el acta.

Cumple ☒

Cumple parcialmente ☐

Explique ☐

No aplicable ☐

21. Que el consejo en pleno evalúe una vez al año:

a) La calidad y eficiencia del funcionamiento del consejo;

b) Partiendo del informe que le eleve la comisión de nombramientos, el desempeño de sus funciones por el presidente del consejo y por el primer ejecutivo de la compañía;

c) El funcionamiento de sus comisiones, partiendo del informe que éstas le eleven.

Ver epígrafes: C.1.19 y C.1.20

Cumple ☒

Cumple parcialmente ☐

Explique ☐

22. Que todos los consejeros puedan hacer efectivo el derecho a recabar la información adicional que juzguen precisa sobre asuntos de la competencia del consejo. Y que, salvo que los estatutos o el reglamento del consejo establezcan otra cosa, dirijan su requerimiento al presidente o al secretario del consejo.

Ver epígrafe: C.1.41

Cumple ☒

Explique ☐

23. Que todos los consejeros tengan derecho a obtener de la sociedad el asesoramiento preciso para el cumplimiento de sus funciones. Y que la sociedad arbitre los cauces adecuados para el ejercicio de este derecho, que en circunstancias especiales podrá incluir el asesoramiento externo con cargo a la empresa.

Ver epígrafe: C.1.40

Cumple ☒

Explique ☐

24. Que las sociedades establezcan un programa de orientación que proporcione a los nuevos consejeros un conocimiento rápido y suficiente de la empresa, así como de sus reglas de gobierno corporativo. Y que ofrezcan también a los consejeros programas de actualización de conocimientos cuando las circunstancias lo aconsejen.

Cumple ☒

Cumple parcialmente ☐

Explique ☐

25. Que las sociedades exijan que los consejeros dediquen a su función el tiempo y esfuerzo necesarios para desempeñarla con eficacia y, en consecuencia:

a) Que los consejeros informen a la comisión de nombramientos de sus restantes obligaciones profesionales, por si pudieran interferir con la dedicación exigida;

b) Que las sociedades establezcan reglas sobre el número de consejos de los que puedan formar parte sus consejeros.

Ver epígrafes: C.1.12, C.1.13 y C.1.17

Cumple ☒

Cumple parcialmente ☐

Explique ☐

26. Que la propuesta de nombramiento o reelección de consejeros que se eleven por el consejo a la junta general de accionistas, así como su nombramiento provisional por cooptación, se aprueben por el consejo:

a) A propuesta de la comisión de nombramientos, en el caso de consejeros independientes.

b) Previo informe de la comisión de nombramientos, en el caso de los restantes consejeros.

Ver epígrafe: C.1.3

Cumple ☒

Cumple parcialmente ☐

Explique ☐

27. Que las sociedades hagan pública a través de su página Web, y mantengan actualizada, la siguiente información sobre sus consejeros:

a) Perfil profesional y biográfico;

b) Otros consejos de administración a los que pertenezca, se trate o no de sociedades cotizadas;

c) Indicación de la categoría de consejero a la que pertenezca según corresponda, señalándose, en el caso de consejeros dominicales, el accionista al que representen o con quien tengan vínculos.

d) Fecha de su primer nombramiento como consejero en la sociedad, así como de los posteriores, y;

e) Acciones de la compañía, y opciones sobre ellas, de las que sea titular.

Cumple ☒

Cumple parcialmente ☐

Explique ☐

28. Que los consejeros dominicales presenten su dimisión cuando el accionista a quien representen venda íntegramente su participación accionarial. Y que también lo hagan, en el número que corresponda, cuando dicho accionista rebaje su participación accionarial hasta un nivel que exija la reducción del número de sus consejeros dominicales.

