



Informe Anual

2014

Annual Report





Informe Anual

2014

Annual Report

CONTENTS

ÍNDICE

| | | | | | |
|---|--|-----------|---|---|------------|
| ■ | LETTERS TO SHAREHOLDERS CARTAS A LOS ACCIONISTAS | 7 | ■ | 4 STRATEGY 2013-2017 ESTRATEGIA 2013-2017 | 53 |
| | Letter from the Chairman Letter from the CEO | | | | |
| | Carta del Presidente Carta del Consejero Delegado | | | | |
| ■ | 1 CORPORATE INFORMATION INFORMACIÓN CORPORATIVA | 13 | ■ | 5 TUBACEX SHARES IN 2014 LA ACCIÓN DE TUBACEX EN 2014 | 65 |
| | Governing bodies Key figures Mission, vision & values Global presence | | | | |
| | Órganos de gobierno Principales cifras del ejercicio Misión, visión y valores Presencia internacional | | | | |
| ■ | 2 2014 HIGHLIGHTS ACONTECIMIENTOS DE 2014 | 23 | ■ | 6 CORPORATE RESPONSIBILITY REPORT 2014 INFORME DE RESPONSABILIDAD CORPORATIVA 2014 | 71 |
| ■ | 3 PERFORMANCE FOR THE YEAR INFORMACIÓN CORPORATIVA | 31 | ■ | 7 ANNUAL ACCOUNTS CUENTAS ANUALES | 101 |
| | Market environment Results for the year Business evolution Capital expenditure | | | | |
| | Entorno de mercado Resultados del ejercicio Evolución del negocio Inversiones | | ■ | 8 BUSINESS DIRECTORY DIRECTORIO DE EMPRESAS | 107 |



LETTERS
TO SHAREHOLDERS
CARTAS A LOS ACCIONISTAS



■ **ÁLVARO VIDEGAIN**
CHAIRMAN · PRESIDENTE

Dear Shareholder,

It is an honor for me to address you once again as Chairman of the TUBACEX Board of Directors, and share some of the most relevant aspects that have occurred in 2014, which has undoubtedly been an important year for our Company in this new phase.

Following the celebration of the company's fiftieth anniversary and the implementation of the Strategic Plan with a 2017 horizon, I am in a position to declare that, in 2014, the company I have presided over for more than two decades has taken firm steps on its path towards sustainability and international growth. The Group's transformation is extremely relevant, with the expansion of our industrial activities throughout the world. With this, I am not only referring to the recent acquisition of the Italian company, IBF, which undoubtedly extends the company's perimeter, our industrial and commercial capacities and perfectly rounds off our product range, but also to the consolidation of the bases and processes that will enable the company to become a world leader, as set out in its corporate vision.

All of this is the result of internal effort, whilst always focusing on continuous improvement and the commitment of our investors to the TUBACEX project, which is one of our essential pillars. In this respect, I would like to inform you that at the beginning of 2014, following the total divestiture of capital by Bagoeta SL, who had supported us since 2006, new shareholders entered the company, such as Corporación Aristrain, among others, who share and support the TUBACEX long-term project.

Estimado accionista,

De nuevo es un gran honor dirigirme a usted un año más como Presidente del Consejo de Administración de TUBACEX para poder compartir los aspectos más destacados que se han producido durante el ejercicio 2014, el cual sin duda ha sido muy importante en esta nueva etapa para nuestra compañía.

Tras la celebración del cincuenta aniversario de la compañía y la puesta en marcha del Plan Estratégico con el horizonte puesto en el año 2017, estoy en condiciones de manifestar que la compañía que presido desde hace más de dos décadas, ha dado pasos firmes durante el ejercicio de 2014 en su camino hacia su sostenibilidad y crecimiento internacional. La transformación del Grupo está siendo muy relevante con la expansión de nuestras actividades industriales por el mundo. Con esto no solo me refiero a la reciente adquisición de la compañía italiana IBF, que sin duda amplía de forma muy destacada el perímetro societario, nuestras capacidades tanto industriales como comerciales así como completa a la perfección nuestra gama de productos, sino también a la consolidación de las bases y procesos que permitirán que la compañía se convierta en el referente mundial que se describe en su visión corporativa.

Todo ello es fruto tanto del esfuerzo interno realizado siempre con el foco de la mejora continua así como del compromiso de nuestros inversores en el proyecto de TUBACEX y que es uno de nuestros pilares fundamentales. En este sentido, quiero informarle de que a principios de 2014 y tras la desinversión total en el capital por parte de Bagoeta SL, quien nos acompañaba desde 2006, se ha producido la entrada en la compañía de nuevos accionistas, como Corporación Aristrain entre otros, que comparten y apoyan el proyecto a largo plazo de TUBACEX.

I am pleased to inform you that, thanks to the effort of us all, this second year of the Strategic Plan has closed with extremely positive results, bearing in mind the market complexity and the sharp fall in oil prices in the second half of 2014. I am not going to go into great detail here, but proof of the confidence in our management has been the positive market acceptance of the issue of promissory notes during the year.

Furthermore, we are continuing to work on innovative projects, determined to make use of all the tools available to us to optimize the value of our company and reward the trust placed in us.

In this respect, I am proud to say that the company has reaffirmed its shareholder retribution policy and, trusting in the soundness of its management system, it has opted once more for the payment of interim dividends. In 2014, we have paid out two dividends, one corresponding to 2013 and the other to 2014, which will be supplemented by another dividend payment in the second half of the year.

I would also like to point out that the TUBACEX Board of Directors has expressly defined its framework for Corporate Social Responsibility this year and has continued making significant progress in this field. Ever aware of the direct and indirect impact of its activity on its areas of influence, the company has integrated traditional relations with its stakeholders in its management plans.

Finally, with respect to 2015, we hope to continue improving with the necessary realism in such an uncertain economic environment. We trust that our commitment to operational excellence will help us to deal with the adversities and will enable us to continue consolidating our worldwide leadership.

Thank you for trusting in TUBACEX.

Alvaro Videgain
Chairman · Presidente

Me alegra poder comunicarles que, con el esfuerzo de todos, este segundo año de vigencia del Plan Estratégico se ha cerrado con unos resultados muy positivos, teniendo en cuenta la dificultad del mercado y el desplome del precio de petróleo iniciado a mediados de 2014. No me voy a extender en este capítulo, pero una prueba de la confianza en nuestra gestión ha sido la buena aceptación por parte del mercado de la emisión de pagarés lanzada durante este ejercicio.

Además, seguimos trabajando en proyectos muy innovadores, decididos a hacer uso de todas las herramientas que estén a nuestro alcance para maximizar el valor de nuestra compañía y recompensar la confianza depositada en nosotros.

En este sentido, me enorgullece decirles que la compañía en este ejercicio ha reafirmado su política de retribución al accionista y que, confiando en la solidez de su sistema de gestión, ha optado nuevamente por el pago a cuenta de dividendos. En total, durante 2014 hemos abonado dos pagos de dividendo, uno referido al ejercicio de 2013 y otro de 2014 que se verá complementado con otro dividendo en el segundo semestre del ejercicio.

También me gustaría señalar que este año, el Consejo de Administración de TUBACEX ha definido expresamente su marco de Responsabilidad Social Corporativa y ha seguido avanzado de forma importante en este campo. Consciente en todo momento de los impactos tanto directos como indirectos, que produce su actividad en su zona de influencia, la compañía ha integrado las relaciones tradicionales con sus grupos de interés en sus planes de gestión.

Por último, y respecto al ejercicio de 2015 esperamos poder seguir mejorando pero con la dosis necesaria de realismo en un entorno económico tan lleno de incertidumbres. Confiamos en que nuestro compromiso con la excelencia operacional nos ayude a gestionar adecuadamente las adversidades y nos permitan seguir consolidando nuestro liderazgo mundial.

Agradeciendo su confianza en TUBACEX.

“The Group's transformation is extremely relevant, with the expansion of our industrial activities throughout the world.”

“La transformación del Grupo está siendo muy relevante con la expansión de nuestras actividades industriales por el mundo.”





■ **JESÚS ESMORÍS**
CEO · CONSEJERO DELEGADO

Dear Shareholder,

It is an honor for me to address you once again to inform you of the key aspects throughout the year and the intense work being carried out within the organization.

The 2014 financial year evolved in an unfavorable market environment, marked by uncertainty in macroeconomic terms and, in particular, by the drastic fall in oil prices in the second half of the year. In spite of the negative situation, our company has continued progressing in its Strategic Plan and based on its two major pillars -specialization in premium products and operational excellence- it has significantly increased its operating profit and margins.

The gross operating profit (EBITDA) increased 25.1%, reaching 64.1 million Euros and the profit margin increased from 9.3% last year to 11.7%, thanks to the better mix and operational improvements implemented. Profit before tax nearly doubled with respect to the previous year, reaching 32.6 million Euros. As for the net profit, it increased by 58.3%, reaching 23.7 million Euros.

Throughout this year, we have continued working on the financial deleveraging process which began last year. In this way, net financial debt has been reduced by 43.1 million Euros and its ratio over EBITDA stands at 2.4 times.

In 2014, we concluded the first phase of our Strategic Plan, aimed at cash generation. As can be verified in the Strategy section, we have fulfilled all of the objectives set for the close of this phase and on some occasions, we have even far exceeded them, as is the case of the targets set for the

Estimado accionista,

Es para mí un honor dirigirme a usted un año más para informarle de los aspectos más relevantes del ejercicio y del intenso trabajo que estamos realizando en toda la organización.

El ejercicio de 2014 se ha desarrollado en un entorno de mercado desfavorable, marcado por la incertidumbre en el plano macroeconómico y, sobre todo, por la significativa caída del precio del petróleo desde mediados de año. Pese a esta negativa situación, nuestra compañía ha seguido avanzando en su Plan Estratégico y, apoyándose en sus dos grandes pilares, la especialización en productos premium y la excelencia operacional, ha mejorado sustancialmente sus resultados y sus márgenes operativos.

El resultado bruto de explotación (EBITDA) ha crecido un 25,1% hasta situarse en 64,1 millones de euros y el margen ha mejorado desde el 9,3% del año pasado hasta el 11,7%, gracias al mejor mix y a las mejoras operacionales implantadas. En términos de beneficio antes de impuestos, éste prácticamente se ha duplicado con respecto al año pasado y ha alcanzado los 32,6 millones de euros. Por su parte, el beneficio neto ha aumentado un 58,3% situándose en 23,7 millones de euros.

A lo largo de este ejercicio hemos seguido trabajando en el proceso de desapalancamiento financiero iniciado el año pasado. De esta manera la deuda financiera neta se ha reducido en 43,1 millones de euros y su ratio sobre EBITDA se sitúa en 2,4x.

Con este ejercicio de 2014 damos por concluida la primera fase de nuestro Plan Estratégico, enfocada en la generación de caja. Como podrá comprobar en el apartado de Estrategia, hemos cumplido todos los objetivos que nos planteábamos para el

EBITDA margin, the product mix and the working capital over sales.

As announced in June 2014, we have begun the second phase of the Strategic Plan, focused on growth. The acquisition of IBF SpA announced in November 2014 (whose incorporation into our Group began in 2015) and the agreement to acquire Prakash Steelage signed in February 2015 fall into the framework of this phase. Both operations, together with the TUBACEX Services project in Cantabria have enabled TUBACEX to become the leading manufacturer of seamless stainless steel tubes worldwide and capable of offering the widest dimensional range.

With a view to the current year, the drastic fall in oil prices has caused a slowdown in investments in the oil and gas and petrochemical sector (the main demand sectors for seamless stainless steel tubes) since the final months of 2014, and has continued throughout the first months of 2015. For this reason, we can say that we have a complicated year ahead of us, full of uncertainty.

However, at TUBACEX, we are fully committed to our project. Although 2015 will evolve in an unfavorable environment, all of the improvements made over the past two years will enable us to face this environment from a better position. We are going to continue working towards the fulfillment of our strategic objectives, maintaining our specialization strategy in high quality products, our commitment to innovation and progressing towards continuous improvement. These are the actions that will help us make the most of the circumstances when the market improves, which it is bound to.

All of the people that form part of the TUBACEX Group are going to work in this direction and I am convinced that with the effort of us all, we will emerge stronger from this situation.

Jesús Esmorís
CEO · Consejero delegado

cierre de esta fase e incluso, en algunas ocasiones, los hemos sobrepasado de manera llamativa, tal es el caso de los objetivos marcados para el margen EBITDA, el mix de producto y el capital circulante sobre ventas.

Como ya anticipábamos en junio de 2014, hemos comenzado la segunda fase del Plan Estratégico orientada al crecimiento. Dentro de esta fase se enmarcan la adquisición de IBF SpA anunciada en noviembre de 2014 (que se ha empezado a integrar en nuestro Grupo desde comienzos de 2015) y el acuerdo para la adquisición de Prakash Steelage firmado en febrero de 2015. Ambas operaciones unidas al proyecto de TUBACEX Services en Cantabria han permitido a TUBACEX convertirse en el primer fabricante del mundo de tubo de acero inoxidable sin soldadura y el que mayor gama dimensional ofrece.

De cara al presente ejercicio, la drástica caída del precio de petróleo ha provocado desde los últimos meses de 2014 un retraso en las inversiones del sector de petróleo, gas y petroquímico (los principales sectores demandantes de tubo de acero inoxidable sin soldadura), que se ha mantenido en los primeros meses de 2015. Por esta razón, podemos afirmar que tenemos por delante un ejercicio complicado y lleno de incertidumbre.

Sin embargo en TUBACEX confiamos plenamente en nuestro proyecto. Aunque el ejercicio de 2015 se desarrolle en un entorno desfavorable, todas las mejoras realizadas en los dos últimos años nos permiten afrontar este entorno desde una mejor posición. Vamos a seguir trabajando en la consecución de nuestros objetivos estratégicos, manteniendo nuestra estrategia de especialización en productos de alta gama, nuestro compromiso con la innovación y avanzando en la mejora continua. Porque son estas acciones las que nos permitirán aprovechar al máximo las circunstancias cuando se produzca la mejora del mercado, que sin duda se producirá.

Todas las personas que formamos el Grupo TUBACEX vamos a trabajar en esta dirección y no me cabe duda que con el esfuerzo de todos saldremos reforzados de esta situación.

“...maintaining our specialization strategy in high quality products, our commitment to innovation and progressing towards continuous improvement”

“manteniendo nuestra estrategia de especialización en productos de alta gama, nuestro compromiso con la innovación y avanzando en la mejora continua”



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

Important growth of the results

Crecimiento importante de resultados

Industrial platforms in Europe, America and Asia

Plataformas industriales en Europa, América y Asia

CORPORATE INFORMATION

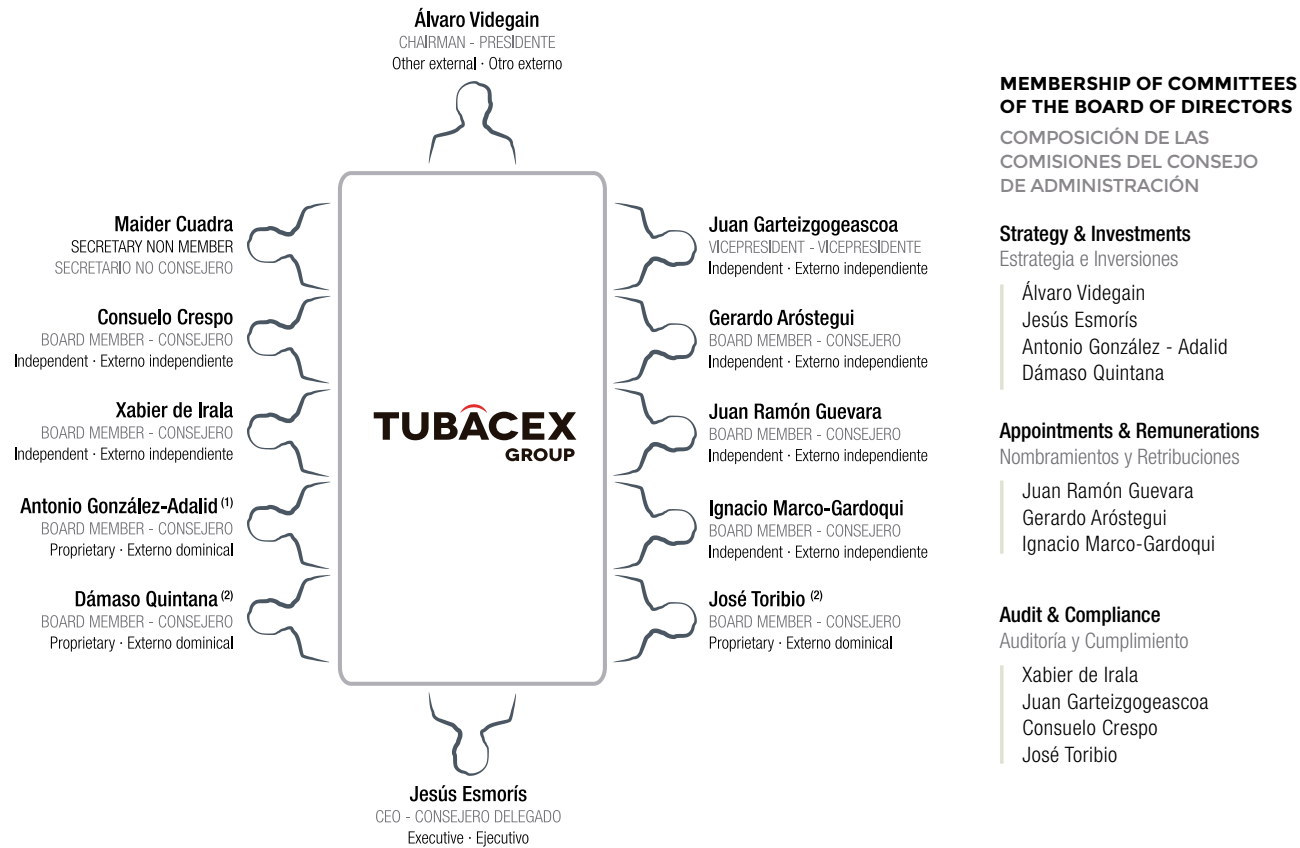
INFORMACIÓN CORPORATIVA

- 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

1.1 GOVERNING BODIES

ÓRGANOS DE GOBIERNO

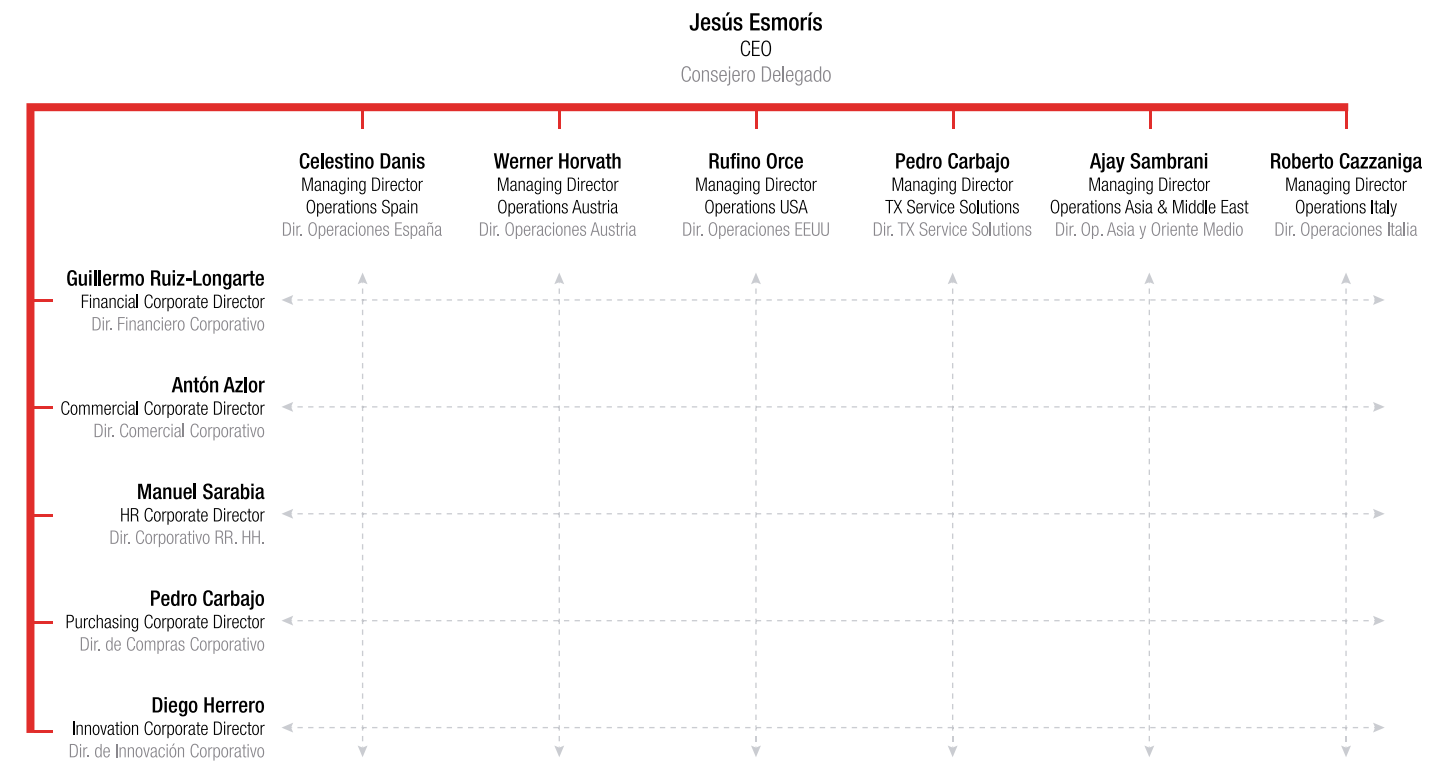
■ BOARD OF DIRECTORS CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN



(1) In representation of Cartera Industrial REA S.A. En representación de Cartera Industrial REA S.A.
(2) In representation of José María Aristrain de la Cruz. En representación de José María Aristrain de la Cruz.

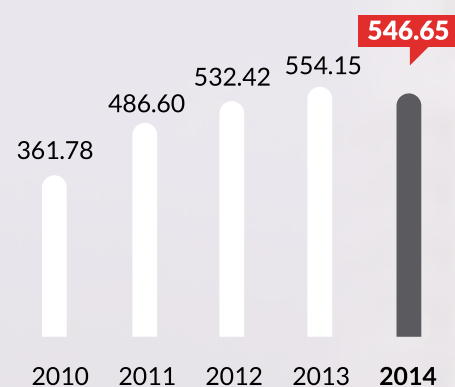


■ EXECUTIVE TEAM COMITÉ DE DIRECCIÓN

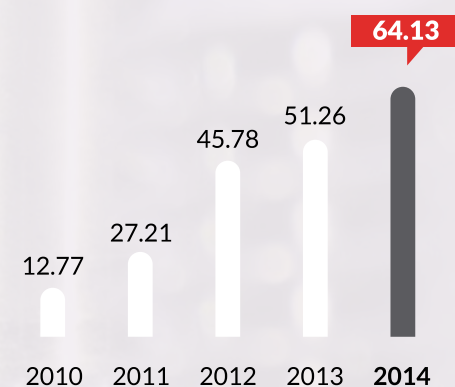


Picture of the Executive Team as of March 2015. Fotografía del Comité de Dirección actualizado a marzo de 2015.
* Appointed as Purchasing Corporate Director as from February 2015. Nombrado Director de Compras Corporativo desde febrero de 2015.

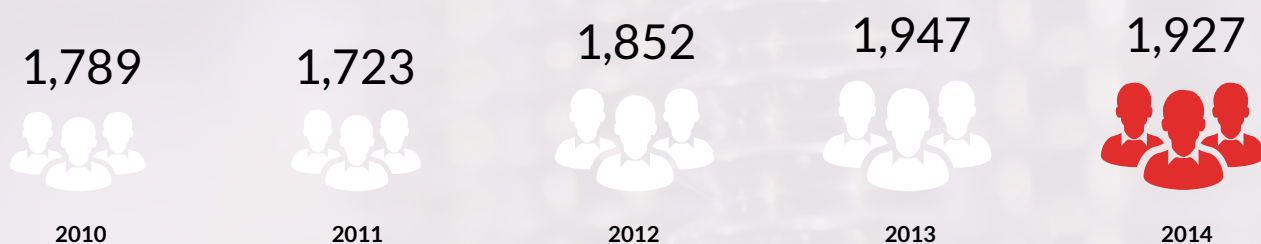
SALES VENTAS



EBITDA



EMPLOYEES EMPLEADOS



| | | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|---------------------------------|--------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Sales | Ventas | 361.78 | 486.60 | 532.42 | 554.15 | 546.65 |
| Gross operating profit (EBITDA) | Rdo. bruto de explotación | 12.77 | 27.21 | 45.78 | 51.26 | 64.13 |
| EBITDA/Sales (%) | EBITDA/Ventas (%) | 3.53 | 5.59 | 8.60 | 9.25 | 11.73 |
| Operating profit (EBIT) | Beneficio operativo | (5.87) | 6.50 | 26.55 | 31.52 | 43.66 |
| Net profit | Beneficio neto | (6.55) | 3.66 | 11.86 | 15.01 | 23.76 |
| Equity ¹ | Patrimonio neto ¹ | 236.71 | 239.18 | 251.48 | 259.85 | 282.17 |
| Net financial debt | Deuda financiera neta | 223.96 | 237.11 | 262.30 | 194.58 | 151.50 |
| Working capital | Circulante neto operativo | 256.40 | 275.76 | 294.29 | 217.59 | 202.40 |
| Market capitalization | Capitalización bursátil | 329.79 | 248.01 | 263.96 | 384.31 | 412.23 |
| Trading volume ² | Volumen de contratación ² | 93.16 | 79.95 | 42.08 | 108.06 | 162.05 |
| Average number of employees | Nº medio de empleados | 1,789 | 1,723 | 1,852 | 1,947 | 1,927 |
| Employees in Spain | Empleados en España | 1,086 | 973 | 1,047 | 1,110 | 1,083 |
| Employees abroad | Empleados en el exterior | 703 | 750 | 805 | 837 | 844 |

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.



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.

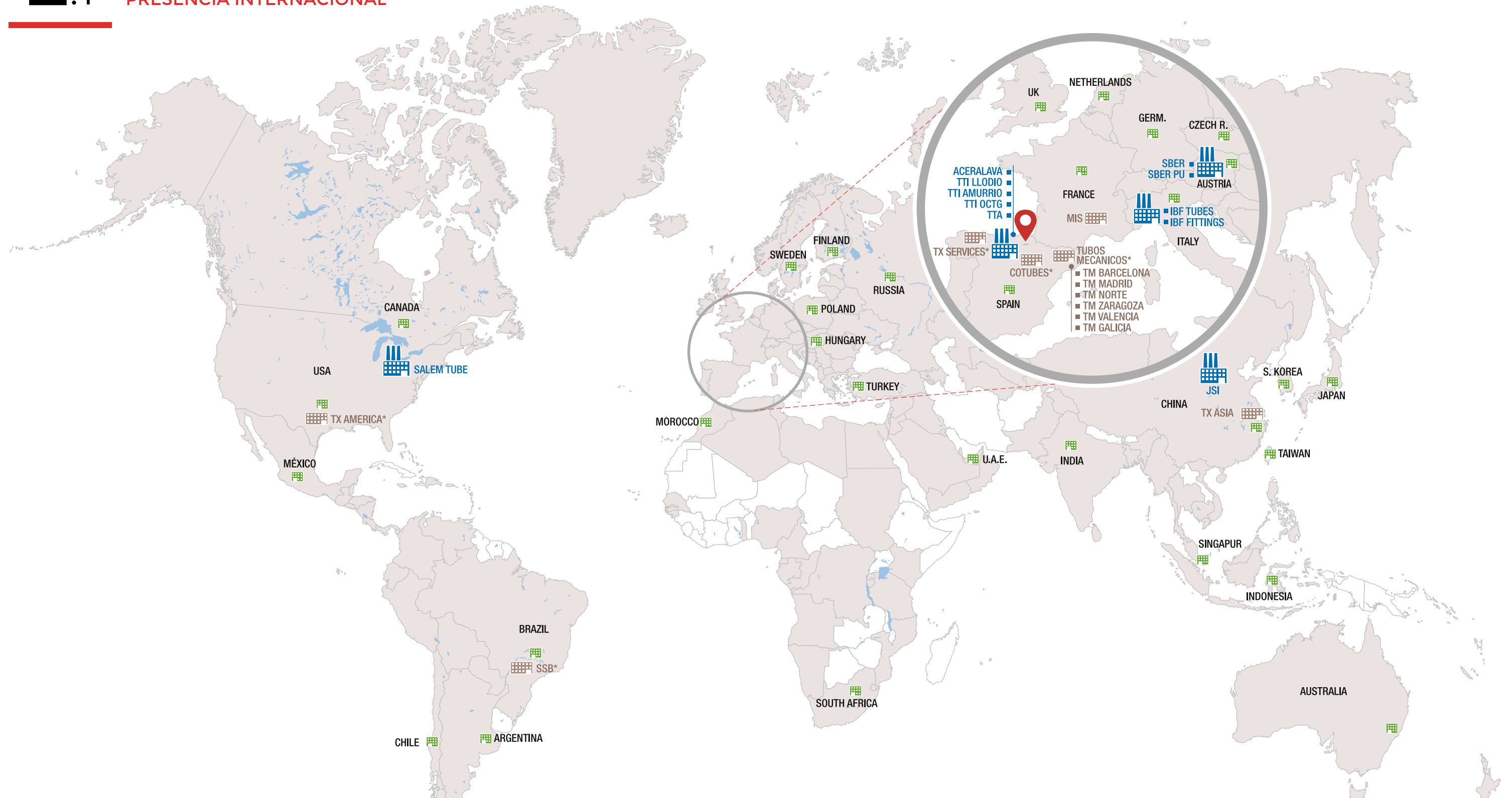
MISSION MISIÓN

- Market: We are an innovative, multi-national industrial group reference for seamless stainless steel tubes in the global market.
- Customer: 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.
- Profit: 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.
- Continuous improvement: We seek excellence, through rigorous process management and the systematic application of continuous improvement.
- Occupational health and safety: We are committed to constantly foster a safe and pleasant workplace, while demonstrating respect for the environment.
- People: 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, America and Asia

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



Headquarter (Llodio)
Sede central (Llodio)

* TUBACEX Service Solutions



11 Production sites
Plantas productivas



12 Service centers
Centros de servicio



31 Sales offices
Oficinas comerciales



**TUBACEX adquiere
la compañía italiana IBF**

TUBACEX acquires italian company IBF

2013-2016

**Collective agreement for
2013 - 2016**

Aprobación de convenio colectivo
para 2013 - 2016

**The OCTG line obtains
the API Q1 certificate**

La línea de OCTG obtiene
la certificación API Q1

2014 HIGHLIGHTS

ACONTECIMIENTOS DE 2014

■ 2014 HIGHLIGHTS (1/2)

ACONTECIMIENTOS DE 2014 (1/2)



JAN.2014

MANAGEMENT PLAN DEPLOYMENT

TUBACEX has deployed its Annual Management Plan throughout the organization. This deployment represents the breakdown of the Group's global objectives in the different divisions in order to proceed to their monthly control and monitoring, rapidly detecting any deviations and establishing the tools to correct them.

DESPLIEGUE DEL PLAN DE GESTIÓN

TUBACEX ha desplegado su Plan de Gestión Anual a lo largo de toda la organización. Este despliegue supone el desglose de los objetivos globales del Grupo en las distintas divisiones para poder proceder a su control y seguimiento mensual, detectando así rápidamente las desviaciones y estableciendo las herramientas para corregirlas.

MAR.2014

COLLECTIVE AGREEMENT

In March, TUBACEX's Management and the majority of the trade unions approved a collective agreement for 2013-2016 at the Llodio and Amurrio plants, which was subsequently endorsed by the workforce.

This agreement covers aspects such as the creation of permanent jobs, substitution contract and maintaining the purchasing power of salaries and includes significant agreements on competitiveness and industrial organization.

ACUERDO CONVENIO COLECTIVO

En marzo, la Dirección de TUBACEX y la mayoría de los sindicatos aprobaron un acuerdo de convenio colectivo para el período 2013-2016 en las plantas de Llodio y Amurrio que posteriormente fue refrendado por la plantilla.

El acuerdo contempla aspectos como creación de empleo fijo, contrato de relevo y mantenimiento del poder adquisitivo de los salarios, e incluye consensos significativos en materia de competitividad y organización industrial.



MAY.2014

SHAREHOLDERS' GENERAL MEETING

TUBACEX held its Shareholders' Annual General Meeting in May, in which the annual accounts, Management Report and Corporate Governance Report corresponding to the 2013 financial year were approved. Besides approving a supplementary dividend and ratifying the interim dividend that was paid in November 2013, the Meeting also ratified the appointments of Dámaso Quintana Pradera and José Toribio González as board members, both in representation of the shareholder Corporación Aristrain, who will therefore have a position as proprietary directors. The Meeting also authorized the Board to issue security debts (obligations, bonds, promissory notes or other securities) with a cap of 250 million Euros.