Ver epígrafes: A.2 , A.3 y C.1.2

Cumple ☒

Cumple parcialmente ☐

Explique ☐

29. Que el consejo de administración no proponga el cese de ningún consejero independiente antes del cumplimiento del período estatutario para el que hubiera sido nombrado, salvo cuando concurra justa causa, apreciada por el consejo previo informe de la comisión de nombramientos. En particular, se entenderá que existe justa causa cuando el consejero hubiera incumplido los deberes inherentes a su cargo o incurrido en algunas de las circunstancias que le hagan perder su condición de independiente, de acuerdo con lo establecido en la Orden ECC/461/2013.

También podrá proponerse el cese de consejeros independientes de resultados de Ofertas Públicas de Adquisición, fusiones u otras operaciones societarias similares que supongan un cambio en la estructura de capital de la sociedad cuando tales cambios en la estructura del consejo vengán propiciados por el criterio de proporcionalidad señalado en la Recomendación 11.

Ver epígrafes: C.1.2, C.1.9, C.1.19 y C.1.27

Cumple ☒

Explique ☐

30. Que las sociedades establezcan reglas que obliguen a los consejeros a informar y, en su caso, dimitir en aquellos supuestos que puedan perjudicar al crédito y reputación de la sociedad y, en particular, les obliguen a informar al consejo de las causas penales en las que aparezcan como imputados, así como de sus posteriores vicisitudes procesales.

Que si un consejero resultara procesado o se dictara contra él auto de apertura de juicio oral por alguno de los delitos señalados en el artículo 213 de la Ley de Sociedades de Capital, el consejo

examine el caso tan pronto como sea posible y, a la vista de sus circunstancias concretas, decida si procede o no que el consejero continúe en su cargo. Y que de todo ello el consejo dé cuenta, de forma razonada, en el Informe Anual de Gobierno Corporativo.

Ver epígrafes: C.1.42, C.1.43

Cumple ☒

Cumple parcialmente ☐

Explique ☐

31. Que todos los consejeros expresen claramente su oposición cuando consideren que alguna propuesta de decisión sometida al consejo puede ser contraria al interés social. Y que otro tanto hagan, de forma especial los independientes y demás consejeros a quienes no afecte el potencial conflicto de interés, cuando se trate de decisiones que puedan perjudicar a los accionistas no representados en el consejo.

Y que cuando el consejo adopte decisiones significativas o reiteradas sobre las que el consejero hubiera formulado serias reservas, éste saque las conclusiones que procedan y, si optara por dimitir, explique las razones en la carta a que se refiere la recomendación siguiente.

Esta Recomendación alcanza también al secretario del consejo, aunque no tenga la condición de consejero.

Cumple ☒

Cumple parcialmente ☐

Explique ☐

No aplicable ☐

32. Que cuando, ya sea por dimisión o por otro motivo, un consejero cese en su cargo antes del término de su mandato, explique las razones en una carta que remitirá a todos los miembros del consejo. Y que, sin perjuicio de que dicho cese se comunique como hecho relevante, del motivo del cese se dé cuenta en el Informe Anual de Gobierno Corporativo.

Ver epígrafe: C.1.9

Cumple ☒

Cumple parcialmente ☐

Explique ☐

No aplicable ☐

33. Que se circunscriban a los consejeros ejecutivos las remuneraciones mediante entrega de acciones de la sociedad o de sociedades del grupo, opciones sobre acciones o instrumentos referenciados al valor de la acción, retribuciones variables ligadas al rendimiento de la sociedad o sistemas de previsión.

Esta recomendación no alcanzará a la entrega de acciones, cuando se condicione a que los consejeros las mantengan hasta su cese como consejero.

Cumple ☒

Cumple parcialmente ☐

Explique ☐

No aplicable ☐

34. Que la remuneración de los consejeros externos sea la necesaria para retribuir la dedicación, cualificación y responsabilidad que el cargo exija; pero no tan elevada como para comprometer su independencia.

Cumple ☒

Explique ☐

No aplicable ☐

35. Que las remuneraciones relacionadas con los resultados de la sociedad tomen en cuenta las eventuales salvedades que consten en el informe del auditor externo y minoren dichos resultados.