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

TUBACEX celebró en mayo su Junta General Ordinaria de Accionistas en la que se aprobaron las cuentas anuales, el Informe de Gestión y el de Gobierno Corporativo, correspondientes al ejercicio de 2013. Además de acordar el reparto de un dividendo complementario y ratificar el dividendo a cuenta abonado en noviembre de 2013, la Junta también ratificó el nombramiento de Dámaso Quintana Pradera y José Toribio González como consejeros dominicales, ambos en representación del accionista Corporación Aristrain. Además, autorizó al Consejo, durante el plazo máximo de cinco años, para emitir valores de renta fija (obligaciones, bonos, pagarés u otro tipo de valores) con un límite máximo de 250 millones de euros.



MAY.2014

PROMISSORY NOTE PROGRAMME

In May TUBACEX registered via the Alternative Fixed Income Market (MARF) a programme to issue promissory notes up to a maximum of 29.9 million Euros, aim to diversify its short-term financing sources and to optimize the Group's financial management. During the year TUBACEX launched three emissions of promissory notes representing the whole amount of the programme.

REGISTRO DEL PROGRAMA DE PAGARÉS

TUBACEX registró en mayo en el Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF) un programa de emisión de pagarés por importe de 29,9 millones de euros, con el objetivo de diversificar sus fuentes de financiación en el corto plazo y optimizar su coste financiero.

A lo largo del año se han realizado tres emisiones de pagarés, habiéndose emitido a cierre del ejercicio la totalidad del importe del programa.



JUL.2014

UPDATING OF THE STRATEGIC PLAN

In July, TUBACEX held an Analyst Day in Madrid where it explained the progress of the Strategic Plan presented in 2013 and announced the anticipation by one year of the objectives set for 2017. Furthermore, the updating of the Strategic Plan was released to all the Group's Key members of staff in the different companies.

ACTUALIZACIÓN DEL PLAN ESTRATÉGICO

En julio TUBACEX celebró un *Analyst Day* en Madrid donde se explicó el grado de avance del Plan Estratégico presentado en 2013 y se anunció la anticipación en un año de los objetivos marcados para 2017. Asimismo la actualización del Plan Estratégico fue presentada en las diferentes compañías a todo el personal clave del Grupo.

JUL.2014

SUPPLEMENTARY DIVIDEND

Following the agreement of the Shareholders' Annual General Meeting, TUBACEX paid in July a supplementary dividend. The Company had already paid an interim dividend in November 2013, whereby the total dividend payment for 2013 was 0.0463 Euros per share, representing a pay-out of 40%.

DIVIDENDO COMPLEMENTARIO

En virtud del acuerdo adoptado por la Junta General de Accionistas, TUBACEX ha repartido en el mes de julio un dividendo complementario que se une al dividendo a cuenta ya abonado en noviembre de 2013. El dividendo total con cargo al ejercicio de 2013 asciende a 0,0463 euros brutos por acción, lo que supone un pay-out del 40% sobre los beneficios obtenidos ese año.

■ 2014 HIGHLIGHTS (2/2)

ACONTECIMIENTOS DE 2014 (2/2)



OCT.2014

SALEM TUBE RECEIVED THE NADCAP ACCREDITATION

Salem Tube, subsidiary of TUBACEX in USA, received in October the Nadcap (National Aerospace and Defense Contractor Accreditation Program) accreditation for Material Testing and Heat Treatment. Through this accreditation Nadcap recognizes Salem Tube for its continuous improvement in aerospace quality. Nadcap is the Accreditation American Program for suppliers in the aerospace and defense industries.

SALEM OBTIENE CERTIFICACIÓN DEL NADCAP

Salem Tube, la filial industrial del Grupo en Estados Unidos, ha obtenido en el mes de octubre la certificación del National Aerospace and Defense Contractors Accreditation Program (Nadcap) a sus laboratorios para ensayos de materiales y proceso de tratamiento térmico de sus productos. Nadcap reconoce el compromiso de Salem con la mejora continua en la calidad para industria aeroespacial. El Nadcap es el programa norteamericano de acreditación para suministradores de la industria aeroespacial y de defensa.



OCT.2014

ACQUISITION OF IBF

On 31st October, TUBACEX announced the acquisition of 65% of the Italian Company, IBF SpA. A Letter of Intent had been signed between the parties in July and the closing of the transaction is expected to occur during the first days of January 2015. The acquisition enables TUBACEX to take a step further in its strategic goal of becoming a global tubular solutions provider.

IBF is a leading manufacturer of high alloy stainless steel tubes and special fittings, which are larger and thicker than those currently produced by TUBACEX. With the acquisition of IBF, TUBACEX has become the only seamless stainless steel tube manufacturer capable of offering the full range of dimensions, as well as entering, with a leading position, into the pipe accessories (fittings, elbows, tees, caps, etc.) market.

ADQUISICIÓN DE IBF

El 31 de octubre, TUBACEX anuncia la adquisición del 65% de la compañía italiana IBF, S.p.A., con la que ya había suscrito un acuerdo de intenciones en julio y cuya integración se hará efectiva a partir de enero de 2015. Esta adquisición permite a TUBACEX dar un paso más en su objetivo estratégico de convertirse en un proveedor global de soluciones tubulares. IBF es una empresa líder en la fabricación de tubos y componentes especiales de acero inoxidable sin soldadura en altas aleaciones, de mayor tamaño y espesor a los fabricados actualmente por TUBACEX. Con la adquisición de IBF, TUBACEX se convierte en el único fabricante de tubos de acero inoxidable sin soldadura capaz de ofrecer la gama completa de dimensiones, al tiempo que entra como fabricante en el mercado de accesorios de tubería (fittings, elbows, tees, caps, etc.) con una posición de liderazgo.



NOV.2014

PRESENTATION OF IBF AT THE STOCK MARKET PALACE IN MADRID

In November, TUBACEX presented the acquisition of the Italian company IBF at the Stock Market Palace in Madrid, before an audience of almost 80 people from the financial world. The CEO of TUBACEX Group, Jesús Esmorís, was responsible for the presentation, with the presence of the IBF General Manager, Roberto Cazzaniga and the TUBACEX CFO, Guillermo Ruiz-Longarte.

After the closure of the financial year, on 9 January 2015, TUBACEX informed the Spanish Securities Exchange Commission (CNMV) that it had closed the transaction.

PRESENTACIÓN DE IBF EN LA BOLSA DE MADRID

En noviembre, TUBACEX presentó en la Bolsa de Madrid la operación de adquisición de la empresa italiana IBF, en un acto al que asistieron más de 80 personas pertenecientes al mundo financiero. La presentación estuvo a cargo del Consejero Delegado del Grupo, Jesús Esmorís, y contó con la presencia del Director General de IBF, Roberto Cazzaniga, y del Director Financiero de TUBACEX, Guillermo Ruiz-Longarte. Con posterioridad al cierre del ejercicio, el 9 de enero de 2015, TUBACEX ha anunciado la integración de IBF en el Grupo.



NOV.2014

TTI-AMURRIO HAS OBTAINED THE APIQ1 CERTIFICATE FOR THE OCTG TUBES

TTI has obtained in November the APIQ1 certificate for the new OCTG Line in Amurrio Plant. This new certificate will help TUBACEX to obtain the approval for CRA OCTG products of End Users in Oil & Gas market.

API is a very basic and typical requirement for most of the worldwide Oil&Gas Operators, mainly in Asia and USA. It is also a previous and mandatory requirement before key Operators initiate a full approval process of Quality system, Process capabilities and Product performance.

TTI-AMURRIO OBTIENE LA CERTIFICACIÓN APIQ1 PARA SUS TUBOS OCTG

TTI ha obtenido en noviembre la certificación APIQ1 para la nueva línea de OCTG de su planta de Amurrio. Esta certificación ayudará a TUBACEX a obtener las homologaciones para tubos de OCTG en aleaciones de alta resistencia a la corrosión de los consumidores finales de Oil&Gas.

La certificación API es un requerimiento necesario para la mayoría de los operadores del sector del petróleo y gas, especialmente en Estados Unidos y Asia. Es también un requisito previo y obligatorio antes de que algunos clientes clave del petróleo y gas inicien un proceso de aprobación de los sistemas de fabricación, calidad y rendimiento de los productos.

DEC.2014

INTERIM DIVIDEND

The TUBACEX Board of Directors meeting held in December approved an interim dividend against the results of the year 2014, amounting to 0.0231 euros gross per share, payable on 20 January 2015.

DIVIDENDO A CUENTA

El Consejo de Administración ha aprobado en su reunión de diciembre el reparto de un dividendo a cuenta de los resultados de 2014 por importe de 0,0231 euros brutos por acción. Este dividendo se ha abonado a los accionistas el 20 de enero de 2015.

■ SOME PROJECTS OF TUBACEX IN 2014

ALGUNOS PROYECTOS DE TUBACEX EN 2014



FURNACE TUBE FOR CEDAR BAYOU PLANT - ETHYLENE UNIT

TUBO DE HORNO PARA PLANTA CEDAR BAYOU - UNIDAD DE ETILENO

End user · Usuario final:
Chevron Phillips Chemical Company LP
USA



HEAT EXCHANGER TUBE FOR FERTILIZER PLANT

TUBO DE INTERCAMBIADOR DE CALOR PARA PLANTA DE FERTILIZANTES

Licensor - Ingeniería: STAMICARBON
AUSTRIA



LINEPIPE FOR OFFSHORE GAS PROJECT. SHAH DENIZ 2

TUBO DE CONDUCCIÓN OFFSHORE PARA PROYECTO DE GAS. SHAH DENIZ 2

End user · Usuario final: BP
AZERBAIJAN



TUBING FOR BOILER'S SUPERHEATER AND RE-HEATER. LAIWU POWER GENERATION PROJECT

TUBOS PARA CALDERAS SUPERCRÍTICAS. LAIWU POWER GENERATION PROJECT

End user · Usuario final: CHINA HUANENG
CHINA

TP-400 TURBOPROP ENGINE - AIRBUS 400

MOTOR TURBO PROPULSOR TP-400 - AIRBUS 400

End user · Usuario final: Rolls Royce Plc
MEXICO - SPAIN

HEAT EXCHANGER TUBE FOR FPSO UNIT

TUBO DE INTERCAMBIADORES DE CALOR PARA FPSO

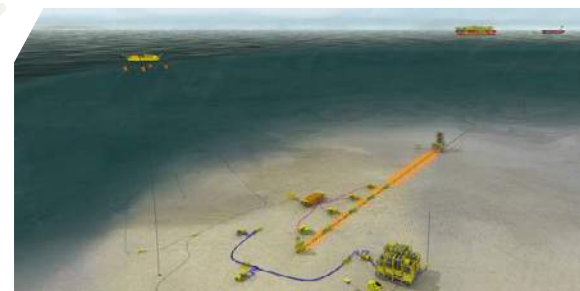
End user · Usuario final: TECHNIP-PETROBRAS
BRAZIL



MANIFOLDS FOR KAOMBO SUBSEA PROJECT

MANIFOLDS PARA PROYECTO KAOMBO

End user · Usuario final: TOTAL
ANGOLA



LINEPIPE FOR GAS PROCESSING PLANT. KHUFF GAS PLAN PROJECT

TUBO DE CONDUCCIÓN PARA PLANTA DE GAS

End user · Usuario final: SAUDI ARAMCO
SAUDI ARABIA



LINE PIPE AND FURNACE TUBE FOR REFINERY PROJECT. JAMNAGAR J3

TUBO DE CONDUCCIÓN Y TUBO DE HORNO PARA REFINERIA. JAMNAGAR J3

End user · Usuario final: RELIANCE
INDIA



**Net financial debt
has been reduced by 22%**

La deuda financiera neta
se ha reducido un 22%

**EBITDA up 25,1%,
reaching 64,13 million Euros**

El EBITDA ha aumentado un 25,1%
hasta los 64,13 millones de euros

**Net profit reached
23.76 million Euros (+58.3%)**

El beneficio neto ha alcanzado
los 23,76 millones de euros (+58,3%)

PERFORMANCE FOR THE YEAR

EVOLUCIÓN DEL EJERCICIO

- 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

3.1 MARKET ENVIRONMENT

ENTORNO DE MERCADO

In 2014, TUBACEX developed its activity in an unfavorable market environment, affected by the macroeconomic uncertainty, the volatility in the price of raw materials and in particular, the sharp drop in oil prices in the second half of the year, among other factors.

ECONOMIC GROWTH

The world economy experienced certain improvement in 2014 from the macroeconomic point of view, with global growth of 3.3%. This positive trend has been observed in almost all the reference economies, although with large differences in accordance with the geographic area.

La actividad de TUBACEX en 2014 se ha desarrollado en un entorno de mercado desfavorable, afectado por la incertidumbre macroeconómica, la volatilidad de los precios de las materias primas y, sobre todo, por el fuerte descenso experimentado por los precios del petróleo a partir del segundo semestre, entre otros factores.

CRECIMIENTO ECONÓMICO

La economía mundial ha vivido en 2014 una cierta mejoría desde el punto de vista macroeconómico, con un crecimiento global del 3,3%. Esta tendencia positiva se ha observado prácticamente en todas las economías de referencia, aunque con diferencias muy marcadas en función de las zonas geográficas.

ECONOMIC GROWTH ⁽¹⁾

Crecimiento económico

| | | 2013 | 2014 | 4Q 2014 / 4° T 2014 |
|---------------|----------------|-------|------|---------------------|
| United States | Estados Unidos | 2.2% | 2.4% | 2.6% |
| Euro Area | Zona Euro | -0.5% | 0.8% | 0.7% |
| Germany | Alemania | 0.2% | 1.5% | 1.0% |
| France | Francia | 0.3% | 0.4% | 0.3% |
| Spain | España | -1.2% | 1.4% | 1.9% |
| Japan | Japón | 1.6% | 0.1% | -0.3% |
| China | China | 7.8% | 7.4% | 7.4% |
| India | India | 5.0% | 5.8% | 5.6% |
| Brazil | Brasil | 2.5% | 0.1% | -0.3% |
| Russia | Rusia | 1.3% | 0.6% | 0.0% |

* IMF. World Economic Outlook. January 2015.
FMI. Perspectivas de la Economía mundial.
Enero 2015

DROP OF THE EURO

On the foreign exchange market, although the average annual exchange rate of the dollar against the Euro maintained the same figures as in 2013 (1.33 Euros per dollar), the macroeconomic imbalances between the United States and the Euro Zone have led to a steady depreciation of the dollar, which has fallen by 12% since halfway through the year.

CAÍDA DEL EURO

En el mercado de divisas, aunque el cambio anual medio del dólar frente al euro se ha mantenido en las mismas cifras que en 2013 (1,33 euros por dólar), los desequilibrios macroeconómicos entre Estados Unidos y la Zona Euro han provocado una continua depreciación del dólar, que desde mediados de año ha caído un 12%.

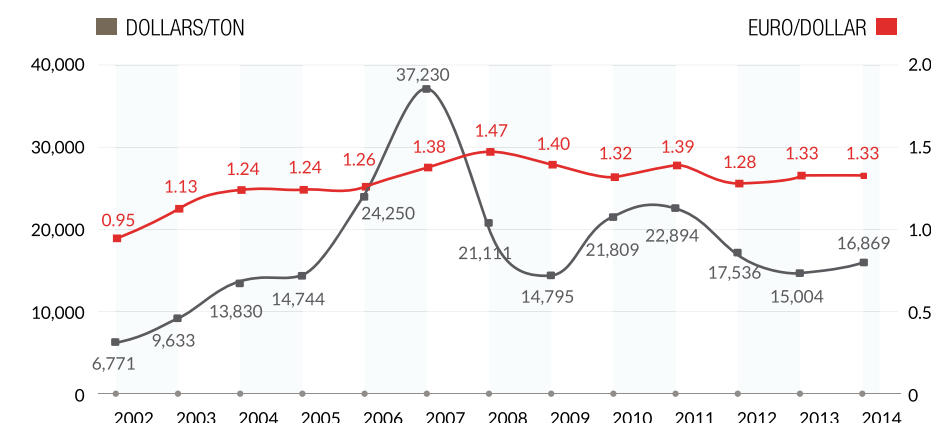
The Euro has been devalued against the dollar

El euro se devalúa frente al dólar

€/ \$

EVOLUTION OF NICKEL PRICES AND DOLLAR EXCHANGE RATES

Evolución de las cotizaciones del níquel y del dólar



RISE IN THE PRICE OF RAW MATERIALS

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, moved with a fair amount of volatility. The price of nickel began the year with a significant upward trend which dipped during the second half of the year.

The average price of nickel in 2014 was 16,932 dollars/ton, up 12.8% on 2013, when the average price stood at 15,004 dollars/ton. After starting the year with prices increasing by up to 30% in June, nickel underwent continued correction during the second half of the year, closing the year in December at slightly above 15,000 dollars/ton.

As far as molybdenum is concerned, the average price also registered a rise of 9.4%, from an average of 25,823 dollars/ton in 2013 to 28.238 dollars/ton in 2014.

As for stainless steel scrap, the average price rose by 8.8% to stand at 1,360 Euros/ton compared with an average of 1,250 Euros/ton in 2013.

EVOLUTION OF AVERAGE PRICES OF THE MAIN RAW MATERIALS

Evolución de los precios medios de las principales materias primas

| | | 2012 | 2013 | 2014 | % 2014 / 2013 |
|---------------------------|----------------------------|--------|--------|--------|---------------|
| Nickel (1) | Níquel (1) | 17,536 | 15,004 | 16,932 | +12.8% |
| Molybdenum (1) | Molibdeno (1) | 31,206 | 25,823 | 28,238 | +9.4% |
| Stainless steel scrap (2) | Chatarra de inoxidable (2) | 1,500 | 1,250 | 1,360 | +8.8% |

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

ASCENSO 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- se han movido en términos generales con bastante volatilidad. Los precios del níquel comenzaron el año con una importante tendencia alcista que se ha suavizado durante el segundo semestre.

El precio medio del níquel ha sido en 2014 de 16.932 dólares por tonelada, un 12,8% superior al precio medio de 2013 que fue de 15.004 dólares por tonelada. Tras un inicio de año en el que los precios fueron aumentando hasta más de un 30% en el mes de junio, el níquel ha tenido una corrección continuada durante la segunda mitad del año hasta cerrar en diciembre ligeramente por encima de los 15.000 dólares por tonelada.

Por lo que se refiere al molibdeno, el precio medio ha registrado una subida de un 9,4%, al pasar de 25.823 dólares por tonelada de media de 2013 a 28,238 dólares por tonelada en 2014.

En cuanto a la chatarra de inoxidable, el precio medio ha subido un 8,8% situándose en 1.360 euros por tonelada frente a los 1.250 euros por tonelada de media en 2013.

FALL IN OIL PRICES

After several financial years of stability, with prices between 105-115 dollars/barrel, oil experienced a sharp fall in price in 2014, which led it to lose 50% of its value in the second half of the year and standing at 55 dollars/barrel at the end of the year.

Given that oil prices act as a determining factor in the investment levels of the oil, gas, petrochemical and power generation industries, they fell in the second half of the year, with a negative impact on orders from these sectors.

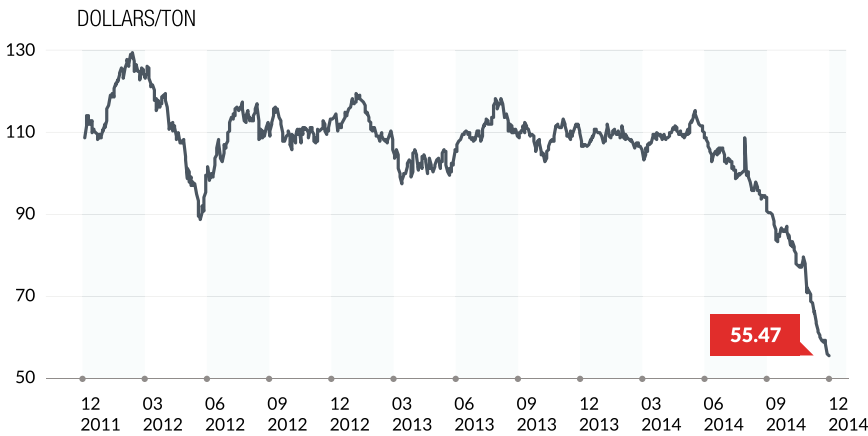
CAÍDA DEL PRECIO DEL PETRÓLEO

Tras varios ejercicios de estabilidad, con precios entre los 105-115 dólares por barril, el petróleo ha vivido durante el año 2014 una vertiginosa caída de precios, que le ha llevado a perder en el segundo semestre un 50% de su valor y situarse a finales del año sobre los 55 dólares por barril.

Dado que los precios del petróleo actúan como un elemento dinamizador fundamental en los niveles de inversión de los sectores del petróleo y gas, petroquímica y energía, éstas se han resentido en la segunda parte del ejercicio, afectando negativamente a los pedidos procedentes de estos sectores

EVOLUTION OF THE PRICE OF THE CRUDE OIL BARREL (BRENT)

Evolución del precio del barril de petróleo Brent



Inestability in the price of raw materials

Inestabilidad en los precios de las materias primas



Oil price fell by 50% in the second half of the year

El precio del petróleo ha caído un 50% en el segundo semestre



In spite of the fact that the market has not been favorable, the development of operational excellence programs and the increase in sales of high-end products enabled TUBACEX to significantly improve its results and operating margins in 2014.

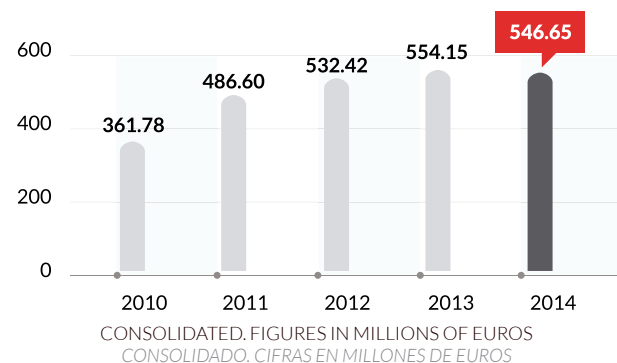
Therefore, the gross operating profit (EBITDA) increased 25.1%, reaching 64.13 million Euros and profit before tax nearly doubled, standing at 32.65 million Euros.

SALES

From a commercial point of view, 2014 has been characterized by an increase in order intake both in terms of quantity and product mix sold, reaching a consolidated sales figure of 546.65 million Euros.

SALES EVOLUTION

Evolución de las ventas



However, this good performance was different depending on the product and market. In the projects market, where the Group's most specialized products are concentrated, TUBACEX increased its market share and invoicing level was high throughout the year, whereas the distribution market, aimed at more standard products, experienced a downward trend.

By demand segments, the Oil & Gas Exploration and Production segment continued its good performance and increased its weight in the Group's total sales, in line with the Company's strategic objectives. Within this sector, the performance of tubes for oil and gas extraction can be highlighted, significantly increasing its weight in sales, as well as 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

A pesar de que el entorno de mercado no ha sido favorable, el desarrollo de los programas de excelencia operacional y el aumento de las ventas de productos de alta gama ha permitido a TUBACEX mejorar sustancialmente en 2014 sus resultados y sus márgenes operativos.

Así, el resultado bruto de explotación (EBITDA) ha crecido un 25,1% hasta los 64,13 millones de euros y el beneficio antes de impuestos prácticamente se ha duplicado situándose en 32,65 millones de euros.

VENTAS

Desde el punto de vista comercial, el ejercicio de 2014 se ha caracterizado por una mejora en la entrada de pedidos tanto en términos de cantidad como de mix de producto vendido, alcanzándose una cifra de ventas consolidada de 546,65 millones de euros.

**Sales have reached
546.65 million Euros**

**Las ventas han alcanzado
los 546,65 millones de euros**

Este buen comportamiento ha sido, sin embargo, dispar según productos y mercados. En el mercado de proyectos, donde se concentran los productos más especializados del grupo, TUBACEX ha aumentado su cuota de mercado y las cifras de facturación se han mantenido elevadas a lo largo del ejercicio, mientras que el mercado de distribución, orientado al producto más estándar, ha experimentado una tendencia decreciente.

Por sectores de demanda, el segmento de exploración y producción de petróleo y gas ha mantenido su dinamismo y ha aumentado su peso en las ventas totales, en línea con los objetivos estratégicos de la compañía. Dentro de este sector, destaca el comportamiento de los tubos para extracción de petróleo y gas que han aumentado de manera significativa su peso en las ventas y, en general, 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

underwater handling and extraction of hydrocarbons. As for the Powergen sector, following a slight slowdown mid year caused mainly by the growth slowdown in China, the main destination for supercritical boiler tubes, demand recovered during the last quarter of the year.

By geographical area, the significant increase in sales in Asia (+39.15%) can be highlighted, whereby this growth has been constant over the last two years, making this market one of the fastest growing for products manufactured by TUBACEX.

RESULTS

The increased weight of the Premium Products on sales and the progress made in operational excellence have enabled TUBACEX to obtain much better results for 2014 than in 2013.

The gross operating profit (EBITDA) increased by 25.1%, reaching 64.13 million Euros, with an EBITDA on sales margin of 11.7%, compared with 9.3% in 2013.

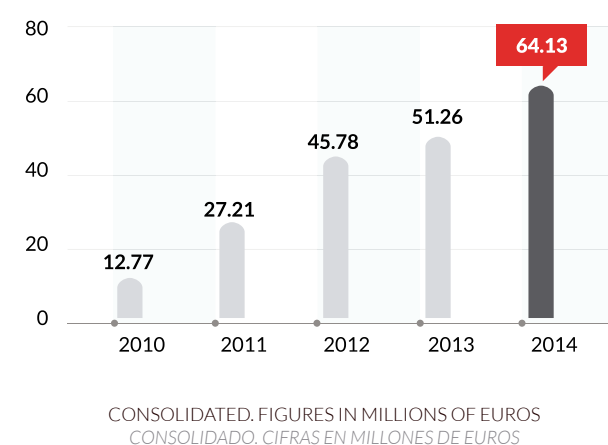
The consolidated operating profit (EBIT) stood at 43.66 million Euros, up 38.5% on 2013. The EBIT margin stands at 8.0%, compared with 5.7% in 2013.

Profit before tax has almost doubled, obtaining growth of 96.6% and closing the year at 32.65 million Euros.

The consolidated net profit for the financial year increased by 58.3% to reach 23.76 million Euros, compared with 15.01 million Euros in 2013.

GROSS OPERATING PROFIT (EBITDA) EVOLUTION

Evolución del resultado bruto de explotación (EBITDA)



de umbilicales y otros equipos de gestión y explotación de la extracción de hidrocarburos bajo la superficie del mar. En el sector de energía, tras una pequeña ralentización a mediados de año provocada sobre todo por la desaceleración del crecimiento de China, principal destino del tubo para calderas supercríticas, la demanda ha experimentado un repunte en el último trimestre.

Por áreas geográficas, destaca el importante aumento experimentado en las ventas en Asia (+39,15%), aumento que viene siendo habitual durante los dos últimos ejercicios y que hace que este mercado se configure como uno de los de mayor crecimiento para los productos fabricados por TUBACEX.

RESULTADOS

El incremento del peso de los Productos Premium en las ventas y los avances realizados en la excelencia operacional han permitido a TUBACEX que los resultados de 2014 presenten una mejora importante respecto a 2013.

El resultado bruto de explotación (EBITDA) ha aumentado un 25,1% hasta los 64,13 millones de euros, con un margen de EBITDA sobre ventas de 11,7% frente al 9,3% de 2013.

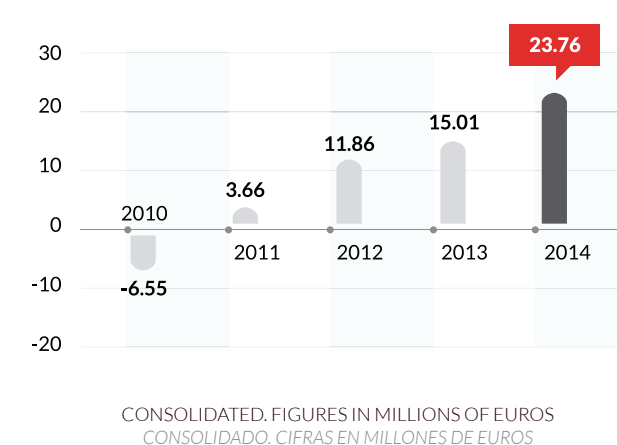
El resultado operativo consolidado (EBIT) ha alcanzado los 43,66 millones de euros, un 38,5% más que en 2013. El margen EBIT se ha situado en el 8,0% frente al 5,7% de 2013.

El beneficio antes de impuestos casi se ha duplicado, logrando un crecimiento del 96,6%, y cerrando el año en 32,65 millones de euros.

El beneficio neto consolidado del ejercicio ha crecido un 58,3% hasta los 23,76 millones de euros frente a los 15,01 millones de euros de 2013.

NET PROFIT EVOLUTION

Evolución del beneficio neto



DEBT REDUCTION

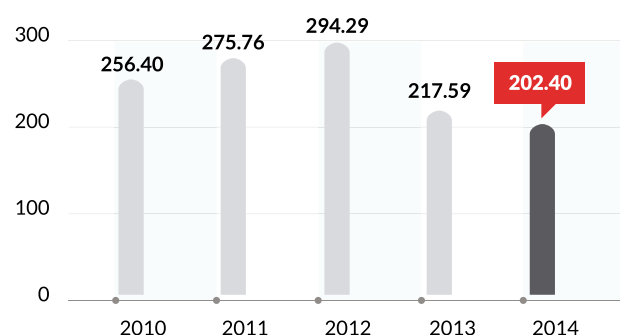
Net financial debt fell during the year by 43.1 million Euros and stands at 151.50 million Euros, which represents a decrease of 22.1% on the previous year.

The net financial debt over EBITDA ratio at the end of the year stands at 2.4 times compared with 3.8 times in 2013, fulfilling the strategic objective of keeping debt under three times EBITDA.

The operating working capital closed the financial year at 202.40 million Euros, compared with 217.59 million Euros in 2013. This figure represents 37.0% of sales over the past twelve months.

WORKING CAPITAL EVOLUTION

Evolución del circulante neto operativo



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

REDUCCIÓN DE DEUDA

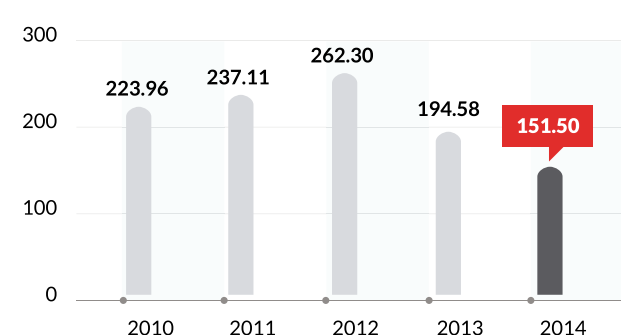
La deuda financiera neta ha disminuido durante el ejercicio en 43,1 millones de euros y si sitúa en 151,50 millones de euros, lo que supone una reducción del 22,1% respecto al ejercicio anterior.

El ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA al cierre del ejercicio se ha situado en 2,4 veces frente a las 3,8 veces de 2013, cumpliendo el objetivo estratégico de mantener la deuda por debajo de tres veces el EBITDA.

El circulante neto operativo ha finalizado el ejercicio en 202,40 millones de euros frente a 217,59 millones de euros de 2013. La cifra representa el 37,0% de las ventas de los últimos doce meses.

NET FINANCIAL DEBT EVOLUTION

Evolución de la deuda financiera neta



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

FINANCIAL SOUNDNESS

TUBACEX enjoys a sound financial position, with its net equity attributed to the parent company amounting to 282.17 million Euros, accounting for 40.3% of the company's total liabilities.

On the other hand, the net debt over parent company's equity stood at 53.69% compared with 74.88% in 2013.

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

NET FINANCIAL DEBT / EQUITY EVOLUTION

Evolución de la deuda financiera neta / patrimonio neto



CONSOLIDATED. FIGURES IN %
CONSOLIDADO. CIFRAS EN %

SOLIDEZ FINANCIERA

TUBACEX cuenta con una sólida posición financiera, con un patrimonio neto atribuido a la sociedad dominante que asciende a 282,17 millones de euros, lo que representa el 40,3% sobre el pasivo total de la compañía.

Por otra parte, el nivel de deuda financiera neta sobre el patrimonio neto de la sociedad dominante se ha situado en el 53,69% frente al 74,88% de 2013.

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

Net financial debt stands at 2.4 times EBITDA

La deuda financiera neta se sitúa en 2,4 veces el EBITDA



TUBACEX enjoys a solid financial position

TUBACEX cuenta con una sólida posición financiera

3.3 BUSINESS EVOLUTION

EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO

The TUBACEX Group is devoted to the manufacture and sale of stainless steel and high-nickel alloy tubular solutions.

The Group's main manufacturers are:

- TUBACEX Tubos Inoxidables**
 Devoted to the manufacture of hot and cold drawn seamless stainless steel tubes with a plant in Alava (Spain). TTI has three facilities:
 1. TTI Llodio: focused on hot extrusion.
 2. TTI Amurrio: focused on cold rolling.
 3. TTI OCTG: dedicated to the manufacture of OCTG tubes
- Schoeller Bleckmann Edelstahlror**
 Based in Ternitz (Austria) manufactures hot finished and cold-rolled tubes. SBER has two facilities:
 1. SBER: to manufacture traditional tubes.
 2. SBER PU: focused on manufacturing Umbilical tubes
- Salem Tube**
 With industrial facilities in Greenville (Pennsylvania), it is devoted to manufacturing cold-drawn seamless tubes in stainless steel and high-nickel alloys and superalloys.
- TUBACEX Taylor Accesorios**
 Located in Alava (Spain) is devoted to the manufacture of curved sections and tube fittings.
- Acería de Álava**
 Devoted to the manufacture of primary-processed stainless steel, with a plant in Alava (Spain).

The products manufactured by these companies are sold through an extensive network of sales offices and agents in over forty countries, which includes warehouses in Spain (Cotubes), France (MIS), Brazil (SSB), United States (TX America) and Shanghai (TX Asia).

It also sells hollow tubes through the Tubos Mecánicos Group.

In 2015, TUBACEX has incorporated the Italian company, IBF (with plants in Italy and China) and the Indian company, Prakash, into the group, becoming the leading global manufacturer of seamless stainless steel tubular solutions.

El Grupo TUBACEX es un Grupo dedicado a la fabricación y comercialización de soluciones tubulares en acero inoxidable y altas aleaciones de níquel.

Las principales compañías fabricantes del Grupo son:

- TUBACEX Tubos Inoxidables**
 Dedicada a la fabricación tubos de acero inoxidable sin soldadura tanto en caliente como en frío y con instalaciones en Álava (España). Cuenta con tres plantas productivas:
 1. TTI Llodio: dedicada a la extrusión en caliente
 2. TTI Amurrio: enfocada a los acabados en frío
 3. TTI OCTG: destinada a la fabricación de tubos de OCTG
- Schoeller Bleckmann Edelstahlror**
 Ubicada en Ternitz (Austria) fabrica tubos acabados en caliente y laminados en frío. Cuenta con dos plantas:
 1. SBER: planta para la fabricación de tubo tradicional
 2. SBER PU: dedicada a la fabricación de tubo para umbilicales
- Salem Tube**
 Con instalaciones industriales en la localidad estadounidense de Greenville (Pennsylvania), está dedicada a la fabricación de tubos sin soldadura en acero inoxidable así como en altas aleaciones y superaleaciones de níquel estirados en frío.
- TUBACEX Taylor Accesorios**
 Ubicada en Álava (España) está dedicada a la fabricación de curvas y accesorios.
- Acería de Alava**
 Dedicada a la fabricación de acero inoxidable en primera transformación y con instalaciones en Álava (España).

Los productos fabricados por estas compañías se comercializan 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).

También comercializa barra perforada a través del Grupo Tubos Mecánicos.

En 2015 TUBACEX ha incorporado a su grupo a la empresa italiana IBF (con factorías en Italia y China) y a la india Prakash, con lo que se conforma como el primer fabricante mundial de soluciones tubulares en acero inoxidable sin soldadura.

SECTORS OF DEMAND

The main sectors demanding the tubes manufactured by TUBACEX are oil and gas, petrochemical and power generation, which accounted for over 90% of the sales of seamless stainless steel tubes in 2014. 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 TUBACEX Group sells its products either to the market for new investment projects in the entire value chain of the oil and power generation industry, in this market its products can be sold to EPCs, engineering companies or the end-user, 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 representaron más de un 90% de las ventas de tubos sin soldadura en acero inoxidable en 2014. 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.

El Grupo TUBACEX comercializa sus productos tanto en el mercado de nuevos proyectos de inversión en toda la cadena de valor del petróleo y la energía, en este caso sus productos se venden a EPCs, ingenierías o al usuario final, como a través de almacenistas y distribuidores de tubo.

Major Customers Principales clientes

END USER. Cliente final



ENGINEERING CONTRACTOR. Contratista de Ingeniería



WORLD'S LARGEST MANUFACTURER of seamless stainless steel tubes

MAYOR FABRICANTE
DEL MUNDO
en tubos de acero inoxidable sin soldadura

TUBACEX
GROUP

SEAMLESS STAINLESS STEEL TUBE

In the seamless stainless steel tube segment, 2014 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 the good performance in terms of demand in most segments; as of this time, the performance of the standard product and the Premium Product followed different paths. Whilst the standard product underwent a fall in demand throughout the year, the specialized products and those with higher added value were much more stable and even grew in some segments (such as tubes for OCTG and umbilicals). However the final months of the year were characterized by a general weakness in the market caused by the strong offsetting of the oil prices with the exception of some segments (such as the power generation boiler tube) which are not so directly related to the oil price.

PROJECT MARKET

TUBACEX's penetration in the market for new investments projects grew thorough the year, increasing its market share, until the final months of the year, in which demand was affected by the offsetting of the oil and gas prices. Since the final months of 2014, this offsetting has begun to cause delays and even cancellations in the oil, gas and petrochemical sectors (or in other words, sectors demanding seamless stainless steel tubes), resulting in a drop in the order intake of the Company.

The performance of other sectors, such as power generation, deserves special mention as the evolution was downward throughout the year but with a significant recovery in order intake in the final months of the year, which will be turned into sales in 2015.

TUBO DE ACERO INOXIDABLE SIN SOLDADURA

En el segmento de tubos de acero inoxidable sin soldadura el ejercicio de 2014 se ha caracterizado por la mejora en volúmenes y mix de producto.

El primer trimestre del año estuvo marcado por el buen comportamiento de la demanda en la mayor parte de los segmentos; a partir de este momento el comportamiento del producto estándar y del Producto Premium ha seguido diferentes caminos. Mientras que el producto estándar ha experimentado una caída de demanda a lo largo de todo el año, los productos especializados y de mayor valor añadido han mantenido una tónica más estable, e incluso creciente en algunos segmentos (como en el caso del tubo para OCTG y Umbilicales). Si bien los últimos meses del año se han caracterizado por una debilidad general del mercado provocada por la fuerte corrección del precio del petróleo excepto en algunos segmentos (como el tubo para calderas de generación eléctrica) no tan directamente ligados a la evolución del precio del petróleo.

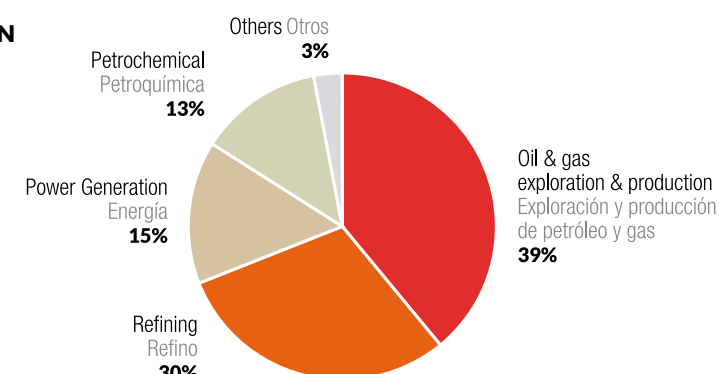
MERCADO DE PROYECTOS

La penetración de TUBACEX en el mercado de tubos para nuevos proyectos de inversión ha sido creciente hasta los últimos meses del año, ganando progresivamente cuota de mercado, hasta que la demanda se ha visto afectada por la corrección en los precios del petróleo y el gas. Esta corrección ha empezado a producir desde los últimos meses de 2014 retrasos e incluso cancelaciones en los sectores de petróleo, gas y petroquímico (es decir, los principales sectores demandantes de tubo de acero inoxidable sin soldadura), lo que se ha traducido en una caída en la entrada de pedidos de la Compañía.

Mención especial merece el comportamiento de otros sectores como la generación eléctrica donde la evolución ha sido decreciente a lo largo del ejercicio pero con un importante repunte en la entrada de pedidos en los meses finales del año que se plasmará en las ventas de 2015.

SALES BREAKDOWN BY SECTOR IN 2014

Sectores de demanda
de tubos para
proyectos 2014



**The projects
market has
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, performed unequally throughout 2014, particularly affected by the variations in the price of nickel and the huge entry of products from low cost countries.

Like in previous years, the German market was the main destination for tubes for distributors, although its performance fell at the end of the year.

GEOGRAPHICAL MARKETS

The **European market**, which is still the main market for the TUBACEX Group, was characterized by a fall 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.

The main positive notes to point out are the good performance of the tube market for furnaces, as European manufacturers of this type of equipment maintain a good competitive position in the world markets and the good situation of the precision tube market in which demand was constant throughout the year. 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 backlog for umbilicals and off-shore tubes and subsea tubes.

In spite of strong competition, the **American market** improved slightly with respect to 2013. It is also worth mentioning the positive evolution of demand on the Gulf of Mexico, where TUBACEX has obtained important orders for umbilicals, and the petrochemical sector, with an important volume of tubes for furnaces (highlighting the Cedar Bayou project in Louisiana).

The **markets of emerging and developing countries** were characterized by good performance throughout the year, focusing mainly on high value-added products. In these markets, given the strong competition from low cost producers, the group's gradual evolution from the standard product towards high-end products is particularly relevant. More specifically, orders have been received to supply OCTG in areas in which the company was not present, such as Kuwait (Kuwait Oil Company). Sales to rapid growth countries, such as Indonesia (highlighting tube deliveries to the world's largest paper pulp factory) or Vietnam (Nghi son refinery) have increased significantly.

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 desigual a lo largo de 2014, particularmente afectadas por las oscilaciones en el precio del níquel y la masiva entrada de productos de países de bajo coste.

Como en los ejercicios precedentes el mercado alemán ha supuesto el principal destino del tubo para distribuidores, si bien a final de año su comportamiento ha sido decreciente.

MERCADOS GEOGRÁFICOS

El **mercado europeo**, que sigue constituyendo el principal mercado del Grupo TUBACEX, 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 a la situación de relativa debilidad del sector petroquímico en Europa.

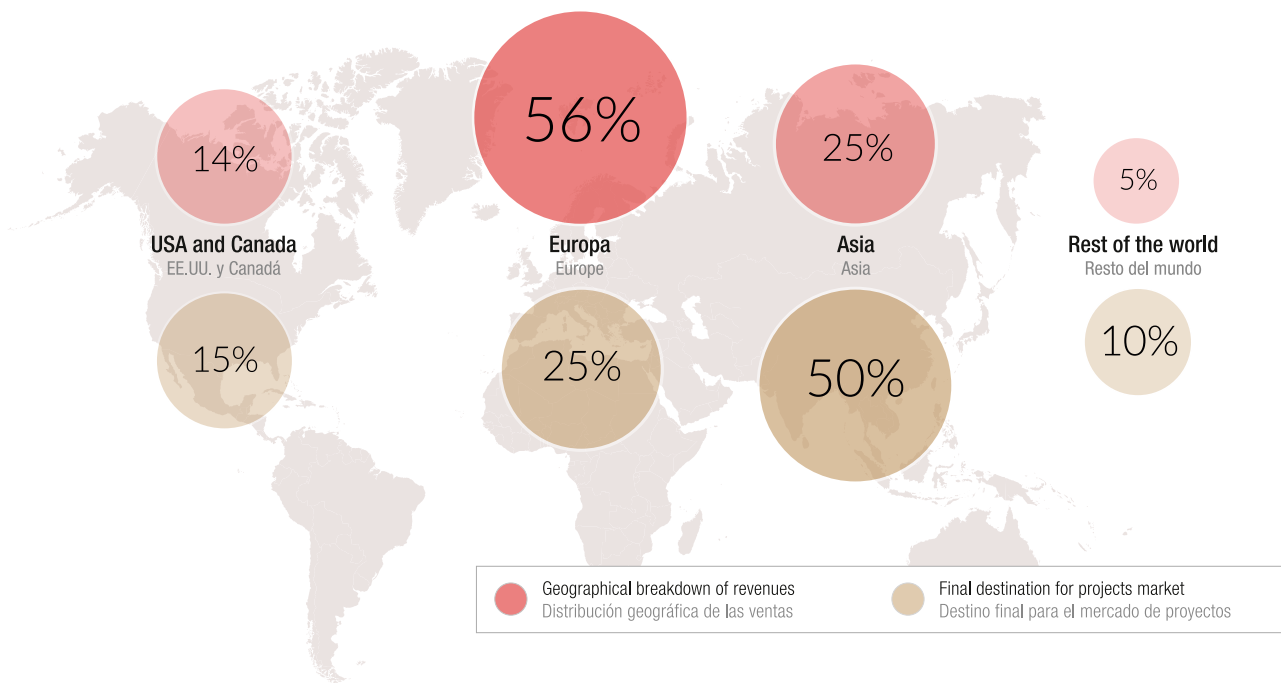
Las principales notas positivas a destacar son el buen comportamiento del mercado de tubo para hornos, ya que los fabricantes europeos de estos equipos mantienen una buena situación competitiva en los mercados mundiales y la buena situación del mercado de tubo de precisión en el que la demanda ha sido constante a lo largo de todo el ejercicio. 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 umbilicals y de tubo para offshore y así como de tubo para aguas profundas.

El **mercado americano**, a pesar de la fuerte competencia ha mejorado ligeramente respecto a 2013. Cabe destacar también la buena evolución de la demanda en el Golfo de México, donde TUBACEX ha logrado importantes pedidos para umbilicales, y del sector petroquímico, con un importante volumen de tubos para hornos (destacando el proyecto Cedar Bayou en Lousiana).

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 de alto valor añadido. 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 Kuwait (Kuwait Oil Company). Asimismo se han aumentado fuertemente las ventas a países de rápido crecimiento como Indonesia (destacando las entregas de tubos para la mayor fábrica mundial de pulpa de papel) o Vietnam (Nghi son refinery).

GEOGRAPHICAL BREAKDOWN OF REVENUES

Distribución geográfica de las ventas



| | | 2013 | 2014 | 2014/2013 |
|-------------------|-------------------|--------|--------|-----------|
| Europe | Europa | 331.83 | 304.96 | -8.1% |
| USA and Canada | E.E.U.U. y Canadá | 83.87 | 78.75 | -6.1% |
| Asia | Asia | 98.15 | 136.53 | 39.1% |
| Rest of the World | Resto del mundo | 40.30 | 26.41 | -34.5% |
| Total sales | Total ventas | 554.15 | 546.65 | -1.4% |

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

Sales in Asia were up by almost 40%
Las ventas en Asia han crecido casi un 40%



HIGH-END PRODUCTS / PREMIUM PRODUCTS**OCTG TUBE**

It is worth mentioning the good performance of the OCTG tube, in which the sales volume rose by 30% with respect to 2013. Two noteworthy events must be highlighted:

- Homologation by Total, one of the leading operators in this market, which was immediately followed by an order from this company for the Arab Emirates.
- API Q1 recognition was obtained (in January 2015) which acknowledges TUBACEX capability in this demanding market and which will lead to further homologations.

This favorable 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. Furthermore, TUBACEX is developing new investments to extend the production range of high alloy OCTG tubes, some of which will be operational in 2015.

PRODUCTOS DE ALTA GAMA / PREMIUM**TUBO OCTG**

Cabe destacar dentro el ya mencionado buen comportamiento de tubo OCTG, donde el volumen de ventas se ha incrementado un 30% con respecto a 2013. Hay que destacar dos hechos reseñables:

- La homologación con Total, uno de los principales operadores en este mercado, que fue inmediatamente seguida por un pedido de esta empresa con destino a los Emiratos Árabes.
 - La obtención (en enero de 2015) de la homologación API Q1 que reconoce las capacidades de TUBACEX en este exigente mercado y que facilitará la consecución de nuevas homologaciones.
- Este buen comportamiento ha sido posible gracias al acuerdo de cooperación con Vallourec y a las fuertes inversiones realizadas, con 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 2015.



**Sales of OCTG tubes
increased by 30% in 2014**

**Las ventas de tubos para OCTG
han aumentado un 30% en 2014**

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 subsea handling and extraction of hydrocarbons. In addition to the increase in the sale of umbilicals, it is worth mentioning the positive evolution of other products, such as the manifolds that TUBACEX is going to supply in projects like Kaombo in Angola.

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 continua 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. Al incremento en las ventas de umbilicales, cabe destacar la buena evolución de otros productos como los manifolds, que TUBACEX va a suministrar en proyectos como el de Kaombo en Angola.

SUPERCRITICAL BOILERS

It is also worth mentioning the favorable evolution of figures in the boiler market for new power generation stations with supercritical technology, in spite of the drop in sales halfway through the year (closely related to the aforementioned weakness of the Chinese market). The first orders for tubes for supercritical boilers in the demanding Japanese market and the positive order intake for this type of tube in the final

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, a pesar del bache de ventas experimentado a mitad del ejercicio (muy vinculado a la mencionada debilidad del mercado chino). Hay que destacar los primeros pedidos de tubos para calderas supercríticas en el exigente mercado japonés y el buen nivel de

weeks of the year must also be pointed out. 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.

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 low but highly profitable level of sales) and tubes for highly specialized applications, aeronautics and precision sectors.

NEW MARKET NICHES

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

entrada de pedidos de este tipo de tubo en las últimas semanas del año. 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.

ALTAS ALEACIONES DE NÍQUEL

Otros sectores de demanda de productos de alta gama 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.

NUEVOS NICHOS DE MERCADO

El grupo TUBACEX continúa buscando nuevos nichos de demanda. En concreto en el año 2014 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 con la entrada de pedidos de alta rentabilidad.

In 2015, the TUBACEX Group hopes to continue focusing its activity on high value-added products, including those already mentioned and new developments. In fact, the Strategic Plan 2013-2017 is committed to knowledge development and production capacity in those segments with a higher level of specialization and added value, which will provide a portfolio of higher quality and greater proximity to the end-client, fostering service and solutions rather than just tube manufacturing. In this respect, the setting up of TUBACEX Services to develop the concept of integral supplier of high value-added solutions can be highlighted.

TUBACEX also considers it a priority to strengthen the Group's presence in areas in which high growth in demand for tubes is expected over the forthcoming years. From this point of view, the Group is committed to Asia, where it has hired a new regional head and it plans to open new sales offices over the next few years.

De cara a 2015, el Grupo TUBACEX espera seguir orientando su actividad hacia productos de alto valor añadido, tanto los mencionados como nuevos desarrollos. De hecho, el Plan Estratégico de 2013-2017 apuesta por el desarrollo de conocimiento y capacidades de producción en aquellos segmentos de mayor nivel de especialización y valor añadido, que permitan una cartera de mayor calidad y una mayor proximidad a los clientes finales, potenciando el servicio y las soluciones frente a la simple fabricación de tubo. En este sentido, destaca la creación de TUBACEX Services para desarrollar profundamente el concepto de proveedor integral de soluciones de alto valor añadido.

TUBACEX contempla además como aspecto prioritario fortalecer la presencia del Grupo en zonas en las que se esperan los mayores crecimientos de la demanda de tubos en los próximos años. Desde este punto de vista, el Grupo apuesta por Asia, donde se ha contratado a un nuevo responsable regional y se prevé la apertura de nuevas oficinas comerciales en los próximos años.

STAINLESS STEEL BILLETS AND ROUND BARS

Besides supplying the Group's plants with raw materials, Acería de Alava 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 2014 with poor results in most companies of the sector.

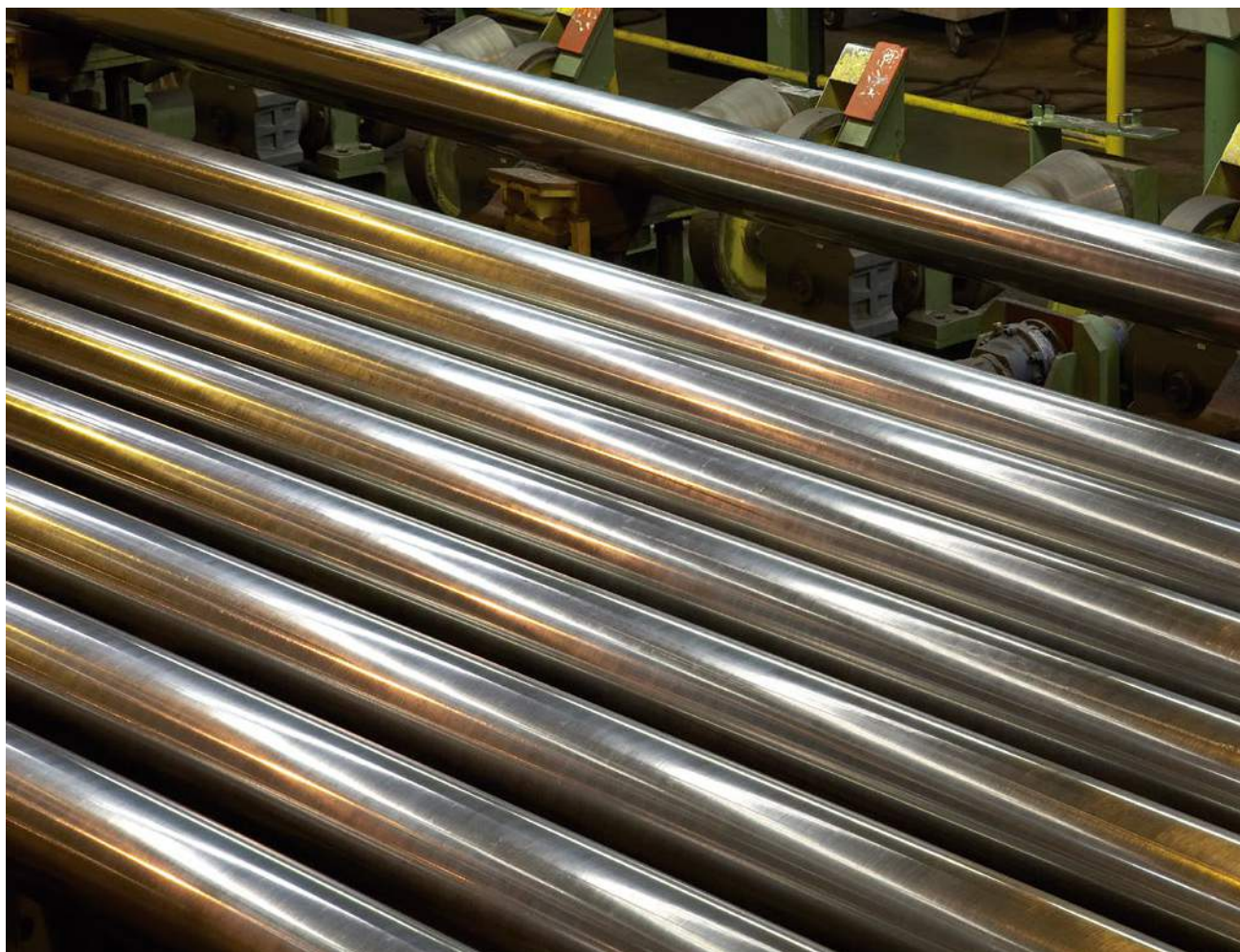
The market segments in which Acería de Alava operates have performed negatively. The trend of previous years continued, concentrating on high value added products and special grades. Nevertheless, a new Strategic Plan has been launched for the steel mill to stop being considered as a cost center and becoming a profit center focused on external clients.

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 2014, con resultados muy débiles en la mayor parte de empresas del sector.

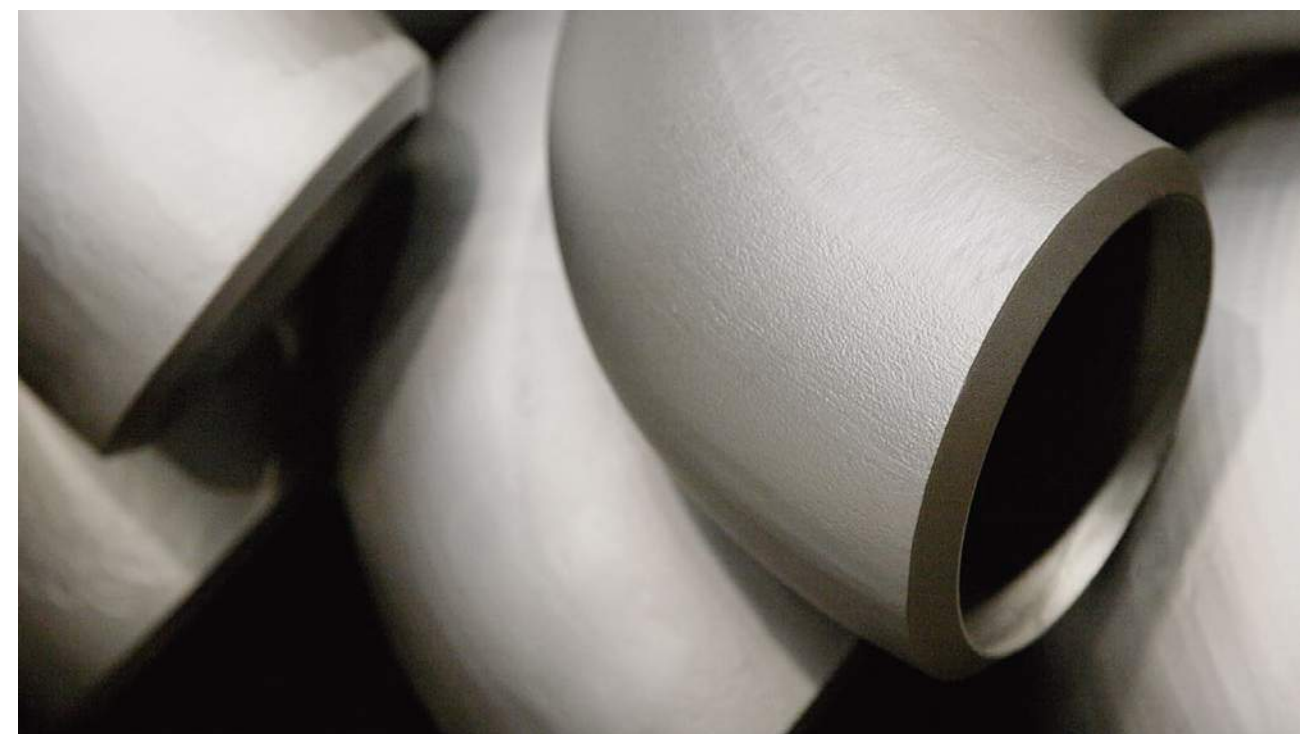
Los segmentos de mercado en los que opera Acería de Álava se han comportado de manera decreciente. Se ha profundizado la tendencia de años anteriores, basada en la concentración en aquellos tipos de producto de mayor valor añadido y grados especiales. No obstante, se ha realizado un nuevo Plan Estratégico para la acería que deja de ser considerada un centro de coste y se apuesta por su conversión en un centro de beneficio orientado su actividad hacia los clientes externos.



CURVED SECTIONS AND TUBE FITTINGS

Through its subsidiary, TUBACEX Taylor Accesorios (TTA), the Group manufactures curved sections in stainless steel, carbon steel and alloys, as well as tube fittings.

The performance of the market for this sector remained stable throughout the year. It is a product that is closely related to the petrochemical industry, specifically to the manufacture of refinery furnaces, a segment in which TUBACEX boasts a leading position.



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 se ha mantenido estable a lo largo del ejercicio. Se trata de un producto muy vinculado a la industria Petroquímica, en particular a la fabricación de hornos de refinería, segmento en el cual TUBACEX detenta una posición de liderazgo.

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.

Tubos Mecánicos Group, with warehouses in Barcelona, Madrid, Zaragoza, Valencia and Galicia, sells the so called mechanical tubes (hollow bars) 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.

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 el mercado español, MIS, en Francia, y SSB en Brasil. Tiene también almacenes en Estados Unidos y China.

El Grupo Tubos Mecánicos, con almacenes en Barcelona, Madrid, Zaragoza, Valencia y Galicia, se dedica a la comercialización del denominado tubo mecánico (barra perforada), un producto que se utiliza en la fabricación de piezas mecanizadas. También comercializa tubos para circuitos hidráulicos y neumáticos, tubos para cilindros, lapeados, prelapecados y barras cromadas, productos que se utilizan fundamentalmente en la industria de bienes de equipo.

3.4 CAPITAL EXPENDITURE

INVERSIONES

TUBACEX invested 23.90 million Euros in technical facilities and equipment in 2014. The most significant investments during the year were a continuation of those commenced in previous years, 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 2010 to 2014, the company has invested 170.49 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.

HIGHER ADDED VALUE PRODUCTS

The most significant investments throughout the year are those deriving from the Group's positioning strategy in higher added value products and which are necessary to ensure the quality demanded in this type of products and to improve the effectiveness of these product lines.

There were also investments in improving the efficiency of key facilities at the Group's different industrial plants, with the renewal and maintenance of equipment, soundly implemented procedures for preventive maintenance at the facilities and strict compliance with environmental and industrial safety regulations.

INVESTMENT IN SBER

An investment project has been developed at the Austrian subsidiary, SBER, to extend the welding capacity of the umbilical tube production facilities, given the positive outlook for this product. The project also includes logistical and productivity improvements.

TUBACEX ha puesto en operación durante 2014 inversiones en instalaciones técnicas y maquinaria por importe de 23,90 millones de euros. Las inversiones más importantes del ejercicio son continuidad de las iniciadas en años anteriores 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 2010 y 2014 la compañía ha invertido, básicamente en este desarrollo estratégico, la cantidad de 170,49 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.

PRODUCTOS DE MAYOR VALOR

Las inversiones más importantes del período se corresponden con las derivadas de la estrategia del Grupo de posicionamiento en los productos de mayor valor añadido y que son necesarias para garantizar la calidad exigida en este tipo de productos y mejorar la eficiencia de dichas líneas de producto.

También se han mantenido las inversiones relacionadas con la mejora de 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 y con el cumplimiento estricto de la legislación medioambiental y de seguridad industrial.

INVERSIÓN DE SBER

En la filial austriaca SBER se ha desarrollado un proyecto de inversión para la ampliación de la capacidad de soldadura de las instalaciones de fabricación de tubo para umbilicales, dada la buenas perspectivas de este producto. El proyecto incluye también mejoras de tipo logístico y de productividad.

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.

The new quality testing laboratory, which boasts cutting-edge technology in this type of facilities, obtained certification from Nadcap, the National Aerospace and Defense Contractors Accreditation Program.

SHOTPEENING FACILITY

In 2014, a special shotpeening facility was implemented at the TUBACEX Services plant in Cantabria, which is a special technology for surface treatment and aims to increase the resistance of materials subject to high temperatures. The facility has started to be used to improve the characteristics of certain tubes, particularly those to be used in the manufacture of supercritical boilers for power generation.

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

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.

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

INSTALACIÓN DE SHOTPEENING

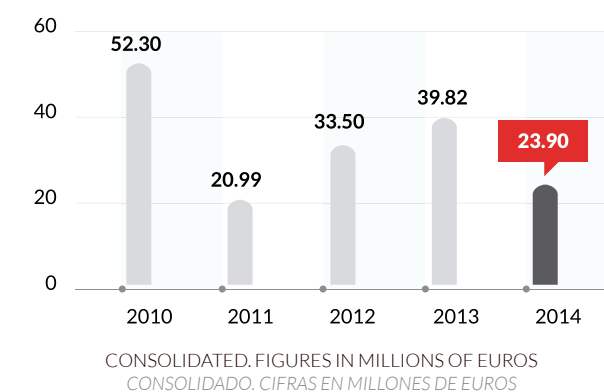
Durante 2014 se ha puesta en marcha en la planta de TUBACEX Services en Cantabria una instalación de granallado especial (shotpeening), una tecnología especial de tratamiento de superficie y cuyo objetivo es incrementar la resistencia de los materiales sometidos a altas temperaturas. La instalación ya ha comenzado a emplearse para mejorar las características de ciertos tubos especialmente aquellos con destino la fabricación de calderas supercríticas para generación eléctrica.

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

CAPITAL EXPENDITURE EVOLUTION

Evolución de las inversiones



**TUBACEX invested almost
24 million Euros in 2014**

**TUBACEX ha invertido casi
24 millones de euros en 2014**



Innovation is a key component

La innovación, elemento esencial



**Successful completion
of the First Phase of
the Strategic Plan**

Cumplimiento exitoso de la
Primera Fase del Plan Estratégico



**Full value proposition
for customers**

Propuesta de valor completa
para los clientes



STRATEGY 2013-2017

ESTRATEGIA 2013-2017

STRATEGIC PLAN 2013 - 2017

PLAN ESTRATÉGICO 2013 - 2017

In 2013, TUBACEX launched a Strategic Plan for 2013 - 2017, based on operational excellence, management excellence and a business strategy aimed at making the Company a global supplier of tubular solutions.