Cumple ☒

Explique ☐

No aplicable ☐

36. Que en caso de retribuciones variables, las políticas retributivas incorporen límites y las cautelas técnicas precisas para asegurar que tales retribuciones guardan relación con el desempeño profesional de sus

beneficiarios y no derivan simplemente de la evolución general de los mercados o del sector de actividad de la compañía o de otras circunstancias similares.

Cumple ☒

Explique ☐

No aplicable ☐

37. Que cuando exista comisión delegada o ejecutiva (en adelante, "comisión delegada"), la estructura de participación de las diferentes categorías de consejeros sea similar a la del propio consejo y su secretario sea el del consejo.

Ver epígrafes: C.2.1 y C.2.6

Cumple ☐

Cumple parcialmente ☐

Explique ☐

No aplicable ☒

38. Que el consejo tenga siempre conocimiento de los asuntos tratados y de las decisiones adoptadas por la comisión delegada y que todos los miembros del consejo reciban copia de las actas de las sesiones de la comisión delegada.

Cumple ☐

Explique ☐

No aplicable ☒

39. Que el consejo de administración constituya en su seno, además del comité de auditoría exigido por la Ley del Mercado de Valores, una comisión, o dos comisiones separadas, de nombramientos y retribuciones.

Que las reglas de composición y funcionamiento del comité de auditoría y de la comisión o comisiones de nombramientos y retribuciones figuren en el reglamento del consejo, e incluyan las siguientes:

- a) **Que el consejo designe los miembros de estas comisiones, teniendo presentes los conocimientos, aptitudes y experiencia de los consejeros y los cometidos de cada comisión; delibere sobre sus propuestas e informes; y ante él hayan de dar cuenta, en el primer pleno del consejo posterior a sus reuniones, de su actividad y responder del trabajo realizado;**
- b) **Que dichas comisiones estén compuestas exclusivamente por consejeros externos, con un mínimo de tres. Lo anterior se entiende sin perjuicio de la asistencia de consejeros ejecutivos o altos directivos, cuando así lo acuerden de forma expresa los miembros de la comisión.**
- c) **Que sus presidentes sean consejeros independientes.**
- d) **Que puedan recabar asesoramiento externo, cuando lo consideren necesario para el desempeño de sus funciones.**
- e) **Que de sus reuniones se levante acta, de la que se remitirá copia a todos los miembros del consejo.**

Ver epígrafes: C.2.1 y C.2.4

Cumple ☒

Cumple parcialmente ☐

Explique ☐

40. Que la supervisión del cumplimiento de los códigos internos de conducta y de las reglas de gobierno corporativo se atribuya a la comisión de auditoría, a la comisión de nombramientos, o, si existieran de forma separada, a las de cumplimiento o gobierno corporativo.

Ver epígrafes: C.2.3 y C.2.4

Cumple ☒

Explique ☐

41. Que los miembros del comité de auditoría, y de forma especial su presidente, se designen teniendo en cuenta sus conocimientos y experiencia en materia de contabilidad, auditoría o gestión de riesgos.

Cumple ☒

Explique ☐

42. Que las sociedades cotizadas dispongan de una función de auditoría interna que, bajo la supervisión del comité de auditoría, vele por el buen funcionamiento de los sistemas de información y control interno.

Ver epígrafe: C.2.3

Cumple ☒

Explique ☐

43. Que el responsable de la función de auditoría interna presente al comité de auditoría su plan anual de trabajo; le informe directamente de las incidencias que se presenten en su desarrollo; y le someta al final de cada ejercicio un informe de actividades.

Cumple ☒

Cumple parcialmente ☐

Explique ☐

44. Que la política de control y gestión de riesgos identifique al menos:

a) Los distintos tipos de riesgo (operativos, tecnológicos, financieros, legales, reputacionales...) a los que se enfrenta la sociedad, incluyendo entre los financieros o económicos, los pasivos contingentes y otros riesgos fuera de balance;

b) La fijación del nivel de riesgo que la sociedad considere aceptable;

c) Las medidas previstas para mitigar el impacto de los riesgos identificados, en caso de que llegaran a materializarse;

d) Los sistemas de información y control interno que se utilizarán para controlar y gestionar los citados riesgos, incluidos los pasivos contingentes o riesgos fuera de balance.