The plan was divided into three different phases with specific objectives for each phase. The first phase (2013-2014) focused on obtaining returns on investments over recent years, cash generation and financial strengthening, whereas the second phase (2015-2016) is focused on growth and the third phase (2017 onwards) is dedicated to the fulfillment and consolidation of goals, with sustained and profitable growth.

En el ejercicio 2013 TUBACEX lanzó un Plan Estratégico para el periodo 2013-2017 basado en la excelencia operacional, la excelencia en la gestión y una estrategia de negocio orientada a convertir a la Compañía en un proveedor global de soluciones tubulares.

El plan se dividió en tres fases diferenciadas con unos objetivos específicos marcados para cada una de ellas. La primera fase (2013-2014) estaba centrada en la obtención del rendimiento de las inversiones realizadas en los últimos años, la generación de caja y el fortalecimiento financiero, la segunda fase (2015-2016) está enfocada al crecimiento y la tercera (a partir de 2017) es una fase de ejecución y consolidación de los objetivos logrados, con un crecimiento sostenido y rentable.

| | | FY 2014 | GENERACIÓN DE CAJA CASH GENERATION | CRECIMIENTO GROWTH |
|-------------------------|--------------------------------|-------------------|---|---|
| | | | PHASE I. Fase I - 2013-2014 - | PHASE II. Fase I - 2015-2016 - |
| Product Mix | Mix de Producto | 36.2% | 30% Premium products vs. 70% Traditional Products | 40% Premium products vs. 60% Traditional Products |
| Sales Growth | Crecimiento de Ventas | +15% ¹ | >15% ✓ | >15% |
| Ebitda Margin | Margen Ebitda | 11.7% | 10% ✓ | 12% |
| Net debt / Ebitda | Deuda Financiera Neta / Ebitda | 2.4x | <3x ✓ | 2-3x ✓ |
| ROCE | ROCE | 10% | 10% ✓ | 12% |
| Working Capital / Sales | Capital Circulante / Ventas | 37.0% | 45% ✓ | 40% ✓ |

1) Sales Growth 2014 vs. 2012 assuming nickel price is steady. Crecimiento de ventas 2014 vs. 2012 asumiendo un precio estable del níquel.

In 2014, TUBACEX successfully completed the first phase of its Strategic Plan, fulfilling all of the objectives set out therein and, in many cases, approaching the objectives for the next phase. For this reason, TUBACEX began its Growth phase at mid-2014, proof of which is the acquisition of IBF in Italy (company which has been integrated in the Group since January 2015). In the first months of 2015, TUBACEX has continued on its growth path with the agreement to acquire the seamless stainless steel tube division of the Indian company, Prakash Steelage. Both operations, along with the Greenfield project in Cantabria, have enabled the TUBACEX Group to become the leading manufacturer of seamless stainless steel tubes worldwide.

En 2014 TUBACEX ha completado exitosamente la primera fase de su Plan Estratégico, cumpliendo todos los objetivos marcados para la misma y, en muchos casos, acercándose ya a los objetivos de la siguiente fase. Por esta razón, TUBACEX inició a mediados de 2014 su etapa de Crecimiento y, muestra de ello, es la adquisición de IBF en Italia (compañía que se integra en el Grupo desde enero de 2015). En los primeros meses de 2015 TUBACEX ha seguido profundizando en la vía del crecimiento con el acuerdo para adquirir la división de tubo de acero inoxidable sin soldadura de la compañía india Prakash Steelage. Ambas operaciones, unidas al proyecto de Greenfield de Cantabria han permitido al Grupo TUBACEX convertirse en el primer fabricante del mundo de tubo de acero inoxidable sin soldadura.

BUSINESS STRATEGY

ESTRATEGIA DE NEGOCIO

The TUBACEX business strategy focuses on three essential aspects: product, customer and market and ultimately aims to develop a full value proposition for customers of the Group.

The Strategic Plan aims to extend and improve the product portfolio by gradually increasing the importance of products with high added value and greater market growth, particularly those for oil and gas exploration and extraction.

The objective is for high value-added products (nuclear, urea, OCTG, umbilicals, high nickel alloys, special alloys, precision tubes and supercritical boilers, among others) to account for more than two thirds of revenue by 2019.

To achieve this goal, TUBACEX is increasing its proximity to the end-client in order to identify their needs and be able to offer a full solution based on its technological know-how and the development of new services and products, an aspect in which the Group's innovation strategy, which will be mentioned below, takes on particular relevance. Along the same line, specific strategies have also been established for each geographic area in order to increase proximity to the end-client and ensure the full satisfaction of their needs.

La estrategia de negocio de TUBACEX se enfoca en tres aspectos fundamentales, producto, cliente y mercado, y tiene como objetivo último desarrollar una propuesta de valor completa para los clientes del Grupo.

El Plan Estratégico prevé ampliar y mejorar la cartera de productos a través de un aumento progresivo del peso de los productos de mayor valor añadido y con mayor crecimiento de mercado, especialmente aquellos destinados al sector de exploración y producción de petróleo y gas.

El objetivo es que los productos de alto valor añadido (nuclear, urea, OCTG, umbilicales, altas aleaciones de níquel, aleaciones especiales, tubos de precisión y calderas supercríticas, entre otros) representen más de dos tercios de los ingresos en 2019.

Para alcanzar este objetivo, TUBACEX está aumentando su proximidad al cliente final para identificar sus necesidades y poder ofrecer una solución completa basada en su conocimiento tecnológico y en el desarrollo de nuevos servicios y productos, aspecto donde cobra especial relevancia la estrategia de innovación del Grupo que se comentará más adelante. En esta misma línea, se han establecido también estrategias específicas para cada área geográfica, con el objetivo de aumentar la cercanía al cliente final y poder garantizar la satisfacción completa de sus necesidades.

OPERATIONAL EXCELLENCE

EXCELENCIA OPERACIONAL

The TUBACEX Group not only assumes the principles of operational excellence as an essential part of the management strategy, but is also fully committed to habitually reviewing the results obtained as well as the efficiency of the processes used in order to progress firmly and improve the focuses and deployments. The final objective is always to boost the concepts of quality, delivery, cost and continuous improvement of products, processes and systems that the Group offers its customers.

The redefinition of the TUBACEX management model in 2013 involved the launch of a large number of initiatives to foster participation and align the efforts of all the people that make up the Group and hence ensure that the objectives of the Strategic Plan 2017 are fulfilled.

Efforts during 2014 were specifically focused on improving the Leadership capacity at all levels.

El Grupo TUBACEX no solo asume los principios de la excelencia operacional como parte fundamental de la estrategia de gestión, sino que está plenamente comprometido a revisar regularmente tanto los resultados obtenidos como la eficiencia de los procesos que usa, para ir avanzando con firmeza y mejorando los enfoques y despliegues. El objetivo final siempre es potenciar los conceptos de calidad, entrega, coste y mejora continua de productos, procesos y sistemas servicios que el Grupo ofrece a sus clientes.

La redefinición del modelo de gestión de TUBACEX en 2013 supuso el lanzamiento de un gran número de iniciativas para potenciar la participación y alinear los esfuerzos de todas las personas que forman el Grupo y asegurar así el logro de los objetivos del plan estratégico 2017.

Por su parte, el esfuerzo durante el ejercicio de 2014 ha estado especialmente enfocado en la mejora de la capacidad de Liderazgo a todos los niveles.

Proof of this is the deployment of the “Leadership Process” for more than 200 people throughout the global corporation, the restructuring of local training plans to increase skill development at the production plants, as well as numerous advanced management courses for specialized groups, such as Industrial Management 3.0, Integral Logistics, PMI Project Management, World Class Series Lean and Six Sigma, among others.

Thanks to the exponential industrial improvement programs, the annual management plan and the TxPS (TUBACEX Production System) introduced last year and deployed in all of the Group's traditional plants throughout 2014, TUBACEX has significantly accelerated its progress towards operational excellence with excellent results at all levels of management.

In 2014, the basic TxPS level has been deployed at the Schoeller Bleckmann Edelstahlrohr GmbH (SBER) plant in Austria and at Salem Tube Inc. in the USA, observing the same enthusiasm of the people and improved productivity as at the plants in Spain. During this period, the “TxPS - Standardization” project has been implemented for advanced control management of the production processes at the Acerálava, TTI Amurrio and TTI Llodio plants. All these tools have had a positive impact in the Group's results, allowing to reduce the intermediate stock and consequently the working capital.

In 2015, it is expected that the TxPS basic systems and tools will be implemented at the newly incorporated plants (IBF in Italy, TUBACEX Services in Cantabria and Prakash Steelage in India) as well as advancing in the rest of the units of the Group in order to consolidate all of the TxPS basic tools and progress in the introduction of more sophisticated tools (advanced process control, empowerment, etc.) in order to keep on moving forward step by step towards operational excellence.

Furthermore, given the level of standardization of the industrial management processes as a result of the implementation of TxPS, the first steps towards the establishment of inter-group benchmarks will be taken in 2015 in order to take global advantage of the production best practices and know-how at the nine TUBACEX plants. Furthermore, it is planned to set up a Continuous Improvement Team similar to the Business Teams and Technology Teams created in previous years to lead this interchange.



TxPS
Together towards excellence

The TUBACEX objective is to be able to provide maximum customer satisfaction offering them the highest quality products with an optimum service level, while being cost-competitive to achieve greater economic efficiency. The TxPS slogan this year will continue to be: “Together towards excellence”.

Muestra de ello son el despliegue del “Leadership Process” para más de 200 personas en toda la corporación a nivel global, la restructuración de los planes de formación locales para aumentar el desarrollo de competencias en las plantas productivas, así como numerosos cursos de gestión avanzada para colectivos especializados del Grupo, como Gestión Industrial 3.0, Logística integral, Gestión de proyectos PMI, World Class Series Lean y 6 Sigma, entre otros.

Gracias a los programas de mejora industrial exponencial, el plan de gestión anual y el sistema de producción TxPS (TUBACEX Production System) introducido el año anterior y desplegado a todas las plantas tradicionales del grupo durante el 2014, TUBACEX ha acelerado su avance hacia la excelencia operacional de forma significativa con unos resultados excelentes a todos los niveles de gestión.

Durante el ejercicio de 2014, el nivel básico del TxPS ha sido desplegado a las plantas de Schoeller Bleckmann Edelstahlrohr GmbH (SBER) en Austria, y Salem Tube Inc. en EEUU, observando la misma ilusión en la gente y mejora productiva que en las plantas en España. Durante este periodo se ha implantado el proyecto de “TxPS - Estandarización” para una gestión avanzada de control de los procesos productivos en las plantas de Acerálava, TTI Amurrio y TTI Llodio. Todas estas herramientas han tenido un impacto positivo en los resultados del Grupo, permitiendo reducir el stock intermedio y, por lo tanto, el capital circulante.

Para el ejercicio 2015 está previsto que se lleve a cabo la implantación de los sistemas básicos y herramientas del TxPS en las plantas de nueva incorporación (IBF en Italia, TUBACEX Services en Cantabria y Prakash Steelage en la India) así como el avance en el resto de las unidades del Grupo con el fin de consolidar todas las herramientas básicas del TxPS e ir progresando en la introducción de herramientas de mayor sofisticación (control avanzado de proceso, empowerment, etc.) para poder seguir avanzando paso a paso hacia la excelencia operacional.

Además, dado el grado de estandarización de los procesos de gestión industrial conseguida con la implantación del TxPS, en 2015 también se darán los primeros pasos para el establecimiento de benchmarks intergrupo, para así poder aprovechar a nivel global las mejores prácticas y el know-how productivo de las 9 plantas de TUBACEX. Adicionalmente, se plantea el nacimiento de un Continuous Improvement Team semejante a los Business Teams y Technology Teams creados en los años anteriores para que lideren este intercambio.

TxPS
Juntos hacia la excelencia

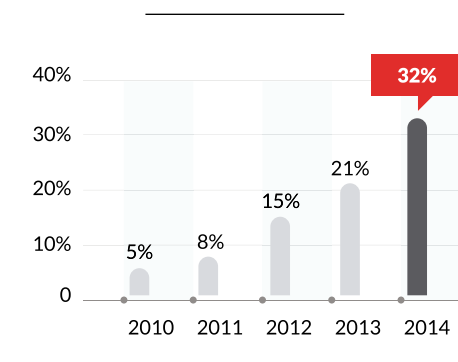
El objetivo de TUBACEX es poder proporcionar la máxima satisfacción a sus clientes ofreciéndoles productos de la más alta calidad con un nivel de servicio óptimo, todo ello siendo competitivos en costes para alcanzar la mayor eficiencia económica. El eslogan de TxPS este año sigue siendo: “Juntos hacia la excelencia”.

■ INNOVATION INNOVACIÓN

2014 was a year of deployment and consolidation of the actions identified in the Strategic Plan 2013.

Sales of new products increased significantly with respect to the previous year, exceeding 30% of sales of manufactured tube, as a result of the commercial success of the projects carried out in previous years. Important approvals by potential customers have also been obtained, which will enable sales of high value-added products to increase in the future.

SALES OF NEW PRODUCTS* OVER TOTAL SALES VENTAS DE NUEVOS PRODUCTOS* CON RESPECTO AL TOTAL



* New products are understood to be those industrialized as of 2008.

* Se entienden por nuevos productos aquellos industrializados a partir de 2008.

From the innovation management point of view, 2014 was an intense year in the deployment of corporate processes and systems for innovation management in the group's industrial units.

On the one hand, this will allow innovation to be managed more efficiently, taking advantage of synergies between companies and on the other hand, have a scalable management system, prepared for the incorporation of new industrial units.

INNOVATION STRATEGY

As a result of the new strategic approach entailing a key business vision change, TUBACEX redefined in 2013 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.

The next 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.

El año 2014 ha sido un año de despliegue y consolidación de las acciones identificadas en el Plan Estratégico de 2013.

Las ventas de nuevos productos han aumentado significativamente con respecto al año anterior, superando el 30% de las ventas de tubo fabricado, como consecuencia del éxito comercial de los proyectos desarrollados en años anteriores. También se han conseguido homologaciones relevantes con potenciales clientes, que permitirán incrementar las ventas de productos de alto valor en el futuro.

Desde el punto de vista de gestión de la innovación, 2014 ha sido un año intenso en el despliegue de procesos y sistemas corporativos para la gestión de la innovación en las unidades industriales del grupo.

Esto que permitirá, por una parte, gestionar la innovación de una forma más eficiente, aprovechando sinergias entre compañías, y por otra parte, disponer de un sistema de gestión escalable, preparado para la incorporación de nuevas unidades industriales.

ESTRATEGIA DE INNOVACIÓN

Como consecuencia del nuevo enfoque estratégico, que supone un cambio fundamental en la visión del negocio, TUBACEX redefinió en 2013 la estrategia de innovación del grupo.

En general 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.

En el siguiente gráfico se resumen las capacidades a desarrollar y las acciones que comenzaron 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 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 (welding, corrosion, fatigue, etc.) on the other.

En 2013 se inició 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 (soldadura, corrosión, fatiga...).

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 process of new product development has been completely redefined, implementing best practices.

Se ha redefinido completamente el proceso de desarrollo de nuevos productos, adoptando las mejores prácticas conocidas.

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. Thus, this plan will provide cutting, bevelling coatings, custom fitted mechanized and surface treatments, among others.

Se ha constituido la empresa Tubacex Services que tendrá su primera ubicación industrial en Cantabria. Inicialmente dicha unidad contará con las instalaciones de *shot peening*, 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.

Así, en esta planta se aportará al producto corte biselados, recubrimientos, mecanizados a medida tratamientos superficiales, etc.

INNOVATION EFFORT

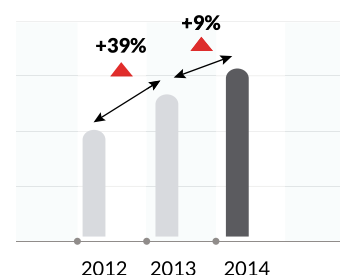
Total effort in R&D&I activities in 2014 was up 9% on the previous year, consolidating the boost that began in previous years in order to fulfill the objectives set out in the Strategic Plan. In the last three years the innovation effort has increased by more than 50%.

EVOLUTION OF R&D EXPENDITURE, INDUSTRIALIZATION OF NEW PRODUCTS AND TECHNOLOGICAL INNOVATION

EVOLUCIÓN DEL GASTO EN I+D, INDUSTRIALIZACIÓN DE NUEVOS PRODUCTOS E INNOVACIÓN TECNOLÓGICA

ESFUERZO DE INNOVACIÓN

El esfuerzo total en actividades de I+D+i en 2014 ha aumentado un 9% sobre el año anterior, consolidándose el impulso iniciado en años anteriores, necesario para la consecución de los objetivos establecidos en el plan estratégico. En los últimos 3 años el esfuerzo en innovación acumula un crecimiento de más del 50%.



NEW R&D LABORATORY

A milestone in 2014 was the opening of a new laboratory specifically devoted to R&D, which is located on the Zamudio Scientific and Technology Park (Bizkaia).

This new laboratory will accelerate the development of the R&D unit, in skills such as metallurgical and metallographic knowledge, which is key for the development of new materials and processes.

The creation of the new laboratory will act as a base for the future growth of the R&D capacities of the TUBACEX Group, enabling closer collaboration with customers in the development of new solutions for the PowerGen sector.

NUEVO LABORATORIO DE I+D

Un hito destacable de 2014, es la apertura de un nuevo laboratorio dedicado específicamente a I+D, ubicado en el Parque Científico y Tecnológico de Zamudio (Bizkaia).

Este nuevo laboratorio acelerará el desarrollo de la unidad de I+D, en competencias como el conocimiento metalúrgico y metalográfico, clave para el desarrollo de nuevos materiales y procesos.

La creación del nuevo laboratorio servirá como base para el futuro crecimiento de las capacidades de I+D del grupo TUBACEX, permitiendo una colaboración cada vez más estrecha con clientes en el desarrollo de nuevas soluciones para la industria energética.



MAIN INNOVATION PROJECTS

POWER GENERATION

In 2014, projects which had commenced in previous years were completed and the work focused mainly on the optimization of the processes for the ultra-supercritical boiler product range and in product development and the industrialization of the Shotpeening process on the inner surface of tubes in order to improve resistance to oxidation. In relation to shotpeening, an industrial facility has been implemented at the new TUBACEX Services plant in Cantabria.

With these developments, almost the entire ultra-supercritical boiler product range is covered, whereby projects aimed at the optimization of the product-process for improved in-service performance are open.

Activities in two European projects aimed at the identification of innovative materials for their application in power generation have also been completed.

PRINCIPALES PROYECTOS DE INNOVACIÓN

GENERACIÓN DE ENERGÍA

En 2014 se han finalizado proyectos iniciados en años anteriores, y el trabajo se ha centrado principalmente en la optimización de los procesos para la gama de producto de calderas ultra-supercríticas, y en el desarrollo de producto y la industrialización del proceso de Shotpeening interior de los tubos, con objeto de mejorar la resistencia a la oxidación. En relación con el shotpeening, se ha puesto en marcha una instalación industrial en la nueva fábrica de TUBACEX Services en Cantabria.

Con estos desarrollos se cubre la práctica totalidad de la gama de producto demandada en calderas ultra-supercríticas, quedando abiertos proyectos orientados a la optimización del producto-proceso para el mejor comportamiento en servicio.

También se han finalizado las actividades de dos proyectos europeos destinados a la identificación de materiales novedosos para su aplicación en la generación de energía.





OIL&GAS:

Within the OCTG program, development of the defined multi-annual program has continued, achieving various important milestones.

- The first Grade TX28CR-125 order has been successfully supplied.
- The Grade TX825-110 has been developed.
- Qualification by the Total oil company has been obtained, which means high recognition in terms of product quality and control of the TUBACEX process.

On the other hand, work has continued on extending the dimensional range, in order to access an ever increasing market.

UMBILICAL OFFSHORE TUBE

R&D tasks carried out were geared towards accelerating the market penetration process through the extension of the dimensional range, comprehensive product characterization and steel quality improvement. Approvals by all the clients have been achieved and orders for all of them have been supplied. Next step is the increase of the coiling line capacity, scheduled for the first semester of 2015.

Commencement of the development of large diameter umbilical offshore tubes at the plant in Spain must be highlighted.

OIL&GAS:

Dentro del programa de OCTG, se ha continuado desarrollando el programa multi-anual definido, alcanzándose varios hitos relevantes.

- Se ha suministrado con éxito el primer pedido del grado TX28CR-125.
- Se ha desarrollado el grado TX825-110
- Se ha conseguido la cualificación de la petrolera Total para el grado TX28CR, lo cual supone un alto reconocimiento en cuanto a la calidad del producto y el control del proceso de TUBACEX.

Por otra parte, se ha seguido trabajando en la ampliación de la gama dimensional, con objeto de acceder a un mercado cada vez mayor.

TUBO PARA UMBILICALES

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. Se ha conseguido la homologación con todos los clientes y se han suministrado pedidos a todos ellos. El siguiente paso es la ampliación de capacidad de la línea de bobinado prevista para el primer semestre de 2015.

Cabe destacar el inicio del desarrollo de tubos para umbilical de gran diámetro en la planta de España.



OTHER PRODUCTS

In line with the specialization and migration strategy towards higher added value products, various work lines began in 2014 with the aim of developing new product ranges in high demand niches for different final sectors.

TUBACOAT (CERAMIC COATING)

Pre-industrialization activities have continued with significant progress although without any commercial results to date. Progressive development is expected in 2015.

AGREEMENTS WITH TECHNOLOGY CENTERS

In 2014, joint research projects were carried out with the CEIT (IK4), CIDETEC (IK4) and Tecnalia technology centers within the R&D projects underway.

On the other hand, within the alliance framework with the French group Vallourec, active cooperation with technology centers in this company takes place.

OTROS PRODUCTOS

De acuerdo a la estrategia de especialización y migración hacia productos de más valor añadido, en 2014 se han iniciado varias líneas de trabajo cuyo objeto es desarrollar nuevas gamas de producto, en nichos de aplicación de alta exigencia, para distintos sectores finales.

TUBACOAT (REVESTIMIENTOS CERÁMICOS)

Han continuado las actividades de pre-industrialización, con avances significativos, aunque sin resultado comercial hasta el momento. Se espera un desarrollo progresivo durante 2015.

ACUERDOS CON CENTROS TECNOLÓGICOS

En el año 2014, 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.



Share values have increased by 7.3%

Las acciones se han revalorizado un 7,3%



**The dividend against 2013
reached €0.0463**

El dividendo con cargo a 2013
ha ascendido a 0,0463€



**The highest trading
levels since 2008**

Los niveles de contratación
son los más elevados desde 2008



TUBACEX SHARES IN 2014

LA ACCIÓN DE TUBACEX EN 2014

TUBACEX SHARES IN 2014

LA ACCIÓN DE TUBACEX EN 2014

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 2014 it has been quoted on the "IBEX MEDIUM CAP" index, which is made up of the 20 stocks with the largest adjusted floating capital, excluded the stocks listed on the IBEX-35.

During this financial year, TUBACEX shares increased by 7.3%, from 2.890 Euros per share on the last day of trading in 2013 to 3.100 Euros per share at the end of December 2014. The company's market capitalization at the end of the financial year amounted to 412.23 million Euros as opposed to 384.31 million Euros in 2013.

Share prices experienced two phases during the year. During the first part of the year, they experienced progressive growth until achieving an appreciation of almost 53% by mid September (4.33 Euros). From that moment onwards, the trading price dropped in parallel with the fall of oil prices, ending the year at 3.10 Euros per share.

The highest listed price of TUBACEX shares during the year was 4.33 Euros per share which occurred on September 18. The lowest trading price, on the other hand, was 2.75 Euros per share which took place on January 27.

In 2014, 162.05 million TUBACEX shares were traded, which a 50% increase was regarding the number of shares traded in 2013. This figure means that there has been a 122% rotation during the year of the total number of the company's shares.

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 2014 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 7,3%, al pasar de los 2,890 euros por acción en la última cotización de 2013 a 3,100 euros por acción al cierre de diciembre de 2014. La capitalización bursátil de la compañía al cierre del ejercicio asciende a 412,23 millones de euros frente a los 384,31 millones de euros de 2013.

La cotización de las acciones ha tenido dos fases durante el ejercicio. En la primera parte de año se ha producido un progresivo crecimiento hasta alcanzar una revalorización de casi un 53% a mediados del mes de septiembre (4,33 euros). Desde ese momento la cotización desciende de forma paralela a la caída del precio del petróleo, para cerrar el año a 3,10 euros por acción.

La cotización máxima de las acciones de TUBACEX durante el ejercicio ha sido de 4,33 euros por acción y se produjo 18 de septiembre. La cotización más baja, por el contrario, fue de 2,75 euros por acción el día 27 de enero.

Durante el año 2014 se han negociado un total de 162,05 millones de títulos de TUBACEX, lo que representa un aumento de un 50% respecto al número de acciones negociado en 2013. Esta cifra supone que durante el ejercicio se ha producido una rotación de un 122% respecto al número total de acciones de la compañía.

★

Effective trading was 98.5% higher than the volume traded in 2013

La contratación efectiva fue un 98,5% superior al volumen contratado en 2013

Regarding effective trading, it rose to 539.67 million Euros, which is 98.5% higher than the volume traded in the previous year, which reached 271.87 million Euros. These trading figures, in terms of the number of shares and Euros as well as the rotation of shares, are the highest since 2008.

Por lo que se refiere a la contratación efectiva, ésta ascendió a 539,67 millones de euros, un 98,5% más que el volumen contratado en el ejercicio precedente, que ascendió a 271,87 millones de euros. Estas cifras de contratación, tanto en número de títulos como en euros y en rotación de las acciones, son las más elevadas desde 2008.

TREASURY STOCK

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

As of December 31 2014, 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 2.39 Euros.

DIVIDEND

A total dividend of 0.0463 Euros gross per share was paid against the results of 2013, by means of an interim dividend (November 2013) and a supplementary one (July 2014), thus distributing 40% of the profits of the financial year.

As regards the results of 2014, 40% of profits will also be distributed among the shareholders. A dividend of 0.0231 Euros gross per share has been distributed in January 2015 against these results. After preparing the Consolidated Financial Statements, the Board of Directors has proposed a payment of a dividend of 0.0501 Euros gross per share. Both dividends account for a total pay-out of 40% of the profits of 2014.

AUTOCARTERA

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

A 31 de diciembre de 2014 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 2,39 euros.

DIVIDENDO

Con cargo a los resultados de 2013 se ha repartido un dividendo total de 0,0463 euros brutos por acción, mediante un pago a cuenta (noviembre de 2013) y otro complementario (julio de 2014), distribuyendo así el 40% de los beneficios de ese ejercicio.

Por lo que respecta al resultado de 2014, también se procederá a distribuir a los accionistas el 40% de los beneficios. A cuenta de esos resultados ya se ha distribuido en enero de 2015 un dividendo de 0,0231 euros brutos por acción y tras la formulación de las cuentas anuales el Consejo de Administración ha propuesto a la Junta de Accionistas el pago de un dividendo de 0,0501 euros brutos por acción, alcanzándose entre ambos dividendos un pay-out del 40% de los beneficios de 2014.

TUBACEX EVOLUTION ON THE STOCK MARKET
EVOLUCIÓN DE TUBACEX EN BOLSA

| | | 2012 | 2013 | 2014 |
|-----------------------------------|--------------------------------------|---------|---------|---------|
| Share capital (million €) | Capital social (mill. €) | 59.84 | 59.84 | 59.84 |
| Nominal 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 | Máximo | 2.350 | 3.210 | 4.330 |
| Minimum | Mínimo | 1.460 | 2.000 | 2.750 |
| Last | Último | 1.985 | 2.890 | 3.100 |
| Annual appreciation | Revalorización anual (%) | +6.4 | +45.6 | +7.3 |
| Trading frequency | Frecuencia de negociación (%) | 100 | 100 | 100 |
| Trading volume | Volumen de contratación | | | |
| Millions of shares | Millones de títulos | 42.08 | 108.06 | 162.05 |
| Millions € | Millones de € | 81.65 | 271.87 | 539.67 |
| Rotation (times share capital) | Rotación (veces el capital social) | 0.32 | 0.81 | 1.22 |
| Market capitalization (million €) | Capitalización bursátil (mill. €) | 263.96 | 384.41 | 412.23 |

MARKET CAPITALIZATION IN 2014

CAPITALIZACIÓN BURSÁTIL EN 2014



FIGURES IN MILLIONS OF EUROS
CIFRAS EN MILLONES DE EUROS

SHARE PRICE EVOLUTION IN 2014

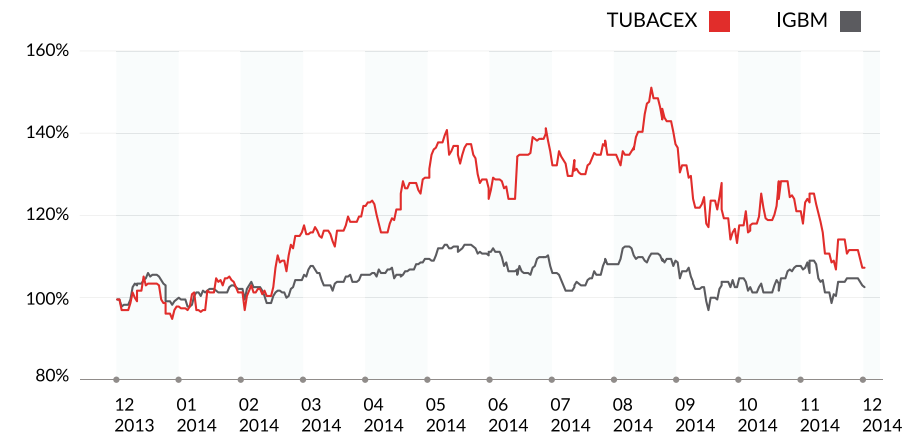
EVOLUCIÓN DEL PRECIO DE LA ACCIÓN EN 2014



FIGURES IN EUROS
CIFRAS EN EUROS

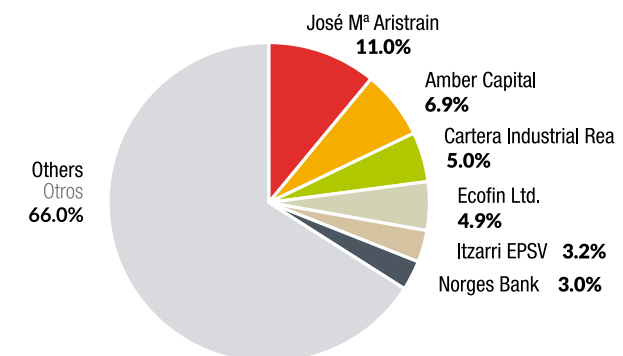
TUBACEX COMPARED WITH THE IGBM

TUBACEX COMPARADA CON EL IGBM



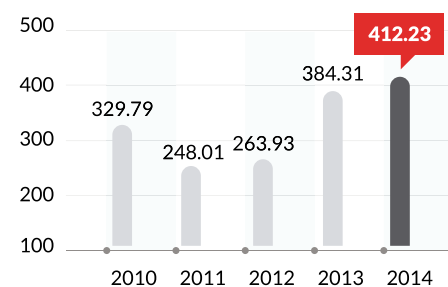
TUBACEX SHAREHOLDING 12-31-2014

ACCIONARIADO DE TUBACEX 31-12-2014



MARKET CAPITALIZATION EVOLUTION

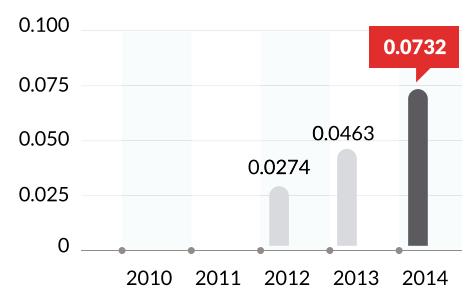
EVOLUCIÓN DE LA CAPITALIZACIÓN BURSÁTIL



FIGURES IN MILLIONS OF EUROS
CIFRAS EN MILLONES DE EUROS

DIVIDEND PER SHARE EVOLUTION¹⁾

EVOLUCIÓN DEL DIVIDENDO BRUTO POR ACCIÓN¹⁾



FIGURES IN EUROS
CIFRAS EN EUROS

1) Charged to results of that financial year.
1) Con cargo a los resultados generados ese año

TUBACEX IN THE STOCK MARKET

TUBACEX EN BOLSA

| | | |
|--------------------------------|-----------------------------------|-------------|
| Share capital (mill. €) | Capital social (mill. €) | 59.84 |
| Number of shares | Nº de acciones | 132,978,782 |
| Final share price (€) | Precio final de la acción (€) | 3.10 |
| Annual appreciation | Revalorización anual | +7.3% |
| No. of shares traded (million) | Nº de acciones negociadas (mill.) | 162.05 |
| Trading in Euros (million) | Negociación en euros (mill.) | 539.67 |
| Market capitaliz. (million €) | Capitalización bursátil (mill. €) | 412.23 |
| Total dividend (gross €/share) | Dividendo total (€ brutos/acción) | 0.0732 |



**CORPORATE
RESPONSIBILITY REPORT 2014**
**INFORME DE RESPONSABILIDAD
SOCIAL CORPORATIVA 2014**

- 6.1 COMMITMENT TO
CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY**
COMPROMISO CON LA
RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA
- 6.2 CORPORATE GOVERNANCE**
GOBIERNO CORPORATIVO
- 6.3 RISK MANAGEMENT**
GESTIÓN DE RIESGOS
- 6.4 MANAGEMENT MODEL**
MODELO DE GESTIÓN
- 6.5 INTERNAL SOCIAL DIMENSION**
DIMENSIÓN SOCIAL INTERNA
- 6.6 EXTERNAL SOCIAL DIMENSION**
DIMENSIÓN SOCIAL EXTERNA
- 6.7 ENVIRONMENTAL DIMENSION**
DIMENSIÓN AMBIENTAL

The TUBACEX vision is related to fulfilling the expectations of its stakeholders, and its values include aspects that are closely related to Corporate Social Responsibility, such as customer satisfaction, innovation, teamwork, value creation, diversity and dignity in the workplace and business ethics.

For these reasons and due to the interest of the governing bodies to ensure the responsible conduct of the company and those forming part of it, the Board of Directors approved the Corporate Social Responsibility Policy in 2014, which sets out the company's basic action principles and commitments in this field within the framework of its business strategy.

These commitments have been defined on the basis that CSR in the company is understood to be a source of competitiveness and that all actions must be integrated in the company's culture and management and cover economic, social, environmental and corporate governance aspects. These commitments pervade all of the strategic actions and are extended to all of the Group's units.

To define the bases of this CSR Policy, the company carried out a diagnosis in 2014 in which internal reflection was made on the importance of CSR in TUBACEX and its application through specific actions and recommendations and good practices have been identified to continue moving forwards in the future. All areas of the company have been involved in this process, relying on the commitment of the most senior levels of management.

TUBACEX COMMITMENT TO CSR

- **Market:** To be an innovative, leading, multi-national industrial group in the global market of seamless stainless steel tubes.
- **People:** Development of its professionals and people, working as a team and constantly measuring results.
- **Customer:** Seek customer satisfaction through a portfolio of products and services that are constantly being developed.
- **Reliability:** to be a reliable company that fulfills its obligations with internal and external clients.
- **Profit:** To grow in a profitable and sustainable way.
- **Effective Management:** Effectively manage the return on investments and reward Shareholders.
- **Continuous Improvement:** Rigorously manage processes and systematically apply continuous improvement in search of Excellence.

La visión de TUBACEX está relacionada con la satisfacción de las expectativas de sus grupos de interés, y entre sus valores se encuentran aspectos estrechamente relacionados con la Responsabilidad Social Corporativa como la satisfacción del cliente, la innovación, el trabajo en equipo, la creación de valor, la diversidad, la dignidad en el trabajo y la ética empresarial.

Por estos motivos y por el interés por parte de los órganos de gobierno de garantizar un comportamiento responsable de la compañía y las personas que forman parte de ella, en 2014 el Consejo de Administración ha aprobado la Política de Responsabilidad Social Corporativa, que establece los principios básicos de actuación y los compromisos de la compañía en la materia en el marco de su estrategia empresarial.

Estos compromisos se han definido sobre la base de que la RSC en la compañía es entendida como fuente de competitividad, que todas sus actuaciones han de estar integradas en la cultura y en la gestión de la compañía, y que abarca aspectos económicos, sociales, ambientales y de gobierno corporativo. Estos compromisos impregnan todas las actuaciones estratégicas y se extienden a todas las unidades del grupo.

Para definir las bases de esta Política de RSC, la compañía ha realizado en 2014 un diagnóstico a través del cual se ha llevado a cabo una reflexión interna sobre la importancia de la RSC en TUBACEX y su aplicación a través de actuaciones concretas, identificándose recomendaciones y buenas prácticas en la materia para seguir avanzando en el futuro. En este proceso han estado implicadas todas las áreas de la compañía, contando con el compromiso de los más altos niveles de gestión.

COMPROMISOS EN MATERIA DE RSC

- **Mercado:** Ser un grupo industrial multinacional innovador, de referencia en el mercado global de los tubos inoxidables sin soldadura.
- **Personas:** Desarrollo de sus profesionales y personas, trabajando en equipo y midiendo permanentemente los resultados.
- **Cliente:** Buscar la satisfacción de nuestros clientes, mediante un portfolio de productos y servicios en constante desarrollo.
- **Fiabilidad:** ser una empresa que cumple sus compromisos con los clientes externos e internos.
- **Beneficio:** Crecer de forma rentable y sostenida.
- **Gestión eficaz:** Gestionar el retorno de sus inversiones y retribuir adecuadamente al Accionista.
- **Mejora continua:** Gestionar con rigor sus procesos y aplicando de forma sistemática la mejora continua

- **Occupational Health and Safety:** Constantly foster a safe and pleasant workplace, whilst respecting the environment.

buscando la Excelencia.

- **Seguridad y Salud laboral:** Promover de forma permanente un entorno de trabajo seguro y agradable, siempre respetando el medio ambiente.

THE GLOBAL COMPACT

In line with the commitments assumed by TUBACEX, the company 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. Once more, the company has issued its annual Progress Report, confirming its commitment to the principles proclaimed by the Global Compact and the progress made in each field.



PRINCIPLES OF THE GLOBAL COMPACT

1. Support and respect human rights.
2. Commitment to not being complicit in human rights abuses.
3. Uphold the freedom of association and the right to collective bargaining.
4. Elimination of all forms of forced and compulsory labor.
5. Effective abolition of child labor.
6. Elimination of discrimination in respect of employment and occupation.
7. Application of a precautionary approach and respect for environmental challenges.
8. Adoption of initiatives to promote greater environmental responsibility.
9. Development and diffusion of environmentally friendly technologies.
10. Work actively against corruption.

EL PACTO MUNDIAL

En línea con los compromisos asumidos por TUBACEX, desde 2004 la compañía es firmante 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 de la firma del Pacto, los socios se adhieren y promulgan 10 principios universales y reportan anualmente su avance en el compromiso de los mismos. Un año más, la sociedad ha remitido su Informe de Progreso anual confirmando su compromiso con los principios proclamados por el Pacto y los avances conseguidos en cada uno de ellos.

LOS PRINCIPIOS DEL PACTO MUNDIAL

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



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 derived from the Cadbury and Viennot Reports to the operations of its Board of Directors.

In this respect, the composition of the Management Body is made up of mainly independent directors with solid professional careers in all areas of economic life. Likewise, it was pioneering in establishing the annual evaluation of the governing body in 1999 and in setting an age limit to be appointed a member of the Board of Directors.

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.

TUBACEX se ha distinguido siempre por ser una compañía avanzada en materia de Gobierno Corporativo. Desde que en 1994 aprobara un "Reglamento Interno de Conducta en los Mercados de Valores" a partir de 1995 ha venido incorporando al funcionamiento de su Consejo de Administración las recomendaciones derivadas de los informes Cadbury y Viennot.

Destaca en este sentido la composición mayoritaria de consejeros independientes con profesionales de reconocido prestigio de todos los ámbitos de la vida económica. Igualmente fue pionera al establecer la evaluación anual del órgano de gobierno en 1999 así como al establecer un límite de edad para ser nombrado miembro del Consejo de Administración.

Con todo ello, 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.

GOVERNING STRUCTURE

ESTRUCTURA DE GOBIERNO

The Board of Directors is the highest governing body of TUBACEX, dependent on the Shareholders' General Meeting, to which it is accountable as the company's supreme body. Ordinary management is channeled through the Management Committee, led by the Group's CEO.

Likewise, the Board of Directors has set up three specialized committees with specific responsibilities and powers. These committees are made up of different members of the Board of Directors, so that each and every one of the board members forms part of one of the committees in accordance with their knowledge and professional experience.

El Consejo de Administración es el máximo órgano de gobierno de TUBACEX, dependiente de la Junta General de Accionistas, a quien debe rendir cuentas como órgano soberano de la compañía. Canaliza la gestión ordinaria a través del Comité de Dirección, liderado por el primer ejecutivo del Grupo.

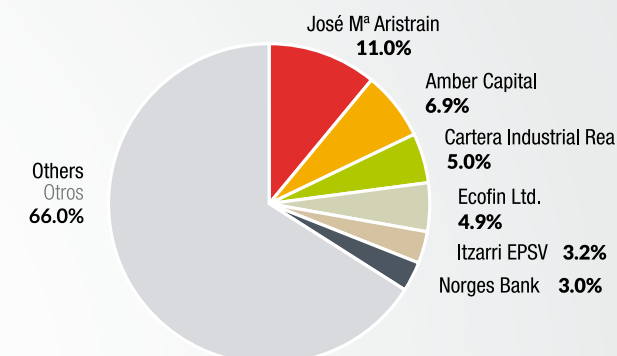
Igualmente el Consejo de Administración ha constituido en su seno tres comisiones especializadas con responsabilidades y atribuciones específicas. Dichas comisiones están compuestas por diferentes miembros del Consejo de Administración, de manera que todos y cada uno de los consejeros forman parte a su vez de alguna de las comisiones en función de sus conocimientos y bagaje profesional.

SHAREHOLDERS' GENERAL MEETING

The functioning of the Meeting, the company's supreme body, is regulated by the Regulations of the Shareholders Annual General Meeting, last modified in May 2013. Its non-transferable powers include the determination of the number of members of the Board of Directors and their appointment, the approval of the annual accounts and the appointment of the accounts auditor, among others.

TUBACEX SHAREHOLDING 12-31-2014

ACCIONARIADO DE TUBACEX
31-12-2014



In 2014, the Annual General Meeting was held on 28 May with a total participation of 48.05% of the share capital. The issues addressed were:

- Examination and approval of the individual and consolidated annual accounts and their respective management reports.
- Approval of the proposed distribution of profit for 2013.
- Ratification of the appointment of board members elected through co-option by the Board of Directors.
- Authorization for the derivative acquisition of own shares.
- Authorization for the issue of debentures and fixed-income securities up to 250 million euros.
- Delegation to the Board of Directors of the power to exercise the agreement to increase the share capital.

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

El funcionamiento de la Junta, máximo órgano soberano de la compañía, está regulado por el Reglamento de la Junta General de Accionistas, modificado por última vez en mayo de 2013. Entre sus competencias indelegables cabe destacar la determinación del número de miembros del Consejo de Administración y su nombramiento, la aprobación de las cuentas anuales y el nombramiento del auditor de cuentas, entre otras.

En 2014 la Junta General Ordinaria se ha celebrado el 28 de mayo con una concurrencia total del 48,05% del capital social. Los temas tratados fueron:

- Examen y aprobación de las cuentas anuales individuales y consolidadas y de sus respectivos informes de gestión.
- Aprobación de la propuesta de aplicación del resultado del ejercicio 2013.
- Ratificación de los nombramientos de los consejeros elegidos mediante cooptación por el Consejo de Administración.
- Autorización para la adquisición derivativa de acciones propias.
- Autorización para la emisión de obligaciones y valores de renta fija hasta 250 millones de euros.
- Delegación en el Consejo de Administración de la facultad de ejecutar el acuerdo para aumentar el capital social.

BOARD OF DIRECTORS

The functioning of this governing body is regulated by the Regulations of the Shareholders Annual General Meeting, last modified in May 2014. Without detriment to the powers attributed exclusively to the Shareholders' General Meeting, the Board of Directors is the company's highest governing body. It is responsible for general supervision and its action criteria should be based on maximizing the company's value, creating value for the shareholders within a framework of respect for stakeholders and integrity as the basis of all business action.

In 2014, the Board of Directors met on 10 occasions with 98% total effective attendance of its members.

MEMBERS

At the end of 2014, the TUBACEX Board of Directors was made up of 11 board members and a non-member Secretary of the Board. The board member selection process is based on the recognition of the solvency, competence and experience of the candidates, exercising due rigor in the selection of independent board members.

The Appointments and Remunerations Committee has expressly delegated the responsibility of ensuring gender equality to the Board of Directors and TUBACEX has been adopting appropriate measures to foster the incorporation of women since 2009.

Consequently, the composition by typology at the end of 2014 was as follows:

BOARD OF DIRECTORS

- 1 Executive Director (CEO)
- 6 Independent Directors
Including the Vice-Chairman
- 3 Proprietary Directors
- 1 External Director (Chairman)

AUDIT AND COMPLIANCE COMMITTEE

- 3 Independent Directors
- 1 Proprietary Director

APPOINTMENTS AND REMUNERATIONS COMMITTEE

- 3 Independent Directors

STRATEGY AND INVESTMENTS COMMITTEE

- 1 Executive Director
- 2 Proprietary Directors
- 1 External Director

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

El funcionamiento de este órgano de gobierno está regulado por el Reglamento del Consejo de Administración, modificado por última vez en mayo de 2014. Sin perjuicio de las competencias atribuidas exclusivamente a la Junta General de Accionistas, el Consejo de Administración es el máximo órgano de gobierno de la compañía. Sobre él recae la función general de supervisión y su criterio de actuación debe basarse en la maximización del valor de la empresa creando valor para los accionistas, en un marco de actuación de respecto de los grupos de interés y con la integridad como base de toda actuación empresarial.

Durante 2014 el Consejo de Administración se ha reunido en 10 ocasiones con un 98% de asistencia total efectiva de sus miembros.

COMPOSICIÓN

A cierre de 2014 el Consejo de Administración de TUBACEX estaba compuesto por 11 consejeros y un Secretario no miembro del Consejo. El proceso de selección de consejeros se basa en el reconocimiento de la solvencia, competencia y experiencia de los candidatos, extremando el rigor en la selección de consejeros independientes.

La Comisión de Nombramientos y Retribuciones tiene expresamente delegada la competencia de velar por la igualdad de género y desde 2009 TUBACEX viene adoptando las medidas oportunas para fomentar la incorporación progresiva de mujeres al Consejo de Administración.

Como resultado de todo ello, la composición por tipologías a cierre del ejercicio 2014 quedó como se detalla:

CONSEJO DE ADMINISTRACION

- 1 Consejero ejecutivo (Consejero Delegado)
- 6 Consejeros independientes
Entre ellos se encuentra el Vicepresidente
- 3 consejeros dominicales
- 1 Consejero externo (Presidente)

COMISION DE AUDITORIA Y CUMPLIMIENTO

- 3 Consejeros independientes
- 1 Consejero dominical

COMISION DE NOMBRAMIENTOS Y RETRIBUCIONES

- 3 Consejeros independientes

COMISION DE ESTRATEGIA E INVERSIONES

- 1 Consejero ejecutivo
- 2 Consejeros dominicales
- 1 Consejero externo



FUNCTIONS

The Board of Directors has the general function of overseeing the company, assuming specific functions, such as the approval of the general strategies, the appointment, remuneration and removal from office of senior management, control of the management activity and the evaluation of the executives, identification of the main risks and approval of the Corporate Governance and Corporate Social Responsibility policies, among others.

REMUNERATION

The Board of Directors is the body responsible for the definition of the remuneration of the board members in accordance with the provisions set out in the Articles of Association and the proposals made by the Appointments and Remunerations Committee. The remuneration policy for the administrators is established in accordance with market demands, dedication of the board members to the company and the responsibility entailed. At the Annual General Meeting in May 2013, the shareholders modified the remuneration of the Board of Directors in order to remunerate appropriately the responsibility of the administrators, eliminating the variable remuneration and establishing fixed fees for serving on the Board and its committees.

In the case of external directors, the Board and the Appointments and Remunerations Committee will ensure that under no circumstances does remuneration represent an obstacle to their independence.

EVALUATION OF THE BOARD

Since 1999, the Board has been carrying out annual evaluations of the Chairman and since 2002, it has been self-evaluating its task as a responsible body, that of its committees and that of the CEO. The control session corresponding to 2014 was carried out in the first quarter of 2015. Based on the conclusions drawn and the areas for improvement identified, an action plan is established with specific initiatives to be developed throughout the following year.

FUNCIONES

El Consejo de Administración tiene asignada la función general de supervisión de la compañía, asumiendo en concreto funciones como la aprobación de las estrategias generales; el nombramiento, retribución y destitución de los altos directivos; el control de la actividad de gestión y la evaluación de los directivos; la identificación de los principales riesgos y la aprobación de las políticas de Gobierno Corporativo y Responsabilidad Social Corporativa, entre otras.

REMUNERACIÓN

El Consejo de Administración es el órgano encargado de la definición de la retribución de los consejeros de acuerdo a lo establecido en los Estatutos Sociales y a las propuestas de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones. La política retributiva de los administradores se establece en función de las exigencias del mercado, la dedicación a la compañía de los consejeros y la responsabilidad aparejada. La Junta General de Accionistas en su reunión de mayo de 2013 modificó el sistema retributivo del consejo en aras a retribuir adecuadamente la responsabilidad de los administradores, eliminando la retribución variable y estableciendo honorarios fijos por pertenencia al Consejo y sus comisiones.

En el caso de los consejeros externos, el Consejo y la Comisión de Nombramientos y Retribuciones se asegurarán en todo caso de que la retribución no constituya un obstáculo para su independencia.

EVALUACIÓN DEL CONSEJO

Desde el año 1999 el Consejo ha venido realizando evaluaciones anuales del Presidente y desde el 2002 autoevaluando su labor como órgano colegiado, la de sus comisiones así como la del Consejero Delegado. La sesión de control correspondiente al ejercicio 2014 se realizó el primer trimestre del 2015. A partir de las conclusiones y las áreas de mejora detectadas se establece un plan de acción con iniciativas concretas a desarrollar durante el ejercicio siguiente.

BOARD OF DIRECTORS' DELEGATE COMMITTEES

AUDIT AND COMPLIANCE COMMITTEE

Created in 1996, it is responsible for:

- Proposing the appointment of external accounts auditors to the Board of Directors and supervising their activity
- Directing and supervising the internal auditing and risk management activity
- Knowing the financial information process and internal control systems
- Reviewing the accounts and supervising the fulfillment of the legal requirements and the proper application of the accounting principles
- Reporting on related operations in advance

In 2014, it met on 5 occasions.

APPOINTMENTS AND REMUNERATIONS COMMITTEE

Created in 1996, it has the following objectives:

- Review the criteria considered in the determination of the composition of the Board of Directors and the appointment of candidates to board members
- Provide the Board of Directors with reports and proposals for appointments
- Plan the succession of the Chairman and Chief Executive Officer
- Propose the system and amount of annual remuneration for board members, general managers and management committees to the Board of Directors
- Periodically review the remuneration programs
- Review and propose modifications to the remuneration policy for Board members
- Propose the remuneration policy for the administrators

In 2014, it met on 3 occasions

STRATEGY AND INVESTMENTS COMMITTEE

Created in 1997, its main responsibilities include:

- Review the annual investment plans for approval by the Board of Directors
- Analyze company opportunities and operations
- Report in advance on strategic plans to be approved by the Board of Directors

In 2014, it met on 3 occasions.

** To obtain further information on Corporate Governance at TUBACEX, consult the Corporate Governance Annual Report 2014 and other related documentation published on the corporate website (www.TUBACEX.es) and on the Spanish Securities Exchange Commission's website (www.cnmv.es).*

** Para acceder a más información sobre Gobierno Corporativo en TUBACEX, consultar el Informe Anual de Gobierno Corporativo de 2014 y otra documentación relacionada publicada en la página web corporativa (www.TUBACEX.es) y en la página web de la CNMV (www.cnmv.es).*

COMISIONES DELEGADAS DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

COMISIÓN DE AUDITORÍA Y CUMPLIMIENTO

Creada en 1996 es la encargada de:

- Proponer al Consejo de Administración el nombramiento de los auditores de cuentas externos y supervisar su actividad
- Dirigir y supervisar la actividad de auditoría interna y gestión de riesgos
- Conocer el proceso de información financiera y los sistemas de control interno
- Revisar las cuentas y vigilar el cumplimiento de los requerimientos legales y la correcta aplicación de los principios de contabilidad
- Informar previamente sobre las operaciones vinculadas

En 2014 se ha reunido en 5 ocasiones.

COMISIÓN DE NOMBRAMIENTOS Y RETRIBUCIONES

Creada en 1996 tiene como objetivos:

- Revisar los criterios considerados en la determinación de la composición del Consejo y la selección de los candidatos a consejeros
- Elevar al Consejo los informes y propuestas de nombramientos
- Planificar la sucesión del presidente y primer ejecutivo
- Proponer al Consejo el sistema y la cuantía de las retribuciones anuales de consejeros, directores generales y Comité de dirección
- Revisar periódicamente los programas de retribución
- Revisar y proponer modificaciones a la política de remuneración de los consejeros
- Proponer la política de remuneración de los administradores

En 2014 se ha reunido en 3 ocasiones.

COMISIÓN DE ESTRATEGIA E INVERSIONES

Creada en 1997, entre sus principales cometidos se encuentran:

- Revisar los planes de inversiones anuales para su aprobación por el Consejo
- Analizar las oportunidades de operaciones societarias
- Informar previamente sobre los planes estratégicos a ser aprobados por el Consejo

En 2014 se ha reunido en 3 ocasiones.

BUSINESS ETHICS ÉTICA EN LOS NEGOCIOS

In addition to joining the Global Pact, TUBACEX has formalized its commitment to ethics in the development of its activity through the Board of Director's approval of the Code of Conduct in January 2014.

This code sets out the standards of conduct and ethical behavior that TUBACEX expects each of its employees worldwide to follow at a corporate and individual level.

Since its approval, it has been published on the corporate website, communicated cascade-style to all employees and issued to new incorporations to ensure that the workforce is aware of it.

The Audit and Compliance Committee is responsible for ensuring the application of the code and the Head of Compliance is responsible for resolving any questions that may arise in relation to its application.

Furthermore, an Ethical Channel has been created to communicate any dubious practice or possible conflicts of interest that should be analyzed, guaranteeing the confidential handling of the information reported and the identity of the informant. It is worth mentioning that since the ethical channel was implemented and throughout 2014, there have not been any reports or similar notifications.

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

Adicionalmente a la adhesión al Pacto Mundial, TUBACEX ha formalizado su compromiso con la ética en el desarrollo de su actividad a través de la aprobación por parte del Consejo de Administración del Código de Conducta en enero de 2014.

Este código establece los estándares de conducta y comportamientos éticos que TUBACEX asume cumplir a nivel mundial, a nivel corporativo y a nivel individual para cada uno de sus empleados.

Desde su aprobación, se ha publicado en la página web corporativa, se ha comunicado en cascada a los empleados y se entrega a las nuevas incorporaciones para garantizar su conocimiento por parte de la plantilla.

La Comisión de Auditoría y Cumplimiento es la responsable de velar por la aplicación del código y el Responsable de Cumplimiento es el encargado de resolver las posibles consultas que puedan surgir en lo relativo a su aplicación.

Además, se ha creado un Canal Ético para que se comunique cualquier práctica dudosa o posibles conflictos de interés que deban ser analizados, garantizando el tratamiento confidencial de la información reportada y de la identidad del informante. Cabe destacar que desde la habilitación del canal ético y durante el ejercicio 2014 no se ha producido denuncia alguna ni notificación asimilable.

- 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
- Conflicts of interest
- Aceptación de regalos
- Respeto a las Comunidades Locales y Países
- Medioambiente
- Política
- Uso de información privilegiada
- Protección de la propiedad, activos y recursos
- Prevención del blanqueo de capitales
- Confidencialidad
- Protección de datos personales
- Repulsa de toda forma de soborno y corrupción



TUBACEX has progressively developed policies, procedures, tools and resources to face up to the risks arising from its activity, implementing preventative and detective controls. The Internal Audit function is responsible for supporting the implementation of a more effective risk management and control model. Therefore, it functionally depends on the Audit and Compliance Committee and indirectly on the Board of Directors, supported by the Corporate Finance Management and the different finance divisions of the Group's units to develop its auditing plans.

The main risks that may affect the fulfillment of the business objectives in accordance with the sector of activity and field of action, although they did not arise in 2014, are the following:

TUBACEX se ha ido dotando progresivamente de las políticas, procedimientos, herramientas y recursos para afrontar los riesgos asociados a su actividad poniendo en marcha controles tanto preventivos como detectivos. La función de Auditoría Interna es la responsable de apoyar y dar soporte en la implantación de un modelo más efectivo de gestión y control de riesgos. Es por ello que depende funcionalmente de la Comisión de Auditoría y Cumplimiento y por tanto indirectamente del Consejo de Administración, apoyándose para desarrollar sus planes de auditoría tanto en la Dirección Financiera Corporativa como en las diferentes direcciones financieras de las unidades del Grupo.

Los principales riesgos que pueden afectar a la consecución de los objetivos de negocio en función del sector de actividad y ámbito de actuación, aunque ninguno se haya materializado en 2014, son tradicionalmente los siguientes:

TYPE OF RISK AND DESCRIPTION

TIPO DE RIESGO Y DESCRIPCIÓN



CREDIT

CRÉDITO

This risk is related to the possible breach of contractual agreements by the agents with which TUBACEX works and is one of the company's most important risks as it may affect the total business turnover figure.

Este riesgo está relacionado con el posible incumplimiento de las obligaciones contractuales de los agentes con los que TUBACEX se relaciona, y es uno de los riesgos más importantes para la compañía ya que puede afectar a la totalidad de la cifra de negocio.



FOREIGN CURRENCY

DIVISA

TUBACEX is exposed to currency fluctuations, which may affect the variation of the margin on product sales and purchasing raw materials, and the consolidation of results from group subsidiaries operating outside the Euro Zone by using the closing rate method. The greatest exposure corresponds to US dollars, although there is also exposure in pounds sterling and Canadian dollars.

TUBACEX está expuesto a las fluctuaciones de divisa, lo que puede afectar a la variación del margen de las ventas de productos y la compra de materias primas, y a la consolidación de los resultados de las filiales fuera de la zona Euro por utilizar el método de tipo de cambio de cierre. La mayor exposición corresponde a dólares USA, pero también existe en libras esterlinas y dólares canadienses.

MITIGATION MEASURES

MEDIDAS DE MITIGACIÓN

TUBACEX hedges the largest possible number of operations with credit insurance and the rest are covered with letters of credit or sufficient collateral guarantees. Thanks to this management, the company is achieving exceptionally low non-payment percentages.

TUBACEX cubre el mayor número posible de operaciones con seguros de crédito, y el resto queda cubierto con cartas de crédito o garantías colaterales suficientes. Gracias a esta gestión, la compañía está logrando porcentajes de impagos excepcionalmente bajos.

To mitigate this risk, TUBACEX, carries out a daily analysis of foreign currency, does not speculate with open positions, compensating inflows with outflows and takes out exchange rate insurance.

Para minimizar este riesgo TUBACEX realiza un análisis diario de divisas, no especula con posiciones abiertas compensando los flujos de entradas y salidas y contrata seguros de cambio.



INTEREST RATE

TIPOS DE INTERÉS

This risk is related to the variation of exchange rates in the market. The loans and credit accounts entered into by TUBACEX are mainly indexed to the Euribor index and to a lesser extent to the US Libor index, based on different contract and settlement periods, which exposes its financial cost to these potential variations.

Este riesgo está relacionado con la variación de los tipos de interés en el mercado. Los préstamos y cuentas de crédito contratados por TUBACEX están mayoritariamente indexados al índice Euribor y en menor medida al índice Libor USA en diferentes plazos de contratación y liquidación, lo que expone su coste financiero a estas potenciales variaciones.



VOLATILITY IN THE PRICE OF RAW MATERIALS

VOLATILIDAD EN EL PRECIO DE LAS MATERIAS PRIMAS

TUBACEX is exposed to variations in the price of the main raw materials used in the production of stainless steel (nickel, chromium, molybdenum and stainless scrap metal). The most significant risk arises from the price of nickel (which also has an impact on the cost of scrap), whose price is listed daily on the London Metal Exchange (LME), being subject to supply and demand tension between producers and consumers and is highly affected by the involvement of financial investors.

TUBACEX está expuesto a las variaciones de precio de las principales materias primas para la fabricación del acero inoxidable (níquel, cromo, molibdeno y chatarra de inoxidable). El mayor riesgo está asociado al precio del níquel (que además influye en el coste de la chatarra) que cotiza diariamente en el London Metal Exchange (LME), estando sometido a tensiones de oferta y demanda entre productores y consumidores y muy afectado por la intervención de inversores financieros.

To mitigate exposure to this risk, TUBACEX undertakes fixed rate hedging on interest rates.

Para mitigar su exposición a este riesgo, TUBACEX realiza coberturas de riesgo de tipo de interés a tipo fijo.

The TUBACEX general and conservative policy is to enter into annual contracts with the world's leading suppliers at a fixed price to avoid potential fluctuations prior to their collection.

La política general y conservadora de TUBACEX consiste en realizar contratos anuales con los principales proveedores a nivel mundial a precio fijo para evitar potenciales fluctuaciones previas a su cobro.

In addition to these risks, TUBACEX updated its risk map in 2014 to identify and evaluate all of the operating risks, among which those related to portfolio management, stock management, reputational risk, raw material management and attracting and retaining talent can be highlighted.

Además de estos riesgos, TUBACEX ha llevado a cabo durante 2014 una actualización del mapa de riesgos para identificación y evaluación de todos sus riesgos operativos entre los que cabe destacar los relacionados con la gestión de carteras, la gestión del stock, el riesgo reputacional, la gestión de materias primas y la captación y retención del talento.

MATRIX ORGANIZATION

In order to efficiently and sustainably address the increasing market and customer demands, in 2013, TUBACEX implemented a change towards a matrix organization based on two criteria: functions and products, coinciding with the launch of its current Strategic Plan.

This structure favors corporate alignment and improves the capacity to respond to changes in the market. Furthermore, it improves the flow of information, increasing quality in decision-making at all levels and highlighting the fulfillment of the business objectives.

A global management plan was also implemented, through which the indicators related to efficiency, quality, production, innovation, sales, and the fulfillment of objectives are monitored monthly.

To ensure the success of this new organization and make the most of all its advantages, it is necessary to strengthen the business culture and improve adaptation to the change through the different initiatives closely related to Corporate Social Responsibility, such as internal communication or quality management. With the purchase of the Italian company, IBF S.p.A, in October 2014, this matrix organization will adopt a new operations division in Italy depending on the CEO as of 2015, when the effective integration into the group takes place. The flexibility of this type of organization will enable TUBACEX to adapt immediately.

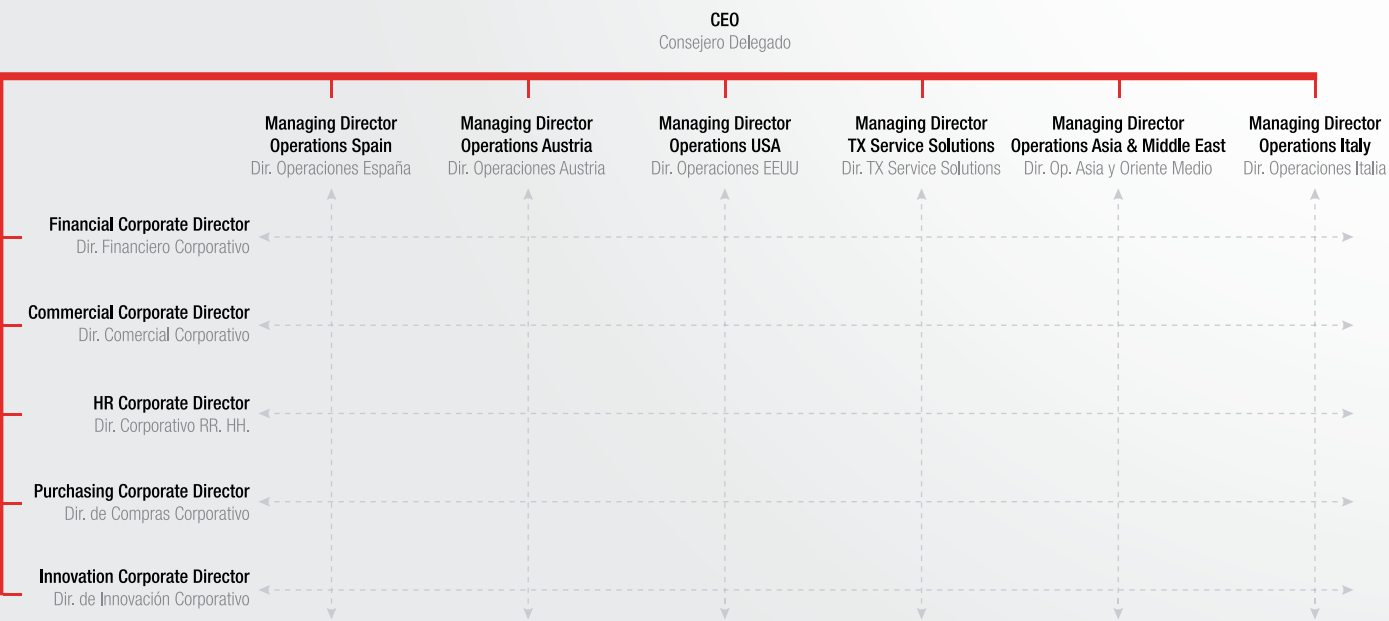
ORGANIZACIÓN MATRICIAL

Con el objetivo de cubrir las cada vez más exigentes demandas del mercado y de los clientes de forma eficiente y sostenible, TUBACEX abordó durante 2013, coincidiendo con el lanzamiento de su actual Plan Estratégico, un cambio hacia una organización matricial en base a dos criterios: funciones y productos.