Ver epígrafe: E

Cumple ☒

Cumple parcialmente ☐

Explique ☐

45. Que corresponda al comité de auditoría:

1º En relación con los sistemas de información y control interno:

- a) Que los principales riesgos identificados como consecuencia de la supervisión de la eficacia del control interno de la sociedad y la auditoría interna, en su caso, se gestionen y den a conocer adecuadamente.
- b) Velar por la independencia y eficacia de la función de auditoría interna; proponer la selección, nombramiento, reelección y cese del responsable del servicio de auditoría interna; proponer el presupuesto de ese servicio; recibir información periódica sobre sus actividades; y verificar que la alta dirección tiene en cuenta las conclusiones y recomendaciones de sus informes.
- c) Establecer y supervisar un mecanismo que permita a los empleados comunicar, de forma confidencial y, si se considera apropiado, anónima las irregularidades de potencial trascendencia, especialmente financieras y contables, que adviertan en el seno de la empresa.

2º En relación con el auditor externo:

- a) Recibir regularmente del auditor externo información sobre el plan de auditoría y los resultados de su ejecución, y verificar que la alta dirección tiene en cuenta sus recomendaciones.
- b) Asegurar la independencia del auditor externo y, a tal efecto:
 - i) Que la sociedad comunique como hecho relevante a la CNMV el cambio de auditor y lo acompañe de una declaración sobre la eventual existencia de desacuerdos con el auditor saliente y, si hubieran existido, de su contenido.
 - iii) Que en caso de renuncia del auditor externo examine las circunstancias que la hubieran motivado.

Ver epígrafes: C.1.36, C.2.3, C.2.4 y E.2

Cumple ☒

Cumple parcialmente ☐

Explique ☐

46. Que el comité de auditoría pueda convocar a cualquier empleado o directivo de la sociedad, e incluso disponer que comparezcan sin presencia de ningún otro directivo.

Cumple ☒

Explique ☐

47. Que el comité de auditoría informe al consejo, con carácter previo a la adopción por éste de las correspondientes decisiones, sobre los siguientes asuntos señalados en la Recomendación 8:

- a) La información financiera que, por su condición de cotizada, la sociedad deba hacer pública periódicamente. El comité debiera asegurarse de que las cuentas intermedias se formulan con los mismos criterios contables que las anuales y, a tal fin, considerar la procedencia de una revisión limitada del auditor externo.
- b) La creación o adquisición de participaciones en entidades de propósito especial o domiciliadas en países o territorios que tengan la consideración de paraísos fiscales, así como cualesquiera otras transacciones u operaciones de naturaleza análoga que, por su complejidad, pudieran menoscabar la transparencia del grupo.
- c) Las operaciones vinculadas, salvo que esa función de informe previo haya sido atribuida a otra comisión de las de supervisión y control.

Ver epígrafes: C.2.3 y C.2.4

Cumple ☒

Cumple parcialmente ☐

Explique ☐

48. Que el consejo de administración procure presentar las cuentas a la junta general sin reservas ni salvedades en el informe de auditoría y que, en los supuestos excepcionales en que existan, tanto el presidente del comité de auditoría como los auditores expliquen con claridad a los accionistas el contenido y alcance de dichas reservas o salvedades.

Ver epígrafe: C.1.38

Cumple ☒

Cumple parcialmente ☐

Explique ☐

49. Que la mayoría de los miembros de la comisión de nombramientos -o de nombramientos y retribuciones, si fueran una sola- sean consejeros independientes.