Esta estructura favorece el alineamiento corporativo y mejora la capacidad de respuesta ante los cambios del mercado. Además, mejora el flujo de información incrementando la calidad de la toma de decisiones a todos los niveles y pone el foco en el cumplimiento de objetivos de negocio.

Además, puso en marcha un plan de gestión a nivel global a través del cual hacer seguimiento mensual de indicadores relacionados con la eficiencia, la calidad, la producción, la innovación, las ventas, y de cumplimiento de objetivos.

Para garantizar el éxito de esta nueva organización y aprovechar todas sus ventajas es necesario fortalecer la cultura empresarial y mejorar la adaptación al cambio a través de diferentes iniciativas muy relacionadas con la Responsabilidad Social Corporativa como la comunicación interna o la gestión de la calidad. Con la compraventa en octubre de 2014 de la compañía italiana IBF S.p.A, esta organización matricial acogerá a partir de 2015, momento en el cual se producirá su integración efectiva en el grupo, una nueva dirección de operaciones Italia, dependiente del Consejero Delegado de la compañía. La flexibilidad de este tipo de organización permitirá a TUBACEX adaptar inmediatamente.



CONTINUOUS IMPROVEMENT. EFQM MODEL

Also in 2013 TUBACEX began a new path towards operational excellence, framing their business processes in the model EFQM, which is a global non-for-profit membership foundation with five hundred members covering more than 55 countries and 50 industries providing a unique platform for organisations to learn from each other and improve performance.

Under this model organizations that organizations pursuing the goal of excellence through continuous improvement share a common framework and language that facilitates the effective sharing of information between them; transcending sectorial and cultural barriers.

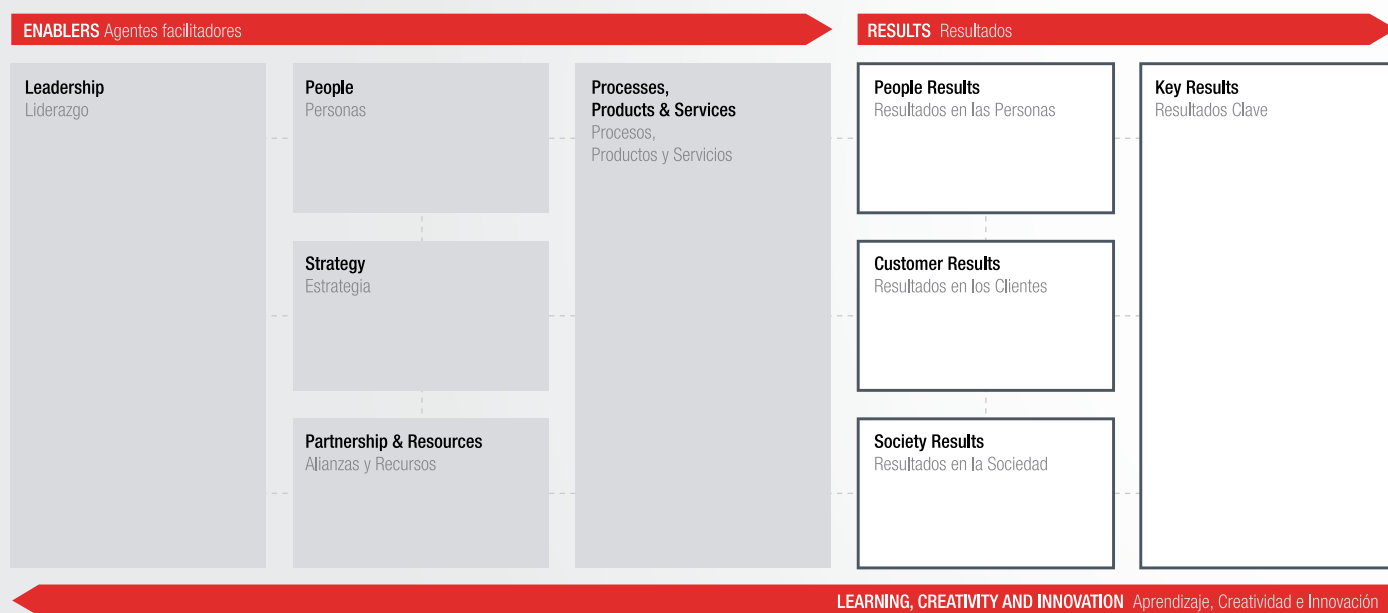
In the year 2014 the company has carried out its first EFQM self-evaluation. This evaluation examines nine aspects that match the nine EFQM criteria.

MEJORA CONTINUA. MODELO EFQM

Igualmente en 2013 TUBACEX inició un nuevo camino hacia la excelencia operacional, enmarcando sus procesos corporativos en el modelo EFQM, siendo ésta una fundación global sin ánimo del lucro con más de medio millar de miembros en todo el mundo, que da cobertura a mas de 55 países y 50 sectores industriales a través de una única plataforma donde las organizaciones aprenden unas de otras a mejorar su desarrollo empresarial.

Bajo este modelo las organizaciones que persiguen el objetivo de la excelencia a través de la mejora continua, comparten un mismo lenguaje y marco de actuación de manera que se facilita el intercambio de información entre ellas, independientemente de los sectores y barreras culturales.

En el ejercicio 2014 la compañía ha llevado a cabo su primera autoevaluación EFQM según los nueve aspectos que coinciden con los nueve criterios de EFQM.



The assessment was structured as questionnaire around the aspects of excellence that make up the nine criteria of the EFQM Excellence Model: LEADERSHIP, PEOPLE, STRATEGY, PARTNERSHIP & RESSOURCES, PROCESSES, PRODUCTS & SERVICES, as well as PEOPLE RERSULTS, CUSTOMER RESULTS, SOCIETY RESULTS and finally KEY RESULTS.

In this first simple self-assessment performed by some of groups internal EFQM Champions (5 to 10 years of EFQM experience) the TUBACEX Group achieved 386 point, showing extraordinary evolution since 2013 in all of the group's main management system building blocks.

La autoevaluación ha consistido en un cuestionario sobre los aspectos que constituyen los nueve criterios del Modelo de Excelencia de EFQM: LIDERAZGO, PERSONAS, ESTRATEGIA, ALIANZAS Y RECURSOS, PROCESOS, PRODUCTOS Y SERVICIOS, así como RESULTADOS EN PERSONAS, RESULTADOS EN CLIENTE, RESULTADOS EN SOCIEDAD y finalmente RESULTADOS CLAVE.

En esta simple y primera autoevaluación llevada a cabo por algunos de los valedores internos de la EFQM (con 5 a 10 años de experiencia) el grupo TUBACEX consiguió 286 puntos, mostrando así una extraordinaria evolución desde 2013 en todos los pilares fundamentales del sistema de gestión del grupo.

Special mention to the global deployment of the group's 5 standard management cycles and operational data management and reporting system, as well as significant advancement in the redesign of the corporate process map and global implementation of the matrix organization.

But more important than any initial self-evaluation result are surely the areas of improvement uncovered that have led to focused initiatives in the EFQM Criteria areas of Impact in Society and Leadership.

A small excerpt of the initiatives in the area of SOCIETY are the more than 28 scholarships awarded in Spain alone, of which 4 are international; the firm commitment to integrate CSR, and a new HSE policy and reviewed HSE processes to further improve the groups commitment to assure a healthy and safe workplace. Finally mention the introduction of substantially higher standards for the entire TUBACEX Group supply chain.

The areas of improvement uncovered have led to focused initiatives in the EFQM Criteria areas of Impact in Society and Leadership

In the area of LEADERSHIP and training, the group deployed globally the "LEADERSHIP PROCESS" to all Key people (this process includes different tools to evaluate performance and plan an effective specialization and professional development); completely restructured the local training plans with a strong focus on competence development; launched specific specialized management training activities for over 200 Key People in areas like: Industrial management, Integral logistics, Senior Project management, Lean Management and Account Management.

The next step in this continuous improvement cycle is to follow up with the improvement actions and to further deploy the model awareness and its benefits to all Leaders of the Group, as solid tool to strive sustainably in an ever more complex world.

TUBACEX is convinced that to remain competitive and of value to the customers, continuous innovation and improvement are mandatory. Now, more than ever before the need to balance and effectively manage the needs and expectations of all their stakeholders is of elemental importance. RSC and EFQM will be the guides during this never ending journey to management excellence.

Merece especial mención el despliegue global de los cinco ciclos de gestión estándar, la gestión de la información operacional y el sistema de reporte, así como el significativo avance en la redefinición del mapa de procesos corporativos y la implementación global de la organización matricial.

Pero mucho más importante que los resultados iniciales de la autoevaluación es que las áreas de mejora detectadas han dado lugar al desarrollo de iniciativas en los aspectos de EFQM con impacto en SOCIEDAD y LIDERAZGO.

Un pequeño extracto de las iniciativas en el ámbito de la SOCIEDAD son los más de 28 programas de formación para estudiantes realizadas solamente en España, cuatro de las cuales son internacionales; el firme compromiso para integrar la RSC, así como la nueva política y proceso revisado de Prevención de Riesgos Laborales para asegurar un entorno de trabajo saludable y seguro a través de un mayor compromiso. Finalmente destaca también la introducción de altos estándares de gestión en toda la cadena de suministro.

Las áreas de mejora detectadas han dado lugar al desarrollo de iniciativas en los aspectos de EFQM con impacto en Sociedad y Liderazgo

EFQM

En el ámbito de LIDERAZGO y formación, el grupo ha desplegado globalmente el PROCESO DE LIDERAZGO para todos sus posiciones clave (este proceso incluye diferentes herramientas para evaluar el desempeño y planificar el desarrollo profesional así como la efectiva especialización); reestructurando completamente la formación de ámbito local con el foco puesto en el desarrollo de competencias; poniendo en marcha actividades formativas específicas para más de 200 puestos clave en áreas como gestión industrial, logística integral, gestión de proyectos, gestión contable y producción Lean.

El próximo paso en este ciclo de mejora continua es proseguir con las acciones y poner en conocimiento de todos los líderes del grupo el modelo y sus beneficios, como una solida herramienta para perseguir la sostenibilidad en un mundo cada vez más complejo.

TUBACEX está convencido de que es obligatorio mantener la competitividad, el valor añadido a los clientes, así como la innovación y mejora continua. Ahora más que nunca, la necesidad de equilibrar y manejar adecuadamente las necesidades y expectativas de los grupos de interés es de vital importancia. La RSC y EFQM serán las guías en este interminable viaje a la excelencia operacional.

INNOVATION

Due to the rapid market evolution, innovation has become a key element in TUBACEX management.

The need to develop new solutions adapted to customer and high value-added requirements has forced the company to advance rapidly in terms of innovation, and 2014 was the year in which some of the management formalization and systemization processes culminated.

Among the advances in this field, those related with innovation and knowledge management processes can be differentiated from those related to the industrialization of products, aimed at minimizing quality and rejection risks normally encountered in new developments.

The innovation process usually begins with the generation of ideas, to later develop the concept to the prototype application and finally, proceed to industrialization (systematization of the production process) and commercialization of products.

INNOVATION

Debido a la rápida evolución del mercado, la innovación se ha convertido en un elemento fundamental en la gestión de TUBACEX.

La necesidad de desarrollar nuevas soluciones adaptadas a las necesidades de los clientes y de alto valor añadido ha hecho que la compañía haya tenido que avanzar rápidamente en materia de innovación, y 2014 ha sido el año en que se han culminado algunos de los procesos de formalización y sistematización de su gestión.

Entre los avances en la materia se pueden diferenciar los relacionados con los procesos de gestión de la innovación y el conocimiento y los relacionados con la industrialización de productos, encaminados a minimizar los riesgos de calidad y de rechazos normalmente vinculados con los nuevos desarrollos.

El proceso de innovación suele comenzar con la generación de ideas, para posteriormente desarrollar la aplicación del concepto al prototipo y por último proceder a la industrialización (sistematización del proceso productivo) y comercialización de los productos.

To fulfill this ambitious objective TUBACEX is investing and strengthening its R&D capacities through the growth of teams and material resources, and developing alliances and collaborations with specialized technology centers.

To ensure the effectiveness of these advances, different work teams with specific innovation functions have been created:

BUSINESS TEAMS



Multi-disciplinary teams focused on specific categories, responsible for the identification of development opportunities (related to products and customers), their analysis and coordination of the necessary activities.

Para cumplir este ambicioso objetivo TUBACEX está invirtiendo y reforzando las capacidades de I+D a través del crecimiento de equipos y recursos materiales, y desarrollando alianzas y colaboraciones con centros tecnológicos especializados.

Para garantizar la eficiencia de estos avances se han creado diferentes equipos de trabajo con funciones específicas sobre innovación:

EQUIPOS DE NEGOCIO

Equipos multidisciplinares focalizados en categorías específicas de productos que se encargan de la identificación de oportunidades de desarrollo (relativas a productos y clientes), su análisis y coordinación de las actividades necesarias.

TECHNOLOGY TEAMS



Multi-plant teams focused on specific technologies, responsible for the identification of best practices, their standardization and development.

EQUIPOS TECNOLÓGICOS

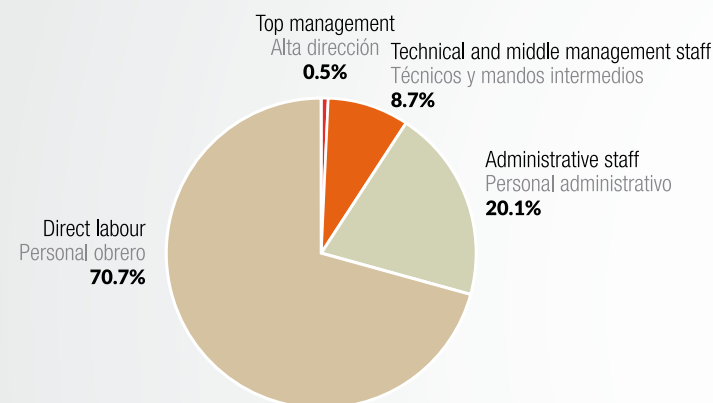
Equipos multiplanta focalizados en tecnologías específicas que se encargan de la identificación de las mejores prácticas, su estandarización y desarrollo.

PEOPLE MANAGEMENT

In 2014, the TUBACEX workforce was made up of 1,927 employees around the world, mainly in Spain, Austria and the United States. The company 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 TUBACEX, which is making positive progress in the progressive and natural incorporation of women in all areas and levels of responsibility.

STAFF DISTRIBUTION BY CATEGORIES

DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTILLA POR CATEGORÍA



Given the industrial component of its business, a significant percentage of the workforce works at the different production centers 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. In 2014, the collective agreement for the Spanish units was signed, covering 1,745 employees.

GESTIÓN DE PERSONAS

En 2014 la plantilla de TUBACEX ha estado formada por 1.927 personas repartidas por todo el mundo, principalmente en España, Austria y Estados Unidos. La compañía 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 TUBACEX, que avanza positivamente en la incorporación progresiva y natural de mujeres en todos sus ámbitos y niveles de responsabilidad.

Dado el componente industrial de su negocio, un porcentaje significativo de la plantilla desarrolla su trabajo en los diferentes centros de producción y se encuentran amparados por convenios colectivos que ofrecen 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. En 2014 se ha producido la firma del convenio colectivo de las unidades españolas, que abarca a 1.745 empleados.



TALENT MANAGEMENT

TUBACEX considers a committed and trained human team that works towards the fulfillment of the business objectives to be essential. To do so, talent management is an essential element in people management. The process of 90° performance evaluation (carried out by the immediate boss) has recently been implemented, in which the fulfillment of the established objectives are evaluated and the future development of those used is analyzed in line with the identified key competences. In the short-medium term, TUBACEX aims to implement a 180-360° evaluation process for the management team.

KEY COMPETENCES

- Leadership
- Teamwork
- Personal Development
- Results Oriented
- Decision-making
- Customer Satisfaction
- Initiative
- Continuous Improvement
- Occupational Health and Safety.

TRAINING

In line with employee development and training, TUBACEX carries out an annual training program aimed at improving technical and management skills. In 2014, a total of 2,555 training hours were offered to 1,437 people divided into 93 training actions covering many topics, of which occupational risk prevention, quality and project management can be highlighted.

In 2014, the first edition of the Management Development Program organized in conjunction with Deusto Business School and IESE was completed, in which around 100 of the company's managers participated.



GESTIÓN DEL TALENTO

En TUBACEX se considera esencial contar con un equipo humano comprometido y capacitado que colabore en el cumplimiento de los objetivos de negocio. Para ello, la gestión del talento es un elemento fundamental de la gestión de personas. Recientemente se ha implantado el proceso de evaluación del desempeño 90° (realizada por el jefe inmediato) a través del cual se valora el cumplimiento de los objetivos establecidos y se analiza el desarrollo futuro de los empleados, en línea con las competencias clave identificadas. A corto-medio plazo TUBACEX pretende implantar un proceso de evaluación 180-360° para el equipo directivo.

COMPETENCIAS CLAVE

- Liderazgo
- Trabajo en equipo
- Desarrollo personal
- Enfoque a resultados
- Toma de decisiones
- Satisfacción de clientes
- Iniciativa
- Mejora continua
- Seguridad y salud laboral

FORMACIÓN

En línea con el desarrollo y capacitación de los empleados, TUBACEX lleva a cabo anualmente un programa formativo dirigido a mejorar sus competencias técnicas y de gestión. En 2014 se han impartido 2.555 horas de formación a 1.437 asistentes, repartidas en 93 acciones formativas que han abarcado multitud de temáticas entre las que cabe destacar la prevención de riesgos laborales, la calidad y la gestión de proyectos.

En 2014 se clausuró la primera edición al programa de desarrollo directivo desarrollado conjuntamente con Deusto Business School e IESE, en el que participan alrededor de 100 directivos de la compañía.

INTERNAL COMMUNICATION

Communication is another essential element in people management aimed at strengthening the business culture and employee commitment.

Communication may be:

- Downward from the organization to the employees, through informative meetings or internal memos, for example, in search of integration, recognition and the feeling of belonging.
- Upward from the employees to the organization, through suggestions and complaints, satisfaction surveys or development interviews, for example, in search of improving the organization.
- Horizontal or Transversal between employees or departments, through work meetings or improvement groups, for example, in search of greater efficiency at work.

As of 2013 and with a view to the implementation of the new management plan, focus is being placed on the communication of the monitoring of the key indicators and the progress made in relation to the established objectives.

In addition to those mentioned above, there are also many communication and dialog forums, such as the Management Committee, operational forums, the Innovation Committee and the People Committee, inter alia, as well as other channels of communication, such as the internal newsletter, notice boards or development interviews.

EMPLOYEE SATISFACTION

The fulfillment of a company's objectives is related to the satisfaction of its employees and their level of commitment. For this reason, TUBACEX has implemented an annual employee satisfaction survey to find out their perceptions on elements that make up the business culture and the effect of management on their attitudes, performance and affectivity.

COMUNICACIÓN INTERNA

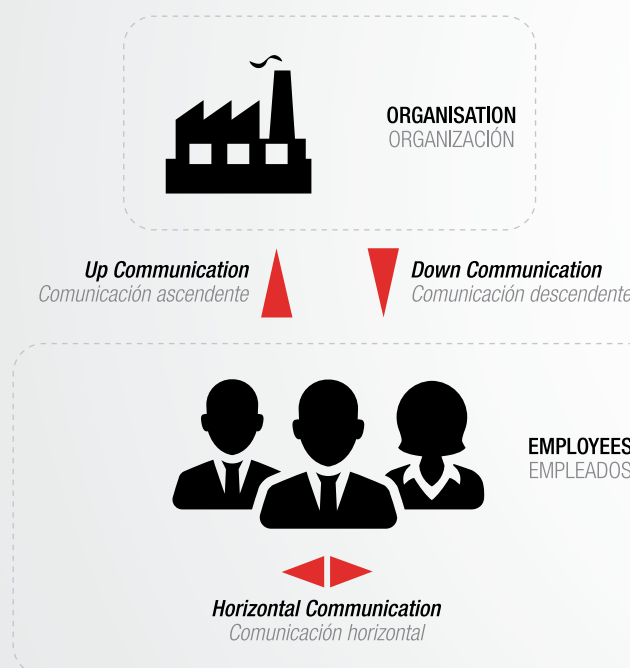
La comunicación es otro elemento fundamental de la gestión de personas orientado al fortalecimiento de la cultura empresarial y al compromiso de los empleados.

La comunicación puede producirse:

- De forma descendente desde la organización a los empleados, a través de reuniones informativas o comunicados internos, por ejemplo, en busca de la integración, el reconocimiento y el sentimiento de pertenencia.
- De forma ascendente desde los empleados a la organización, a través de sugerencias y denuncias, encuestas de satisfacción o entrevistas de desarrollo, por ejemplo, en busca de la mejora de la organización.
- De forma horizontal o transversal entre empleados o departamentos, a través de reuniones de trabajo o grupos de mejora, por ejemplo, en busca de una mayor eficacia del trabajo.

A partir de 2013, y con motivo de la puesta en marcha del nuevo plan de gestión, se está poniendo el foco en la comunicación del seguimiento de los indicadores clave y del avance en relación a los objetivos establecidos.

Además de los mencionados anteriormente, existen numerosos foros de comunicación y diálogo como el Comité de Dirección, los foros operacionales, el Comité de Innovación y el Comité de Personas, entre otros, así como otros canales de comunicación como el boletín interno, los paneles informativos o las entrevistas de desarrollo.



SATISFACCIÓN DE EMPLEADOS

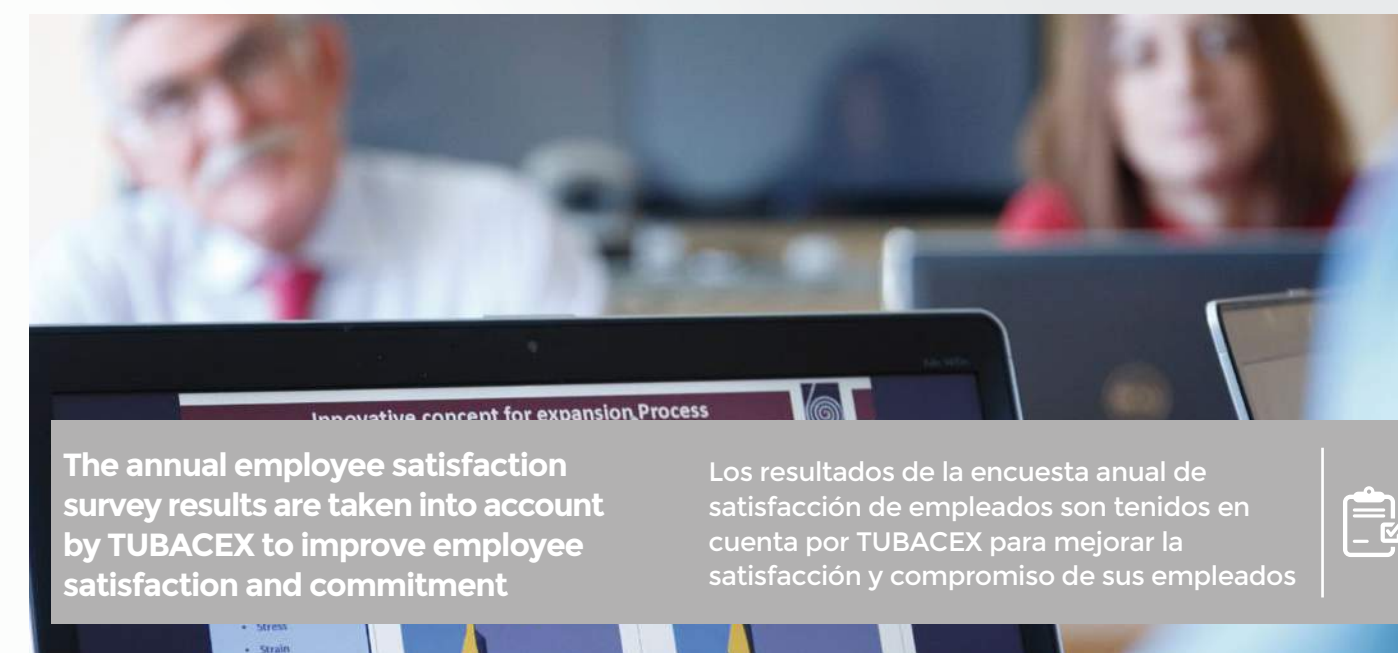
La consecución de objetivos de una compañía está relacionada con la satisfacción de sus empleados y su grado de compromiso. Por este motivo TUBACEX ha puesto en marcha una encuesta de satisfacción anual a los empleados para conocer sus percepciones sobre los elementos que conforman la cultura empresarial y los efectos de la gestión sobre sus actitudes, comportamientos y afectividad.

In 2014, 57% of employees participated in this survey, the aim of which was to analyze employee satisfaction and detect any source of dissatisfaction to define improvement actions. The most valued elements of the business culture were the relationship and communication between team members, autonomy and motivation towards results.

The evaluations on satisfaction, commitment, affectivity and pro-activity are in line with the average for the industrial sector, whereby the extra role variable related to voluntary actions regarding creativity and innovation stand out from the rest. These results are taken into account by TUBACEX in the definition of internal initiatives to improve employee satisfaction and commitment.

En 2014 el 57% de los empleados participaron en esta encuesta cuyo objetivo es analizar la satisfacción de los empleados y detectar posibles focos de insatisfacción para definir acciones de mejora. Los elementos más valorados de la cultura empresarial han sido la relación y comunicación entre los miembros de los equipos, la autonomía y la motivación orientada a logros.

Las valoraciones sobre satisfacción, compromiso, afectividad y proactividad están en línea con la media del sector industrial, destacando sobre las demás la variable extra-rol, relacionada con comportamientos voluntarios relacionados con la creatividad y la innovación. Estos resultados son tenidos en cuenta por TUBACEX en la definición de iniciativas internas para mejorar la satisfacción y compromiso de sus empleados.



OCCUPATIONAL HEALTH AND SAFETY

As set out in the Prevention, Quality and Environment Policy approved by the Board of Directors in 2013, TUBACEX undertakes to put the safety and integrity of people before any other economic, commercial or production consideration.

As proof of this commitment, activities are developed in accordance with the OHSAS 18001 occupational risk prevention management standard and the company provides its employees with information and training so that they can apply the best criteria in their daily work and ensure their health and safety. Furthermore, programs are regularly organized to share best practices in occupational health and safety.

SALUD Y SEGURIDAD LABORAL

Tal y como se establece en la Política de Prevención, Calidad y Medio Ambiente aprobada por el Consejo de Administración en 2013, TUBACEX se compromete a poner la seguridad e integridad de las personas frente a cualquier otra consideración de carácter económico, comercial o productivo.

Como muestra de este compromiso las actividades se llevan a cabo según lo establecido por el reconocido estándar OHSAS 18001 de gestión de prevención de riesgos laborales y la compañía ofrece información y formación a sus empleados para que apliquen el mejor criterio en sus actividades para proteger su salud y seguridad. Además se organizan periódicamente programas para compartir las mejores prácticas en seguridad y salud laboral.

CUSTOMERS

One of the objectives of the Strategic Plan 2013-2017 is to become a leading supplier for customers by increasing market share, quality of products and the service provided, management of the close relationship with the customer and offering new innovative products.

To do so, TUBACEX has made significant investment and progress in terms of innovation and quality and is working constantly to improve the relationship with customers and their satisfaction.

Customer satisfaction surveys are conducted every three years to identify the aspects that are most valued by customers and areas for improvement on which specific action needs to be taken. Customer relations key indicators are regularly monitored which also enables their satisfaction to be measured, among which the percentage of repeat customers, the number of claims over the number of orders invoiced, fulfillment of delivery times and the ratio of budget fulfillment can be highlighted.

TUBACEX has a procedure for the receipt of complaints, which are dealt with by the commercial and quality departments along with any other area involved.

CLIENTES

Uno de los objetivos del Plan Estratégico 2013-2017 es en convertirse en proveedor de referencia para los clientes, a través del aumento de cuota de mercado, la calidad de los productos y el servicio prestado, la gestión de la relación de cercanía con el cliente y la oferta de nuevos productos innovadores.

Para ello, TUBACEX ha realizado importantes inversiones y significativos avances en materia de innovación y calidad, y trabaja de forma continua en la mejora de la relación con los clientes y su satisfacción.

Cada tres años se realizan encuestas de satisfacción de clientes a través de las cuales se busca identificar los aspectos mejor valorados por los clientes y las áreas de mejora sobre las que actuar a través de actuaciones específicas. Además, se lleva a cabo un seguimiento periódico de los indicadores clave de la relación con los clientes que también permite valorar su satisfacción, entre los que cabe destacar el porcentaje de clientes que repiten, el número de reclamaciones por número de pedidos facturados, el cumplimiento de plazos y el ratio de cumplimiento del presupuesto.

TUBACEX tiene establecido un procedimiento para la recepción de reclamaciones, en cuya gestión participan el área comercial, de calidad y cualquier otra área implicada.

SUPPLIERS

To fulfill the growth and consolidation objectives set out in the Strategic Plan 2013 - 2017, the relationship with its suppliers is directly related to the capacity of TUBACEX to adapt to the needs of its customers, fulfilling the efficiency and leadership criteria.

The company's most relevant purchases are strategic raw materials (components required to manufacture stainless steel, such as nickel, chromium or molybdenum) and are usually procured from large global suppliers.

TUBACEX seeks to maintain a fluid relationship with all of its suppliers, based on trust and aimed at mutual benefit. For the company, it is essential to work together with its suppliers to rapidly and efficiently address customer demands.

The general purchase process begins with the identification of the supply need (regular purchase of products subject to agreed conditions) and the definition of the specific requirements.

After requesting offers, where appropriate, certain established efficiency and quality criteria are evaluated (if the supplier has not been previously approved). Environmental (fulfillment of requirements that affect its activity) and social criteria, such as preference to work with special employment centers, are among the criteria used.

Offers from approved suppliers are analyzed and following negotiation of the terms and conditions, the supplier to which the order is issued is selected.

PROVEEDORES

Para cumplir los objetivos definidos en el Plan Estratégico 2013-2017 de crecimiento y consolidación, la relación con sus proveedores está directamente relacionada con la capacidad de TUBACEX de adaptarse a las necesidades de los clientes cumpliendo con los criterios de eficiencia y liderazgo.

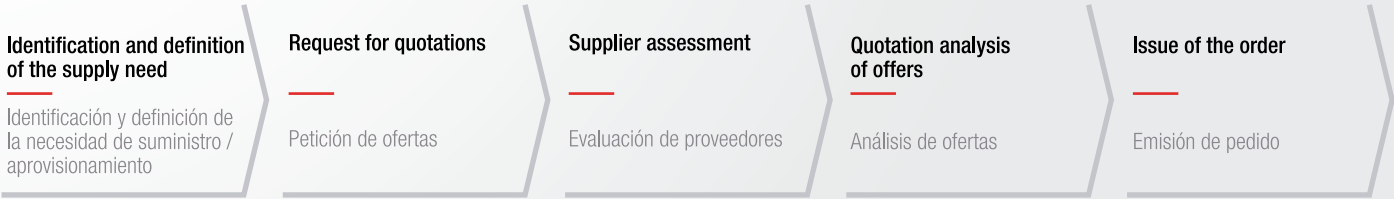
Las compras más relevantes para la compañía corresponden a las materias primas estratégicas (componentes necesarios para la fabricación de acero inoxidable como el níquel, el cromo o el molibdeno) y suelen realizarse a grandes proveedores a nivel mundial.

TUBACEX busca mantener con todos sus proveedores una relación fluida basada en la confianza y orientada a un beneficio mutuo. Para la compañía es fundamental trabajar de forma conjunta con sus proveedores para dar respuesta a las demandas de los clientes de forma rápida y eficiente.

El proceso general de compras comienza con la identificación de la necesidad de suministro o aprovisionamiento (compra habitual de productos sujetos a condiciones acordadas) y la definición de los requisitos concretos de la misma.

Tras la petición de ofertas, cuando corresponda, se procede a la evaluación de determinados criterios de eficiencia y calidad establecidos (si el proveedor no ha sido previamente aprobado). Entre estos criterios utilizados se encuentran criterios ambientales (cumplimiento de requisitos que afecten a su actividad) y sociales como la preferencia de colaboración con centros especiales de empleo.

Las ofertas correspondientes a los proveedores aprobados se analizan y tras una posible negociación de las condiciones de las mismas, se selecciona el proveedor al que emitir el pedido.



In 2014, 43% of non-strategic purchases were from national suppliers. For the purchase of minerals that may come from the Democratic Republic of the Congo or any of the nine neighboring countries set out in the Dodd Frank Law in the United States, TUBACEX has a responsible supply policy.

En 2014, un 43% de las compras no estratégicas ha correspondido a proveedores nacionales. Para la compra de minerales que puedan proceder de la República Democrática del Congo o alguno de los nueve países vecinos contemplados por la Ley Dodd-Frank de Estados Unidos, TUBACEX cuenta con una política para su suministro responsable.



INVESTORS AND ANALYSTS

Transparency and dialog is the key to TUBACEX relations with investors and analysts. Proof of this is that in 2014, TUBACEX had 150 meetings with investment funds, participated in four sectoral conferences, organized eight roadshows, received many visits to its production facilities and had sixteen conference calls with the managers of investment funds.

Furthermore, TUBACEX offers shareholders, investors and analysts different communication channels, such as the corporate website (www.tubacex.com) with a specific section for shareholders and investors and the Shareholder Office, which can be contacted by telephone, fax, post or e-mail.

Among the information that is regularly shared with investors and analysts, financial information (quarterly results, payment of dividends, etc.), commercial information (quarterly in the presentation of results and at specific moments when considered opportune) and industrial information or that regarding innovation (information on the main investments made in the presentation of results) can be highlighted.

INVERSORES Y ANALISTAS

El foco de TUBACEX en lo relativo a su relación con inversores y analistas es la transparencia y el diálogo. Muestra de ello es que durante 2014 se han mantenido más de 150 reuniones con fondos de inversión, la compañía ha participado en cuatro conferencias sectoriales, se han llevado a cabo ocho roadshows, se han recibido numerosas visitas en las instalaciones productivas y se han mantenido dieciséis conference calls con gestores de fondos de inversión.

Además, TUBACEX pone a disposición de los accionistas, inversores y analistas diferentes canales de comunicación como la página web corporativa (www.tubacex.es) con un apartado específico para accionistas e inversores y la Oficina del Accionista con la que se puede contactar a través del teléfono, fax, correo postal o correo electrónico.

Entre la información que se comparte periódicamente con inversores y analistas cabe destacar la información financiera (resultados trimestrales, pago de dividendos, etc.), información comercial (trimestralmente en la presentación de resultados y de forma puntual cuando se considera oportuno) y la información industrial o sobre innovación (información sobre las principales inversiones realizadas en la presentación de resultados).

COMMUNITY

TUBACEX has had a close relationship with diverse educational institutions for many years, particularly those located within its area of influence. Local Vocational Training Centers are an important source of recruitment in the most critical areas of the industrial activity and therefore placement students are incorporated in the different departments and units of the company each year. So much so, that in conjunction with the Municipal Vocational Training Center in Llodio, the IKASLAN system was set up, in which students from two consecutive cycles in the field of maintenance carry out work placements at the TUBACEX subsidiaries in Alava, with a high level of subsequent incorporation. Cooperation agreements have also been entered into with other training centers and universities, totaling 145,000 euro in 2014. The Austrian subsidiary has an apprenticeship school for technical specialties in which it invests 300,000 euro a year.

In 2014, four Spanish students went on an exchange program and carried out training at the Austrian subsidiary.

On the other hand, it is common for the company's senior executives to give classes and work on Final Degree Projects with students at Deusto Commercial University, ESIDE, UPV and the Engineering School. Similarly, further collaboration has taken place with the Chamber of Commerce in Bilbao and Cantabria, the Basque Logistics Institute, EUSKALITE and Mondragon University. Work placements and similar collaboration also take place in the influence area of the foreign subsidiaries. It is also common to receive visits from graduate and post-graduate students as well as from other interest groups.

The most significant events in 2014 include participation in the EUSKALITE European Week of advanced management, National Congress of the SISTEPLANR Factory of the Future. On the other hand, it works actively in sectoral projects and with local companies and technology centers.

As for sponsorships, it is worth mentioning that of the annual Prize for excellence in the business integration of young professionals by the Novia Salcedo Foundation from the very first edition, as well as long term agreements with cultural entities, such as the Guggenheim Museum in Bilbao and the Artium Museum in Vitoria. In 2014, it also worked with the Bilbao Choral Society.

TUBACEX forms part of different associations, such as the Basque Business Circle, SEA-Alava Business Association, the Union of Steelmaking Enterprises, the Association for Progress in Management, ACYMA, PLATEA (Spanish Steel Platform), the Basque Maritime Forum, the Basque Innovation Agency, the Basque Logistics Institute or the IK4 and Tecnalia technology centers, and participates in other specific associations in the sector, such as AGEX, SIDEREX and FLUIDEX. On the other hand, the USA subsidiary participates actively in the Steel Tube Trade Advancement Committee.

COMUNIDAD

TUBACEX mantiene desde sus inicios una intensa relación con diferentes entidades docentes, especialmente con aquellas ubicadas en su zona de influencia. Los centros de Formación Profesional cercanos son una fuente de reclutamiento importante en las áreas más críticas de la actividad industrial y es por ello que anualmente se incorporan personas en prácticas en las diferentes unidades y departamentos de la compañía. Tanto es así, que en colaboración con el Centro Municipal de Formación Profesional de Llodio se articuló el sistema IKASLAN porque el cual estudiantes de dos ciclos consecutivos del área de mantenimiento realizan formación práctica en las instalaciones de las filiales alavesas de TUBACEX, con un alto grado de incorporación posterior. También se celebran convenios de colaboración con otros centros formativos y universidades, cuyo montante para el 2014 ha ascendido a 145.000 eur. Por su parte la filial austriaca mantiene una escuela de aprendices para perfiles técnicos, en el que invierte anualmente 300.000 eur.

En 2014 se ha producido el intercambio de cuatro estudiantes españoles que han realizado formación en la filial austriaca.

Por otro lado, también es habitual que los altos ejecutivos de la compañía colaboren impartiendo clases y colaborando en los proyectos fin de carrera de alumnos de la Universidad Comercial de Deusto, ESIDE, UPV y la Escuela de Ingenieros. Igualmente se han llevado a cabo otras colaboraciones con las Cámaras de Comercio de Bilbao y Cantabria, el Instituto Vasco de Logística, EUSKALIT y la Universidad de Mondragon. Prácticas y colaboraciones similares se realizan en la zona de influencia de las filiales extranjeras. Es habitual igualmente recibir visitas de estudiantes de grados y postgrados así como de otros grupos de interés.

Entre las participaciones más relevantes de 2014 se encuentra la participación en la Semana Europea de la gestión avanzada de EUSKALIT, en el Congreso Nacional de la Fábrica del futuro de SISTEPLANT, Por otro lado se colabora activamente en proyectos sectoriales con empresas de la zona y con centros tecnológicos.

Entre los patrocinios cabe destacar, desde su primera edición, el del Premio anual a la excelencia en la integración empresarial de jóvenes profesionales de la Fundación Novia Salcedo, así como los acuerdos a largo plazo con entidades culturales como el Museo Guggenheim de Bilbao y el Museo Artium de Vitoria. En 2014 adicionalmente se ha colaborado con la Coral de Bilbao.

TUBACEX forma parte de diferentes asociaciones como el Círculo de Empresarios Vascos, SEA-Empresarios Alaveses, Unión de Empresas Siderúrgicas, Asociación para el Progreso de la Dirección, ACYMA, PLATEA (Plataforma Española del acero), Foro Marítimo Vasco, Agencia Vasca de la Innovación, Instituto Vasco de logística o los centros tecnológicos IK4 y Tecnalia, y participa en otras específicas del sector como AGEX, SIDEREX y FLUIDEX. Por su parte la filial de EEUU participa activamente en el Steel Tube Trade Advancement Committee.



**ENVIRONMENTAL
MANAGEMENT**

TUBACEX has a Prevention, Quality and Environment Policy in terms of the environment and is firmly committed to preventing and minimizing environmental impact as a result of the company's activity, fulfilling applicable environmental legislation and transparency with interested parties.

The environmental management systems at the plants are designed in accordance with the requirements of the ISO 14001 Standard, and the TTI and Acerálava production plants in Spain, SBER in Austria and Salem Tube in the United States have the corresponding external certification.

All of the plants identify the corresponding legal requirements in terms of the environment (emissions, waste, soil, energy, water, noise, etc.) and monitor their fulfillment, whereby the Emissions Trading Scheme, the REACH Regulation on the registration, evaluation, authorization and restriction of chemicals and the IKS-eeM System (environmental information management system of the Basque Government's Department for the Environment and Regional Planning) can be highlighted.

Each of the TUBACEX plants has its corresponding environmental authorization setting out the reference parameters to be fulfilled in terms of emissions, noise and discharges.

**GESTIÓN
AMBIENTAL**

TUBACEX dispone de una Política de Prevención, Calidad y Medio Ambiente, que en lo que respecta a la componente ambiental destaca el compromiso de prevenir y minimizar los impactos ambientales asociados a la actividad de la compañía, cumplir los requisitos legislativos establecidos y de transparencia con las partes interesadas.

Los sistemas de gestión ambiental de las instalaciones están diseñados acorde a los requisitos de la norma ISO 14001, y las plantas de producción de TTI y Acerálava en España, SBER en Austria y Salem Tube en Estados Unidos cuentan con la certificación externa correspondiente.

Todas las instalaciones además realizan una identificación de los requisitos legales correspondientes en materia ambiental (emisiones, residuos, suelos, energía, agua, ruido, etc.) y un seguimiento de su cumplimiento, entre los que cabe destacar el Régimen de Comercio de Derechos de Emisión, el Reglamento REACH sobre el registro, evaluación, autorización y restricción de sustancias químicas y el Sistema IKS-eeM (sistema de gestión de la información ambiental del Departamento de Medio Ambiente y Ordenación del Territorio del Gobierno Vasco).

Cada una de las instalaciones de TUBACEX cuenta con su correspondiente autorización ambiental en la que se establecen los parámetros de referencia que deben cumplirse en relación a emisiones, ruidos y vertidos, fundamentalmente.

ENERGY CONSUMPTION

Energy consumption at the production plants is mainly related to electricity and thermal energy consumption. At some of the plants, a slight increase in energy consumption was observed last year, associated with a greater demand for the production of higher quality products. However, the energy consumption indicators are constantly monitored to identify opportunities to increase the efficiency of processes. In 2014, the main actions in terms of energy efficiency were:

- Purchase of new equipment (for example, new rolling furnace with energy recovery)
- Increased productivity through waste reduction or the early identification of defective materials
- Plan to replace equipment with more efficient models (for example, lights, pumps and compressors)

WATER CONSUMPTION

Due to the nature of its activity, there is significant water consumption at the production plants associated with the surface treatment and tube and cooling circuit degreasing operations. The main water consumption indicators are regularly monitored (consumption of drinking water and water intake per plant and per production unit and discharge of industrial water) which allows for a systematic analysis to identify specific problems, such as leaks or inefficient equipment.

CONSUMO ENERGÉTICO

El consumo energético en las instalaciones productivas corresponde fundamentalmente al consumo de electricidad y energía térmica. En algunas de las plantas se aprecia un ligero aumento en el consumo energético en el último ejercicio asociado a una mayor demanda para la producción de productos de mayor calidad. Sin embargo, se realiza un seguimiento continuo de los indicadores de consumo energético para identificar oportunidades de mejora en la eficiencia de los procesos. En 2014 las actuaciones más significativas en materia de eficiencia energética han sido:

- Compra de nuevos equipos (por ejemplo, nuevo horno de laminación con recuperación energética)
- Mejora de la productividad a través de la reducción de rechazos o la pronta identificación de materiales defectuosos
- Plan de sustitución de equipos por otros más eficientes (por ejemplo, luminarias o bombas y compresores)

CONSUMO DE AGUA

Debido a la naturaleza de su actividad, en las instalaciones productivas se produce un consumo significativo de agua asociado a las operaciones de tratamiento superficial y de desengrase de los tubos y a los circuitos de refrigeración. Periódicamente se realiza un seguimiento de los principales indicadores de consumo de agua (consumo de agua potable y captación de agua por planta y por unidad de producción y vertido de aguas industriales) que permite hacer un análisis sistemático para identificar problemas específicos como fugas o ineficiencias de los equipos.

As for the parameters of discharged water quality, regular monitoring is also carried out and the data is reported to the authorities. Generally speaking, the water consumption tendency is quite stable and is falling slightly and the discharge quality parameters do not exceed the established limits.

Among the actions carried out to minimize water consumption, improve the quality of discharges and reuse effluents, the following can be highlighted:

- Implementation of new water treatment facilities
- Development of a discharge monitoring plan
- Reuse of water in different phases of the production process

EMISSIONS

The main sources of emission at the TUBACEX plants are associated with the steel melting and casting processes at the steelworks, heating in furnaces, grinding and polishing, pickling, straightening and cold rolling. These sources are associated with different types of emissions: at the steelworks, the most relevant emissions are those related to particles, metals and CO₂, whilst emissions are related to acid compounds at tube plants.

As set out in the prevailing legislation, opportune regular controls of the source of the emissions will be carried out to ensure that the legal limits are being followed.

The most relevant actions carried out in 2014 to control and minimize emissions were the following:

- Improvement of the information management tools
- Development of an emissions monitoring plan
- Restriction or modification of the substances used in the production process

The activities carried out by the Group's steelworks are included in Appendix I of Law 1/2005 and are therefore subject to the Emissions Trading Scheme for Greenhouse Gases. The free allocation of rights for the 2013 is regulated by Royal Decree 1722/2012.

SOIL AND NOISE

At all of the TUBACEX plants, soil was managed in accordance with the applicable regulations, and the soil quality maps were regularly updated and actions identified to minimize the associated impact were also carried out.

En relación a los parámetros de calidad de las aguas vertidas también se realiza un seguimiento periódico cuyos datos son reportados a la administración. En general la tendencia en el consumo de agua es bastante estable y de ligera reducción y los parámetros de calidad de los vertidos no superan los límites establecidos.

Entre las actuaciones llevadas a cabo para minimizar el consumo de agua, mejorar la calidad de los vertidos y reutilizar los efluentes, cabe destacar las siguientes:

- Implantación de nuevas instalaciones de tratamiento de aguas
- Desarrollo de un plan de monitorización de vertidos
- Reutilización de aguas en diferentes fases del proceso productivo

EMISIONES

Los principales focos de emisión en las instalaciones de TUBACEX están asociados a los procesos de fusión y colado del acero en la acería, calentamiento en hornos, esmerilado y pulido, decapado, enderezado y laminación en frío. Estos focos llevan asociados diferentes tipos de emisiones: en la acería las emisiones más relevantes son las de partículas, metales y CO₂, mientras que en las plantas de tubos son las emisiones de compuestos ácidos.

Según lo establecido en la legislación vigente, en cada foco de emisión se llevan a cabo los controles periódicos oportunos verificando el cumplimiento de los límites legales.

Las actuaciones más relevantes acometidas en 2014 para el control y minimización de emisiones son las siguientes:

- Mejora de las herramientas para la gestión de la información
- Desarrollo de un plan de monitorización de emisiones
- Restricción o modificación de las sustancias utilizadas en el proceso productivo

Las actividades desarrolladas por la acería del Grupo están incluidas en el Anexo I de la Ley 1/2005 y por tanto están sometidas al régimen para comercio de derechos de emisión de gases de efecto invernadero. La asignación gratuita de derechos para el período 2013-2020 está regulada por el Real Decreto 1722/2012.

SUELO Y RUIDO

En todas las instalaciones de TUBACEX la gestión del suelo se adecúa a lo establecido en la normativa vigente, actualizando periódicamente los mapas de calidad del suelo y acometiendo las actuaciones identificadas para minimización del impacto asociada a la misma.

At plants where a potential impact associated with environmental noise as a result of the industrial activity has been identified, it has been evaluated in accordance with the methodology set out in ISO 9613 Standard recommended in Royal Decree 1513/2005 on noise. Based on this evaluation, TUBACEX is in the process of studying and developing actions to reduce this impact.

WASTE

The activities carried out at the production plants have diverse types of associated waste generation, among which slag, refractory, steel dust and acid waste can be highlighted.

TUBACEX waste management consists of proper waste separation and classification, waste generation monitoring and analysis of the most efficient management method from an environmental and economic point of view for each of the categories.

The most relevant actions carried out in 2014 to minimize waste were the following:

- Reduction of sludge generation through filtering and drying processes
- Recycling of concrete, arid and refractory waste and plastic from the production process.
- Recovery of pallets
- Over recent years, there has been a general reduction in the amount of waste generated by each production unit, whilst the proportion of waste whose destination is recovered has increased and the amount of landfilled waste has been reduced.

En las instalaciones donde se ha identificado un potencial impacto asociado al ruido ambiental originado por la actividad industrial se ha llevado a cabo una evaluación del mismo acorde a la metodología establecida por la norma ISO 9613, recomendada por el Real Decreto 1513/2005 sobre ruido. A partir de esta evaluación, TUBACEX está en proceso de estudio y desarrollo de actuaciones que permitan reducir este impacto.

RESIDUOS

Las actividades desarrolladas en las instalaciones productivas llevan asociada la generación de residuos de muy diversas tipologías, entre los que cabe destacar las escorias, los refractarios, el polvo de acería y los residuos ácidos.

La gestión llevada a cabo por TUBACEX consiste en la correcta separación y clasificación de residuos, seguimiento de la generación de los mismos y análisis del método de gestión más eficiente desde el punto de vista ambiental y económico para cada una de las categorías.

Las actuaciones más destacadas de 2014 para la minimización de residuos son las siguientes:

- Reducción de la generación de lodos a través de procesos de filtración y secado
- Reciclado de hormigones, áridos, refractarios y plásticos procedentes del proceso productivo
- Recuperación/valorización de palets
- En los últimos ejercicios se ha logrado una reducción general de las cantidades de residuos generadas por unidad de producción, a la vez que se ha aumentado la proporción de residuos cuyo destino es la valorización y se ha disminuido la cantidad de residuos depositados en vertedero.



A photograph of an offshore oil rig at sea, silhouetted against a hazy, orange-tinted sky. The rig is a complex structure with a tall derrick and various platforms. In the background, another smaller vessel is visible on the horizon. The foreground shows the dark, choppy surface of the ocean with white-capped waves.

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 | 31.12.2014 | 31.12.2013 |
|---|--|------------|------------|
| NON-CURRENT ASSETS | Activo No Corriente | | |
| Intangible assets: | Inmovilizado intangible: | 36,887 | 35,051 |
| Goodwill | Fondo de comercio | 18,375 | 18,375 |
| Other intangible assets | Otro inmovilizado intangible | 18,512 | 16,676 |
| Property, plant and equipment | Inmovilizado material | 198,726 | 192,706 |
| Investments accounted for using the equity method | Inversiones contabilizadas aplicando el método de la participación | 775 | 1,474 |
| Non-current financial assets | Activos financieros no corrientes | 5,964 | 1,951 |
| Deferred tax assets | Activos por impuestos diferidos | 44,912 | 51,732 |
| TOTAL NON-CURRENT ASSETS | TOTAL Activo No Corriente | 287,264 | 282,914 |
| CURRENT ASSETS | Activo Corriente | | |
| Inventories | Existencias | 208,972 | 186,364 |
| Trade and other receivables: | Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar: | 94,045 | 134,202 |
| Trade receivables for sales and services | Cientes por ventas y prestación de servicios | 67,767 | 100,641 |
| Other accounts receivable | Otros deudores | 25,836 | 32,798 |
| Current tax assets | Activos por impuesto corriente | 442 | 763 |
| Derivative financial instruments | Instrumentos financieros derivados | 577 | 215 |
| Current financial assets | Activos financieros corrientes | 68,361 | 15,582 |
| Other current assets | Otros activos corrientes | 819 | 929 |
| Cash and cash equivalents | Efectivo y otros medios líquidos equivalentes | 40,230 | 16,914 |
| TOTAL CURRENT ASSETS | TOTAL Activo Corriente | 413,004 | 354,206 |
| TOTAL ASSETS | TOTAL ACTIVO | 700,268 | 637,120 |

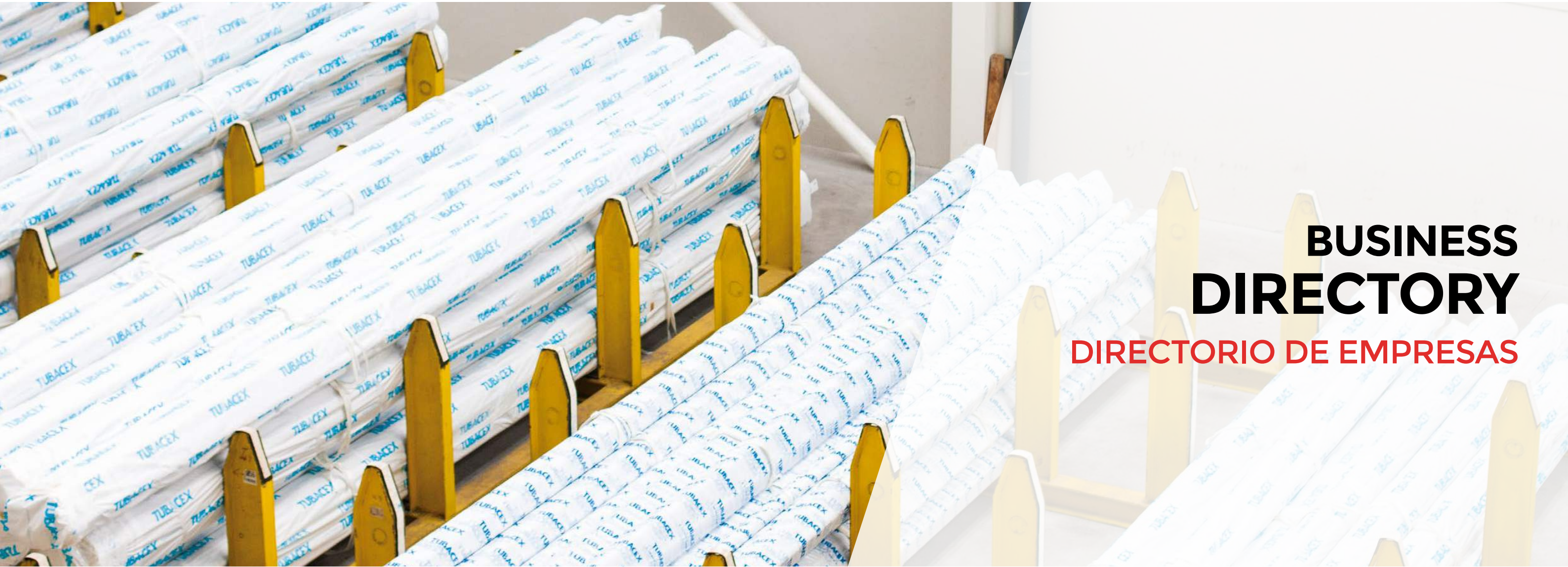
| EQUITY AND LIABILITIES | | PATRIMONIO NETO Y PASIVO | 31.12.2014 | 31.12.2013 |
|------------------------|--|---|----------------|----------------|
| | Equity | PATRIMONIO NETO | | |
| | Shareholders' equity: | Fondos propios: | 277,485 | 260,502 |
| | Registered share capital | Capital escriturado | 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 | 183,531 | 175,461 |
| | Treasury shares | Acciones propias | (7,850) | (7,850) |
| | Profit for the year attributable to the Parent | Resultado del ejercicio atribuido a la Sociedad Dominante | 23,761 | 15,014 |
| | (Interim dividend) | (Dividendo a cuenta) | (3,000) | (3,000) |
| | Other equity instruments | Otros instrumentos de patrimonio neto | 332 | 166 |
| | Valuation adjustments: | Ajustes por cambio de valor: | 4,683 | (651) |
| | Translation differences | Diferencias de conversión | 5,500 | (51) |
| | Hedging transactions | Operaciones de cobertura | (817) | (600) |
| | Equity attributable to the Parent | Patrimonio neto atribuido a la Sociedad dominante | 282,168 | 259,851 |
| | Non-controlling interests | Intereses minoritarios | 2,933 | 3,580 |
| | | | | |
| | TOTAL EQUITY | TOTAL PATRIMONIO NETO | 285,101 | 263,431 |
| | | | | |
| | NON-CURRENT LIABILITIES | PASIVO NO CORRIENTE | | |
| | Long-term provisions | Provisiones no corrientes | 4,834 | 4,630 |
| | Deferred income | Ingresos diferidos | 1,948 | 1,870 |
| | Non-current financial liabilities: | Pasivos financieros no corrientes: | 121,269 | 93,704 |
| | Bank borrowings | Deudas con entidades de crédito | 120,733 | 93,522 |
| | Derivative financial instruments | Instrumentos financieros derivados | 536 | 182 |
| | Employee benefits | Prestaciones a los empleados | 14,618 | 12,655 |
| | Deferred tax liabilities | Pasivos por impuestos diferidos | 4,354 | 3,629 |
| | Other non-current financial liabilities | Otros pasivos financieros no corrientes | 16,241 | 12,221 |
| | | | | |
| | TOTAL NON-CURRENT LIABILITIES | TOTAL PASIVO NO CORRIENTE | 163,264 | 128,709 |
| | | | | |
| | CURRENT LIABILITIES | PASIVO CORRIENTE | | |
| | Short-term provisions | Provisiones corrientes | 5,899 | 4,182 |
| | Current financial liabilities: | Pasivos financieros corrientes: | 143,460 | 134,578 |
| | Debt instruments and other marketable securities | Obligaciones y otros valores negociables | 26,197 | - |
| | Bank borrowings | Deudas con entidades de crédito | 113,162 | 133,558 |
| | Derivative financial instruments | Instrumentos financieros derivados | 1,101 | 1,020 |
| | Other financial liabilities | Otros pasivos financieros | 3,000 | - |
| | Trade and other payables: | Acreeedores comerciales y otras cuentas a pagar: | 102,544 | 106,220 |
| | Payable to suppliers | Proveedores comerciales | 74,338 | 69,419 |
| | Other accounts payable | Otras cuentas a pagar | 27,511 | 36,213 |
| | Current tax liabilities | Pasivos por impuesto corriente | 695 | 588 |
| | | | | |
| | TOTAL CURRENT LIABILITIES | TOTAL PASIVO CORRIENTE | 251,903 | 244,980 |
| | | | | |
| | TOTAL EQUITY AND LIABILITIES | TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO | 700,268 | 637,120 |

CONSOLIDATED INCOME STATEMENTS (THOUSANDS OF EUROS)
CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADAS (MILES DE EUROS)

| | | 2014 | 2013 |
|---|--|-----------------|-----------------|
| Continuing operations: | Operaciones continuadas: | | |
| Revenue | Importe neto de la cifra de negocios | 546,650 | 554,149 |
| +/- Changes in inventories of finished goods and work in progress | +/- Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación | 7,726 | (35,048) |
| Capitalised expenses of in-house work on non-current assets | Trabajos realizados por el grupo para su activo | 2,802 | 2,657 |
| Procurements | Aprovisionamientos | (292,644) | (270,724) |
| Other operating income | Otros ingresos de explotación | 6,641 | 6,381 |
| Staff costs | Gastos de personal | (119,072) | (114,835) |
| Other operating expenses | Otros gastos de explotación | (87,971) | (91,316) |
| Depreciation and amortisation charge | Amortización del inmovilizado | (20,473) | (19,748) |
| PROFIT FROM OPERATIONS | RESULTADO DE EXPLOTACIÓN | 43,659 | 31,516 |
| Finance income | Ingresos financieros | 1,878 | 882 |
| Finance costs | Gastos financieros | (13,372) | (14,437) |
| Exchange differences | Diferencias de cambio | 472 | (1,417) |
| FINANCIAL LOSS | RESULTADO FINANCIERO | (11,022) | (14,972) |
| Result of companies accounted for using the equity method | Resultado de entidades valoradas por el método de la participación | 13 | 65 |
| PROFIT BEFORE TAX | RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS | 32,650 | 16,609 |
| Income tax | Impuesto sobre beneficios | (9,389) | (1,974) |
| PROFIT FOR THE YEAR FROM CONTINUING OPERATIONS | RESULTADO DEL EJERCICIO PROCEDENTE DE OPERACIONES CONTINUADAS | 23,261 | 14,635 |
| Profit from discontinued operations | Resultado procedente de las actividades discontinuadas | - | - |
| CONSOLIDATED PROFIT FOR THE YEAR | RESULTADO CONSOLIDADO DEL EJERCICIO | 23,261 | 14,635 |
| Profit attributable to: | Atribuido a: | | |
| The Parent | La Sociedad Dominante | 23,761 | 15,014 |
| Non-controlling interests | Intereses minoritarios | (500) | (379) |
| Earnings per share (in euros): | Beneficio por acción (en euros): | | |
| Basic | Básicas | 0.183 | 0.116 |
| Diluted | Diluidas | 0.183 | 0.116 |

CONSOLIDATED STATEMENTS OF CASH FLOWS (THOUSANDS OF EUROS)
ESTADOS DE FLUJO DE EFECTIVO CONSOLIDADOS (MILES DE EUROS)

| | | 2014 | 2013 |
|--|--|-----------------|-----------------|
| CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES: | FLUJOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN | | |
| Profit for the year before tax | Beneficio del ejercicio antes de impuestos | 32,650 | 16,609 |
| Adjustments for: | Ajustes del resultado: | | |
| Depreciation and amortisation charge | Amortizaciones | 20,473 | 19,748 |
| Exchange (gains) losses | Gastos/Ingresos por diferencias de cambio | (472) | 1,417 |
| Change in write-downs and allowances | Variación de provisiones | 2,028 | (2,378) |
| Finance income | Ingresos financieros | (1,193) | (882) |
| Finance costs | Gastos financieros | 13,372 | 14,437 |
| 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 | (13) | (65) |
| Change in the fair value of financial instruments | Variación en el valor razonable de instrumentos financieros | (685) | 157 |
| Change in equity instruments - share-based payment transactions | Variación de instrumentos de patrimonio - pagos basados en acciones | 166 | 166 |
| Capitalised expenses of in-house work on non-current assets | Trabajos efectuados por el Grupo para activos no corrientes | (2,802) | (2,657) |
| Recognition of government grants in profit or loss | Imputación de subvenciones oficiales a resultados | (1,353) | (1,052) |
| | | 62,171 | 45,500 |
| Changes in working capital: | Cambios en el capital circulante: | | |
| Inventories | Existencias | (23,528) | 46,465 |
| Trade and other receivables | Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar | 41,189 | 16,083 |
| Other current assets | Otros activos corrientes | 110 | - |
| Trade and other payables | Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar | 345 | 20,719 |
| Other current liabilities | Otros pasivos corrientes | 107 | (1,489) |
| Other non-current assets and liabilities | Otros activos y pasivos no corrientes | 1,862 | (1,858) |
| | | 20,085 | 79,920 |
| Other cash flows from operating activities: | Otros flujos de efectivo de las actividades de explotación: | | |
| Interest paid | Intereses pagados | (13,001) | (14,362) |
| Income tax received/(paid) | Impuesto sobre las ganancias cobrado/(pagado) | 321 | (2,530) |
| | | | |
| NET CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES (I) | FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN (I) | 69,576 | 108,528 |
| 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 | 2,595 | 1,765 |
| Proceeds from the disposal of financial assets | Procedente de la venta de activos financieros | 12,586 | 5,898 |
| Interest received | Intereses recibidos | 1,193 | 882 |
| Investments accounted for using the equity method | Inversiones contabilizadas aplicando el método de la participación | 699 | - |
| Acquisition of property, plant and equipment | Adquisición de inmovilizado material | (21,143) | (37,713) |
| Acquisition of intangible assets | Adquisición de activos intangibles | (4,318) | (2,584) |
| Acquisition of other financial assets | Adquisición de otros activos financieros | (67,500) | (11,046) |
| | | | |
| NET CASH FLOWS FROM INVESTING ACTIVITIES (II) | FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE INVERSIÓN (II) | (75,888) | (42,798) |
| 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 |
| Proceeds from issue of bank borrowings | Emisión de deudas con entidades de crédito | 79,267 | 13,000 |
| Proceeds from issue of other borrowings | Emisión de otras deudas financieras | 26,190 | - |
| Repayment of bank borrowings | Devolución y amortización de deudas con entidades de crédito | (72,823) | (77,218) |
| Grants received | Cobro subvenciones | - | 802 |
| Dividends paid | Pago de dividendos | (3,006) | (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) | 29,628 | (69,555) |
| EFFECT OF FOREIGN EXCHANGE RATE CHANGES (IV) | EFFECTO DE LAS VARIACIONES DE TIPO DE CAMBIO (IV) | - | - |
| 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) | 23,316 | (3,825) |
| Cash and cash equivalents at 1 January | Efectivo y otros medios líquidos equivalentes al efectivo al 1 de enero | 16,914 | 20,739 |
| Cash and cash equivalents at 31 December | Efectivo y otros medios líquidos equivalentes al 31 de diciembre | 40,230 | 16,914 |



BUSINESS DIRECTORY

DIRECTORIO DE EMPRESAS

■ PRODUCTION SITES. PLANTAS DE PRODUCCIÓN

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

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

IBF Fittings Division

Via Bonina Est, 20
29010 SAN NICOLÒ (PIACENZA), ITALIA
Tel: +39.0523.76641
Fax: +39.0523.766451
Email: sales@ibfgroup.it

IBF Tubes Division

Via Gandhi, 17/19
20010 VITTUONE (MILAN), ITALIA
Tel: +39.02.9025131
Fax: +39.02.90251340
Email: sales@ibfgroup.it

JSI Co. Ltd

Jilin City
CHINA
Tel: +39.039.6825201
Fax: +39.039.68252855
Email: sales@ibfgroup.it

■ SALES OFFICES. OFICINAS COMERCIALES

TUBACEX EUROPE, B.V.