Ver epígrafe: C.2.1

Cumple ☒

Explique ☐

No aplicable ☐

50. Que correspondan a la comisión de nombramientos, además de las funciones indicadas en las Recomendaciones precedentes, las siguientes:

a) **Evaluar las competencias, conocimientos y experiencia necesarios en el consejo, definir, en consecuencia, las funciones y aptitudes necesarias en los candidatos que deban cubrir cada vacante, y evaluar el tiempo y dedicación precisos para que puedan desempeñar bien su cometido.**

b) **Examinar u organizar, de la forma que se entienda adecuada, la sucesión del presidente y del primer ejecutivo y, en su caso, hacer propuestas al consejo, para que dicha sucesión se produzca de forma ordenada y bien planificada.**

c) **Informar los nombramientos y ceses de altos directivos que el primer ejecutivo proponga al consejo.**

d) **Informar al consejo sobre las cuestiones de diversidad de género señaladas en la Recomendación 14 de este Código.**

Ver epígrafe: C.2.4

Cumple ☒

Cumple parcialmente ☐

Explique ☐

No aplicable ☐

51. Que la comisión de nombramientos consulte al presidente y al primer ejecutivo de la sociedad, especialmente cuando se trate de materias relativas a los consejeros ejecutivos.

Y que cualquier consejero pueda solicitar de la comisión de nombramientos que tome en consideración, por si los considerara idóneos, potenciales candidatos para cubrir vacantes de consejero.

Cumple ☒

Cumple parcialmente ☐

Explique ☐

No aplicable ☐

52. Que corresponda a la comisión de retribuciones, además de las funciones indicadas en las Recomendaciones precedentes, las siguientes:

a) Proponer al consejo de administración:

i) La política de retribución de los consejeros y altos directivos;

ii) La retribución individual de los consejeros ejecutivos y las demás condiciones de sus contratos.

iii) Las condiciones básicas de los contratos de los altos directivos.

b) Velar por la observancia de la política retributiva establecida por la sociedad.

Ver epígrafes: C.2.4

Cumple ☒

Cumple parcialmente ☐

Explique ☐

No aplicable ☐

53. Que la comisión de retribuciones consulte al presidente y al primer ejecutivo de la sociedad, especialmente cuando se trate de materias relativas a los consejeros ejecutivos y altos directivos.

Cumple ☒

Explique ☐

No aplicable ☐

H OTRAS INFORMACIONES DE INTERÉS

1. Si existe algún aspecto relevante en materia de gobierno corporativo en la sociedad o en las entidades del grupo que no se haya recogido en el resto de apartados del presente informe, pero que sea necesario incluir para recoger una información más completa y razonada sobre la estructura y prácticas de gobierno en la entidad o su grupo, detállelos brevemente.

2. Dentro de este apartado, también podrá incluirse cualquier otra información, aclaración o matiz relacionado con los anteriores apartados del informe en la medida en que sean relevantes y no reiterativos.

En concreto, se indicará si la sociedad está sometida a legislación diferente a la española en materia de gobierno corporativo y, en su caso, incluya aquella información que esté obligada a suministrar y sea distinta de la exigida en el presente informe.

3. La sociedad también podrá indicar si se ha adherido voluntariamente a otros códigos de principios éticos o de buenas prácticas, internacionales, sectoriales o de otro ámbito. En su caso, se identificará el código en cuestión y la fecha de adhesión.

Con posterioridad al cierre de 2013, el 3 de febrero de 2014 se ha producido la desinversión total en el capital por parte de Bagoeta S.L. y la renuncia a sus respectivos cargos de consejeros por parte de sus representantes en el Consejo. Dicha participación accionarial ha sido adquirida por Jose M^a Aristrain de la Cruz y Amber Capital UK LLP en un 11% y un 6,85% respectivamente.

Este informe anual de gobierno corporativo ha sido aprobado por el consejo de Administración de la sociedad, en su sesión de fecha 20/02/2014.

Indique si ha habido consejeros que hayan votado en contra o se hayan abstenido en relación con la aprobación del presente Informe.

Sí ☐

No ☒