Brieltjenspolder 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, UAE
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

Wrzosowa 36
41-250 CZELADZ, POLAND
Phone: +48 32 253 99 67
Fax: +48 32 206 82 48
E-mail: bronslaw.flak@sber.com.pl

SBER CZECH REPUBLIC

Rudnik 4. Areal MZ Liberec
543-72-RUDNIK, 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
E-mail: aline.hogniard@sbtf.fr

■ 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

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 SERVICES

Bº Tijero 507, Solares
39719 MARINA DE CUDEYO
(CANTABRIA), SPAIN

GRUPO TUBOS MECÁNICOS S.A.

C/ Hostal del Pí, 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:

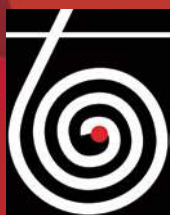
Phone: +34 976 57 10 10
Fax: +34 976 57 17 74
E-mail: tmzaragoza@tubosmecanicos.es

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
GROUP

Tres Cruces, 8
01400 LLODIO (ALAVA)
SPAIN

Phone: +34 946 719 300
Fax: +34 946 725 062
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 2014,
elaboradas conforme a las Normas
Internacionales de Información Financiera

Informe de Gestión consolidado

INFORME DE AUDITORÍA INDEPENDIENTE DE CUENTAS ANUALES CONSOLIDADAS

A los Accionistas de Tubacex, S.A., por encargo de su Consejo de Administración:

Informe sobre las cuentas anuales consolidadas

Hemos auditado las cuentas anuales consolidadas adjuntas de la sociedad Tubacex, S.A. (en adelante la Sociedad dominante) y sociedades dependientes (en adelante el Grupo), que comprenden el balance de situación consolidado al 31 de diciembre de 2014 y la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada, el estado de cambios en el patrimonio neto consolidado, el estado de flujos de efectivo consolidado y la memoria consolidada correspondientes al ejercicio terminado en dicha fecha.

Responsabilidad de los Administradores en relación con las cuentas anuales consolidadas

Los Administradores de la Sociedad dominante son responsables de formular las cuentas anuales consolidadas adjuntas, de forma que expresen la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados consolidados de Tubacex, S.A. y sociedades dependientes, de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera, adoptadas por la Unión Europea, y demás disposiciones del marco normativo de información financiera aplicable al Grupo en España, que se identifica en la Nota 2.a de la memoria adjunta, y del control interno que consideren necesario para permitir la preparación de cuentas anuales consolidadas libres de incorrección material, debida a fraude o error.

Responsabilidad del auditor

Nuestra responsabilidad es expresar una opinión sobre las cuentas anuales consolidadas adjuntas basada en nuestra auditoría. Hemos llevado a cabo nuestra auditoría de conformidad con la normativa reguladora de la auditoría de cuentas vigente en España. Dicha normativa exige que cumplamos los requerimientos de ética, así como que planifiquemos y ejecutemos la auditoría con el fin de obtener una seguridad razonable de que las cuentas anuales consolidadas están libres de incorrecciones materiales.

Una auditoría requiere la aplicación de procedimientos para obtener evidencia de auditoría sobre los importes y la información revelada en las cuentas anuales consolidadas. Los procedimientos seleccionados dependen del juicio del auditor, incluida la valoración de los riesgos de incorrección material en las cuentas anuales consolidadas, debida a fraude o error. Al efectuar dichas valoraciones del riesgo, el auditor tiene en cuenta el control interno relevante para la formulación por parte de los Administradores de la Sociedad dominante de las cuentas anuales consolidadas, con el fin de diseñar los procedimientos de auditoría que sean adecuados en función de las circunstancias, y no con la finalidad de expresar una opinión sobre la eficacia del control interno del Grupo. Una auditoría también incluye la evaluación de la adecuación de las políticas contables aplicadas y de la razonabilidad de las estimaciones contables realizadas por la dirección, así como la evaluación de la presentación de las cuentas anuales consolidadas tomadas en su conjunto.

Consideramos que la evidencia de auditoría que hemos obtenido proporciona una base suficiente y adecuada para nuestra opinión de auditoría.

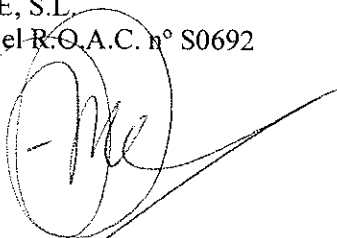
Opinión

En nuestra opinión, las cuentas anuales consolidadas adjuntas expresan, en todos los aspectos significativos, la imagen fiel del patrimonio consolidado y de la situación financiera consolidada de la sociedad Tubacex, S.A. y sociedades dependientes al 31 de diciembre de 2014, así como de sus resultados y 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 en España.

Informe sobre otros requerimientos legales y reglamentarios

El informe de gestión consolidado adjunto del ejercicio 2014 contiene las explicaciones que los Administradores de la Sociedad dominante consideran oportunas sobre la situación del Grupo, 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 2014. 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 del Grupo.

DELOITTE, S.L.
Inscrita en el R.O.A.C. nº S0692



Alberto Uribe-Echevarría Abascal
25 de febrero de 2015



Miembro ejerciente:

DELOITTE, S.L.

Año 2015 Nº 03/15/00297
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 1/2013 de 1 de julio
.....

TUBACEX, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

BALANCES DE SITUACIÓN CONSOLIDADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2014 Y 2013

(Miles de Euros)

| ACTIVO | Notas de la Memoria | 31.12.2014 | 31.12.2013 (*) | PATRIMONIO NETO Y PASIVO | Notas de la Memoria | 31.12.2014 | 31.12.2013 (*) |
|--|---------------------|------------|----------------|--|---------------------|------------|----------------|
| ACTIVO NO CORRIENTE | | | | PATRIMONIO NETO | | | |
| Inmovilizado intangible | Nota 7 | 36.887 | 35.051 | Fondos propios- | | | |
| Fondo de comercio | | 18.375 | 18.375 | Capital escriturado | | 59.840 | 59.840 |
| Otro inmovilizado intangible | | 18.512 | 16.676 | Prima de emisión | | 17.108 | 17.108 |
| Inmovilizado material | Nota 8 | 198.726 | 192.708 | Reserva de revalorización | | 3.763 | 3.763 |
| Inversiones contabilizadas aplicando el método de la participación | Nota 10 | 775 | 1.474 | 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 | 5.964 | 1.951 | Acciones propias | | 183.531 | 175.461 |
| Activos por impuestos diferidos | Nota 22 | 44.912 | 51.732 | Resultado del ejercicio atribuido a la Sociedad Dominante (Dividendo a cuenta) | Nota 4 | (7.850) | (7.850) |
| Total activo no corriente | | 287.264 | 282.914 | Otros instrumentos de patrimonio neto | Nota 16.f | 332 | (3.000) |
| | | | | Ajustes por cambio de valor | | 277.485 | 260.502 |
| | | | | Diferencias de conversión | | 5.500 | (51) |
| | | | | Operaciones de cobertura | | (817) | (600) |
| | | | | Patrimonio neto atribuido a la Sociedad dominante | Nota 16.g | 4.683 | (651) |
| | | | | Intereses minoritarios | | 282.168 | 259.851 |
| | | | | Total patrimonio neto | | 2.933 | 3.580 |
| | | | | | | 285.101 | 263.431 |
| ACTIVO CORRIENTE | | | | PASIVO NO CORRIENTE | | | |
| Existencias | | | | Provisiones no corrientes | Nota 17 | 4.834 | 4.630 |
| Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar | Nota 13 | 208.972 | 186.364 | Ingresos diferidos | | 1.946 | 1.870 |
| Clientes por ventas y prestación de servicios | Nota 14 | 94.045 | 134.202 | Pasivos financieros no corrientes | | 121.269 | 93.704 |
| Otros deudores | | 67.767 | 100.641 | Deudas con entidades de crédito | Nota 18 | 120.733 | 93.522 |
| Activos por impuesto corriente | | 25.836 | 32.798 | Instrumentos financieros derivados | Nota 12 | 536 | 182 |
| Instrumentos financieros derivados | Nota 12 | 442 | 763 | Prestaciones a los empleados | Nota 21 | 14.618 | 12.655 |
| Activos financieros corrientes | Nota 11 | 577 | 215 | Pasivos por impuestos diferidos | Nota 22 | 4.354 | 3.629 |
| Otros activos corrientes | | 68.361 | 15.582 | Otros pasivos financieros no corrientes | Nota 19 | 16.241 | 12.221 |
| Efectivo y otros medios líquidos equivalentes | Nota 15 | 819 | 929 | Total pasivo no corriente | | 163.264 | 128.709 |
| Total activo corriente | | 40.230 | 16.914 | | | | |
| TOTAL ACTIVO | | 413.004 | 354.206 | PASIVO CORRIENTE | | | |
| | | 700.268 | 637.120 | Provisiones corrientes | Nota 17 | 5.899 | 4.182 |
| | | | | Pasivos financieros corrientes | | 143.460 | 134.578 |
| | | | | Obligaciones y otros valores negociables | Nota 18 | 26.197 | - |
| | | | | Deudas con entidades de crédito | Nota 18 | 113.162 | 133.558 |
| | | | | Instrumentos financieros derivados | Nota 12 | 1.101 | 1.020 |
| | | | | Otros pasivos financieros | Notas 10 y 31 | 3.000 | - |
| | | | | Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar | Nota 20 | 102.544 | 106.220 |
| | | | | Proveedores comerciales | | 74.338 | 69.419 |
| | | | | Otras cuentas a pagar | | 27.511 | 36.213 |
| | | | | Pasivos por impuesto corriente | Nota 22 | 695 | 588 |
| | | | | Total pasivo corriente | | 251.903 | 244.980 |
| | | | | TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO | | 700.268 | 637.120 |

(*) 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 2014.

TUBACEX, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

CUENTAS DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADAS DE LOS EJERCICIOS 2014 Y 2013

(Miles de Euros)

| | Notas de la Memoria | Ejercicio 2014 | Ejercicio 2013 (*) |
|--|---------------------|-----------------|--------------------|
| Operaciones continuadas: | | | |
| Importe neto de la cifra de negocios | Nota 6 | 546.650 | 554.149 |
| +/- Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación | Nota 13 | 7.726 | (35.048) |
| Trabajos realizados por el grupo para su activo | Nota 3.b | 2.802 | 2.657 |
| Aprovisionamientos | Nota 13 | (292.644) | (270.724) |
| Otros ingresos de explotación | Nota 24 | 6.641 | 6.381 |
| Gastos de personal | Nota 25 | (119.072) | (114.835) |
| Otros gastos de explotación | Nota 24 | (87.971) | (91.316) |
| Amortización del inmovilizado | Notas 7 y 8 | (20.473) | (19.748) |
| Resultado de explotación | | 43.859 | 31.516 |
| Ingresos financieros | Nota 18 | 1.878 | 882 |
| Gastos financieros | | (13.372) | (14.437) |
| Diferencias de cambio | | 472 | (1.417) |
| Resultado financiero | | (11.022) | (14.972) |
| Resultado de entidades valoradas por el método de la participación | Nota 10 | 13 | 65 |
| Resultado antes de impuestos | | 32.650 | 16.609 |
| Impuesto sobre beneficios | Nota 22 | (9.389) | (1.974) |
| Resultado del ejercicio procedente de operaciones continuadas | | 23.261 | 14.635 |
| Resultado procedente de las actividades discontinuadas | | - | - |
| Resultado consolidado del ejercicio | | 23.261 | 14.635 |
| Atribuido a: | | | |
| La Sociedad Dominante | | 23.761 | 15.014 |
| Intereses minoritarios | | (500) | (379) |
| Beneficio por acción (en euros) | | | |
| - Básicas | Nota 23 | 0,183 | 0,116 |
| - Diluidas | Nota 23 | 0,183 | 0,116 |

(*) 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 2014.



TUBACEX, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

ESTADOS DE OTROS RESULTADOS INTEGRALES CONSOLIDADOS CORRESPONDIENTES A LOS EJERCICIOS ANUALES TERMINADOS EL 31 DE DICIEMBRE DE 2014 Y 2013 (Miles de Euros)

| | Notas de la Memoria | Ejercicio 2014 | Ejercicio 2013 (*) |
|---|---------------------|----------------|--------------------|
| Resultado consolidado del ejercicio | | 23.261 | 14.635 |
| 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 | (96) | (94) |
| Efecto impositivo | Notas 12, 16 y 22 | 27 | 26 |
| Diferencias de conversión | | 5.551 | (1.657) |
| Transferencias a la cuenta de resultados del periodo | | | |
| Valoración instrumentos de cobertura de flujos de efectivo | Notas 12 y 16 | (206) | 212 |
| Efecto impositivo | Notas 12, 16 y 22 | 58 | (59) |
| Otro resultado integral | | 5.334 | (1.572) |
| Total resultado integral del ejercicio | | 28.595 | 13.063 |
| Atribuido a: | | | |
| La Sociedad dominante | | 29.095 | 13.442 |
| Intereses minoritarios | | (500) | (379) |

(*) Presentado únicamente a efectos comparativos

Las Notas 1 a 31 descritas en la Memoria consolidada adjunta forman parte integrante del estado de otro resultado integral consolidado correspondiente al ejercicio 2014.



TUBACEX, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

ESTADOS DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO CONSOLIDADOS DE LOS EJERCICIOS 2014 Y 2013 (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 | | Diferencias de conversión | Cobertura de flujos de efectivo | | |
| | | | | | | | | Instrumentos de patrimonio neto | Instrumentos de patrimonio neto | | | | |
| Saldo al 31 de diciembre de 2012 (*) | 59.840 | 17.108 | 3.763 | 165.831 | (7.850) | 11.863 | - | - | - | 1.506 | (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) | - | - | - | 9.080 | - | (9.060) | - | - | - | - | - | - | - |
| Traspasos entre partidas de patrimonio neto | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 3.481 | 3.481 |
| Operaciones con socios | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 1.326 |
| Otros movimientos | - | - | - | 1.326 | - | - | - | - | - | - | - | - | 166 |
| 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 | 263.431 |
| Total ingresos/gastos reconocidos | - | - | - | - | - | 23.761 | - | - | 5.551 | (217) | (500) | - | 28.595 |
| Otras variaciones de patrimonio neto | - | - | - | - | - | (3.006) | (3.000) | - | - | - | - | - | (6.006) |
| Distribución de dividendos (Notas 4 y 16.h) | - | - | - | 9.008 | - | (12.008) | 3.000 | - | - | - | - | - | - |
| Traspasos entre partidas de patrimonio neto | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Otros movimientos | - | - | - | (938) | - | - | - | - | - | - | - | (147) | (1.089) |
| Plan de incentivos a largo plazo (Notas 3.k, 3.l y 16) | - | - | - | - | - | - | - | 166 | - | - | - | - | 166 |
| Saldo al 31 de diciembre de 2014 | 59.840 | 17.108 | 3.763 | 183.531 | (7.850) | 23.761 | (3.000) | 332 | 5.500 | (817) | 2.933 | 28.510 | 285.101 |

(*) 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 2014.

TUBACEX, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

ESTADOS DE FLUJOS DE EFECTIVO CONSOLIDADOS DE LOS EJERCICIOS 2014 Y 2013

(Miles de Euros)

| | Notas de la Memoria | Ejercicio 2014 | Ejercicio 2013 (*) |
|---|---------------------|-----------------|--------------------|
| Flujos de efectivo de actividades de explotación | | | |
| Beneficio del ejercicio antes de impuestos | | 32.650 | 16.609 |
| Ajustes del resultado: | | | |
| Amortizaciones | Notas 7 y 8 | 20.473 | 19.748 |
| Gastos/Ingresos por diferencias de cambio | | (472) | 1.417 |
| Variación de provisiones | Notas 13 y 14 | 2.028 | (2.378) |
| Ingresos financieros | | (1.193) | (882) |
| Gastos financieros | | 13.372 | 14.437 |
| Participación en los resultados de las inversiones contabilizadas por el método de la participación | Nota 10 | (13) | (65) |
| Variación en el valor razonable de instrumentos financieros | Nota 11 | (685) | 157 |
| Variación de instrumentos de patrimonio - pagos basados en acciones | Nota 16 | 166 | 166 |
| Trabajos efectuados por el Grupo para activos no corrientes | Nota 3.b | (2.802) | (2.657) |
| Imputación de subvenciones oficiales a resultados | Nota 24 | (1.353) | (1.052) |
| | | 62.171 | 45.500 |
| Cambios en el capital circulante: | | | |
| Existencias | Nota 13 | (23.528) | 46.465 |
| Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar | Nota 14 | 41.189 | 16.083 |
| Otros activos corrientes | | 110 | - |
| Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar | Nota 20 | 345 | 20.719 |
| Otros pasivos corrientes | | 107 | (1.489) |
| Otros activos y pasivos no corrientes | | 1.862 | (1.858) |
| | | 20.085 | 79.920 |
| Otros flujos de efectivo de las actividades de explotación: | | | |
| Intereses pagados | | (13.001) | (14.362) |
| Impuesto sobre las ganancias cobrado/(pagado) | Nota 22 | 321 | (2.530) |
| | | 69.576 | 108.528 |
| Flujos netos de efectivo de actividades de explotación (I) | | | |
| | | 69.576 | 108.528 |
| Flujo de efectivo por actividades de inversión: | | | |
| Procedente de la venta de inmovilizado | Notas 7 y 8 | 2.595 | 1.765 |
| Procedente de la venta de activos financieros | Nota 11 | 12.586 | 5.898 |
| Intereses recibidos | | 1.193 | 882 |
| Inversiones contabilizadas aplicando el método de la participación | Nota 10 | 699 | - |
| Adquisición de inmovilizado material | Nota 8 | (21.143) | (37.713) |
| Adquisición de activos intangibles | Nota 7 | (4.318) | (2.584) |
| Adquisición de otros activos financieros | Nota 11 | (67.500) | (11.046) |
| | | (75.888) | (42.798) |
| Flujos netos de efectivo de las actividades de inversión (II) | | | |
| | | (75.888) | (42.798) |
| Flujos de efectivo por actividades de financiación: | | | |
| Procedente de otros pasivos financieros no corrientes | Nota 19 | - | 420 |
| Emisión de deudas con entidades de crédito | Nota 18 | 79.267 | 13.000 |
| Emisión de otras deudas financieras | Nota 18 | 26.190 | - |
| Devolución y amortización de deudas con entidades de crédito | Nota 18 | (72.823) | (77.218) |
| Cobro subvenciones | | | 802 |
| Pago de dividendos | Nota 16.h | (3.006) | (3.559) |
| Pago de dividendos a cuenta | Notas 4 y 16.h | - | (3.000) |
| | | 29.628 | (69.555) |
| Flujos netos de efectivo de las actividades de financiación (III) | | | |
| | | 29.628 | (69.555) |
| Efecto de las variaciones de tipo de cambio (IV) | | | |
| | | - | - |
| Aumento/(Disminución) neta de efectivo y otros medios líquidos equivalentes (I+II+III+IV) | | 23.316 | (3.825) |
| Efectivo y otros medios líquidos equivalentes al efectivo al 1 de enero | Nota 15 | 16.914 | 20.739 |
| Efectivo y otros medios líquidos equivalentes al 31 de diciembre | Nota 15 | 40.230 | 16.914 |

(*) 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 2014.

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

Memoria consolidada
correspondiente al ejercicio anual terminado
el 31 de diciembre de 2014

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 2014 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 2014 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 2013 fueron aprobadas por la Junta General de Accionistas de TUBACEX celebrada el 28 de mayo de 2014. Las cuentas anuales consolidadas del Grupo y las cuentas anuales de las entidades integradas en el mismo correspondientes al ejercicio 2014 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 2014 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 2014 han entrado en vigor nuevas normas contables que, por tanto, han sido tenidas en cuenta en la elaboración de las cuentas anuales consolidadas adjuntas:

NIIF 10 "Estados Financieros consolidados"

Sustituye los requisitos de consolidación de la NIC 27, así como la interpretación SIC 12 sobre la consolidación de entidades de propósito especial e introduce cambios en el concepto de control, que sigue definiéndose como el factor determinante de si una entidad debe o no consolidarse en los estados financieros consolidados.

La nueva definición de control se estructura por medio de tres conceptos que deben cumplirse siempre: el poder sobre la participada (que vendrá determinado por los derechos sustantivos ostentados sobre la misma), el derecho a los resultados variables de la inversión y la capacidad de utilizar ese poder para influir en el importe de esos retornos.

Esta modificación no ha supuesto impacto alguno en los estados financieros consolidados de Grupo TUBACEX.

NIIF 11 "Acuerdos conjuntos"

La NIIF 11 sustituye a la NIC 31 sobre negocios conjuntos y proporciona un tratamiento contable para acuerdos conjuntos, basado en los derechos y obligaciones surgidas del acuerdo y no en su forma legal. Los tipos de acuerdos conjuntos se reducen a dos: operaciones conjuntas y negocios conjuntos. Las operaciones conjuntas implican que un partícipe tiene derechos directos sobre los activos y obligaciones surgidos del acuerdo, por lo que registra su participación proporcional en los activos, pasivos, ingresos y gastos de la entidad en la que participa. Por su parte, los negocios conjuntos surgen cuando un partícipe tiene derecho al resultado o a los activos netos de la entidad en la que participa y por tanto, emplea el método de puesta en equivalencia para contabilizar su participación en la entidad. Ya no se permite contabilizar las participaciones en los negocios conjuntos de acuerdo con el método de consolidación proporcional.

Esta modificación no ha supuesto impacto alguno en los estados financieros consolidados de Grupo TUBACEX.



NIIF 12 "Desgloses sobre participaciones en otras entidades"

La NIIF 12 define los desgloses requeridos sobre participaciones en dependientes, asociadas, negocios conjuntos y participaciones no dominantes. Se introduce asimismo la obligación de información sobre la participación en vehículos no consolidados.

La memoria consolidada de Grupo TUBACEX incorpora los desgloses necesarios requeridos por dicha normativa.

Reglas de transición: Modificación a NIIF 10, 11 y 12

Se aclara que la fecha inicial de aplicación de las modificaciones a NIIF 10, 11 y 12 es el inicio del ejercicio 2014, debiéndose analizar a dicha fecha qué participaciones deben ser objeto de consolidación.

Por otro lado, y en relación con las cifras comparativas, se establece que si como consecuencia de la aplicación de estas modificaciones no se producen cambios en los criterios de consolidación, no será necesario realizar ningún ajuste a las mismas. Por el contrario, si hubiera cambios, la re-expresión afectará al ejercicio precedente únicamente.

Esta modificación no ha supuesto impacto alguno en los estados financieros consolidados de Grupo TUBACEX.

NIC 27 (Modificación) "Estados financieros separados"

Tras la entrada en vigor de la NIIF 10, la NIC 27 cubre únicamente los estados financieros individuales.

Esta modificación no ha supuesto impacto alguno en los estados financieros consolidados de Grupo TUBACEX.

NIC 28 (Modificación) "Inversiones en entidades asociadas y negocios conjuntos"

La NIC 28 se ha actualizado para incluir referencias a los negocios conjuntos, que bajo la nueva NIIF 11 "Acuerdos conjuntos" tienen que contabilizarse según el método de puesta en equivalencia.

Esta modificación no ha supuesto impacto alguno en los estados financieros consolidados de Grupo TUBACEX.

Sociedades de inversión: Modificación a NIIF 10, NIIF 12 y NIC 27

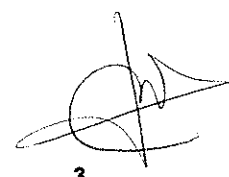
Esta modificación establece una excepción a las normas de consolidación de NIIF 10 para las sociedades que cumplan los requisitos para ser consideradas como sociedades de inversión.

Esta modificación no ha supuesto impacto alguno en los estados financieros consolidados de Grupo TUBACEX.

NIC 32 (Modificación) "Compensación de activos financieros con pasivos financieros"

La modificación aclara los requisitos de la norma para poder compensar un activo y un pasivo financiero en su presentación en el balance de situación, para lo que la entidad deberá ostentar legalmente el derecho exigible de compensar los importes.

Esta modificación no ha supuesto impacto alguno en los estados financieros consolidados de Grupo TUBACEX.



NIC 36 (Modificación) "Desgloses sobre el importe recuperable de activos no financieros"

Se limita el desglose actual del importe recuperable de un activo o una unidad generadora de efectivo a aquellos periodos en que se ha reconocido un deterioro o por el contrario se ha producido una reversión, no siendo necesario el desglose cuando no haya habido deterioro o reversión.

Por otro lado, se introducen nuevos desgloses cuando el valor recuperable se ha calculado como el valor razonable menos el coste de venta y se ha registrado un deterioro o reversión.

Esta modificación no ha supuesto impacto alguno en los estados financieros consolidados de Grupo TUBACEX.

NIC 39 (Modificación) "Novación de derivados y la continuación de la contabilidad de coberturas"

La modificación determina los casos de continuación de la contabilidad de coberturas en los que el derivado debe novarse con una cámara central de compensación o entidad que actúe con capacidad similar como consecuencia de requerimientos legales.

Esta modificación no ha supuesto impacto alguno en los estados financieros consolidados de Grupo TUBACEX.

Normas e interpretaciones emitidas no vigentes

A la fecha de preparación 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:

IFRIC 21 "Interpretación sobre Gravámenes"

Esta interpretación aclara cuándo reconocer un pasivo por tasas o gravámenes cuando están basados en información financiera de un periodo que es diferente al que ocurre la actividad que da lugar al pago del gravamen. Esta norma es de aplicación obligatoria a todos los ejercicios anuales que comiencen a partir del 1 de enero de 2015 bajo NIIF-UE (17 de junio de 2014 bajo NIIF-IASB), pudiendo ser aplicada de forma voluntaria durante el ejercicio 2014.

El Grupo TUBACEX está analizando el impacto que esta nueva norma pueda tener sobre las cuentas anuales consolidadas en caso de ser aplicada y, en opinión de los Administradores, no se espera que tenga un efecto significativo en los estados financieros consolidados de Grupo TUBACEX.

Por último, se indican las normas, modificaciones e interpretaciones a las normas existentes que no han sido aún adoptadas por la Unión Europea:

- NIIF 9 "Instrumentos financieros". Esta norma sustituirá a la NIC 39 e introduce modificaciones al modelo de deterioro, clasificación y valoración de los instrumentos financieros. Esta modificación será de aplicación obligatoria para periodos iniciados a partir del 1 de enero de 2018 bajo NIIF-IASB.
- NIIF 15 "Ingresos procedentes de contratos con clientes". Esta nueva norma de reconocimiento de ingresos será de aplicación obligatoria a todos los ejercicios anuales que comiencen a partir del 1 de enero de 2017 bajo NIIF-IASB.
- NIC 19 (Modificación) "Contribuciones de empleados a planes de prestación definida". Esta modificación será de aplicación obligatoria retrospectiva para periodos iniciados a partir del 1 de julio de 2014 bajo NIIF-IASB.



- Mejoras publicadas correspondientes al proyecto de mejoras anuales 2010-2012 y 2011-2013. Estas mejoras son de aplicación obligatoria a todos los ejercicios anuales que comiencen a partir del 1 de julio de 2014 bajo NIIF-IASB.
- NIC 16 y 38 (Modificación) "Métodos aceptables de depreciación y amortización", NIIF 11 (Modificación) "Contabilización de las adquisiciones de participaciones en operaciones conjuntas", "Mejoras a las NIIF Ciclo 2012-2014", NIIF 10 y NIC 28 (Modificación) "Venta o aportación de activos entre un inversor y su asociada / negocio conjunto", NIC 27 (Modificación) "Método de puesta en equivalencia en estados financieros separados" y NIC 16 y 41 "Plantas productoras". Estas modificaciones serán de aplicación obligatoria a todos los ejercicios anuales que comiencen a partir del 1 de enero de 2016 bajo NIIF-IASB.

El Grupo TUBACEX está analizando el impacto que estas nuevas normas y modificaciones puedan tener sobre las cuentas anuales consolidadas en caso de ser adoptadas.

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 2014 y 2013, incluyendo saldos grupo que se eliminan en el balance de situación consolidado adjunto, responde al siguiente desglose:

| Divisa | Contravalor en miles de euros | | | |
|----------------------|-------------------------------|---------------|---------------|---------------|
| | 31.12.14 | | 31.12.13 | |
| | Activos | Pasivos | Activos | Pasivos |
| Real brasileño | 9.335 | 11.241 | 9.074 | 9.596 |
| Dólar canadiense | 674 | 2.107 | 634 | 1.946 |
| Dólar estadounidense | 57.247 | 10.060 | 45.829 | 6.391 |
| Total | 67.256 | 23.408 | 55.537 | 17.933 |

Al 31 de diciembre de 2014 y 2013, 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 | | | |
|--|-------------------------------|---------------|---------------|---------------|
| | 31.12.14 | | 31.12.13 | |
| | Activos | Pasivos | Activos | Pasivos |
| Inmovilizado intangible | 17 | - | 611 | - |
| Inmovilizado material | 21.854 | - | 17.975 | - |
| Inmovilizado financiero e impuestos diferidos | 1.994 | - | 5.045 | - |
| Existencias | 15.073 | - | 14.679 | - |
| Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar | 14.473 | - | 11.511 | - |
| Otros activos financieros corrientes | 2.201 | - | 1.883 | - |
| Efectivo y otros activos líquidos equivalentes | 11.644 | - | 3.833 | - |
| Pasivo no corriente | - | 12.523 | - | 4.999 |
| Pasivo corriente | - | 10.885 | - | 12.934 |
| Total | 67.256 | 23.408 | 55.537 | 17.933 |

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 2014 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.I y 16.f), así como el cumplimiento de las condiciones para ser dados de baja (Nota 3.e).

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, el inmovilizado material y los créditos fiscales activados.

Al 31 de diciembre de 2014, 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 2013 se presenta, a efectos comparativos, con la información relativa al ejercicio 2014 y, por consiguiente, no constituye por sí misma las cuentas anuales consolidadas del Grupo TUBACEX correspondientes al ejercicio 2013.



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, tener poder sobre la participada, estar expuesta o tener derecho a rendimientos variables procedentes de su implicación en la participada y tener capacidad de utilizar su poder sobre la participada para influir en el importe de los rendimientos del inversor.

Las cuentas anuales consolidadas adjuntas correspondientes al ejercicio anual terminado el 31 de diciembre de 2014 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 que se desglosan en el Anexo de esta memoria consolidada. Todas ellas tienen el mismo ejercicio económico.

Variaciones en el perímetro de consolidación

Durante el ejercicio 2014 no ha habido variaciones significativas en el perímetro de consolidación.

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

- Con fecha 23 de octubre de 2013, se constituyó 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 desde el ejercicio 2013.
- Durante el ejercicio 2013 se constituyó asimismo 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 desde el ejercicio 2013.

Método de consolidación

a) Sociedades dependientes

Dependientes son todas las sociedades sobre las que TUBACEX tiene control.

Existe control cuando el Grupo:

- tiene poder sobre la participada;
- está expuesta o tiene derecho a rendimientos variables procedentes de su implicación en la participada; y
- tiene capacidad de utilizar su poder sobre la participada para influir en el importe de los rendimientos del inversor.

El Grupo evaluará si controla una participada cuando los hechos y circunstancias indiquen la existencia de cambios en uno o más de los tres elementos de control enumerados anteriormente.

Cuando el Grupo tiene menos de la mayoría de los derechos de voto de una participada, tiene poder sobre la participada cuando los derechos de voto son suficientes para otorgarle la capacidad factible de dirigir las actividades relevantes de la participada de forma unilateral. El Grupo considera todos los hechos y circunstancias para evaluar si los derechos de voto de la Sociedad en una participada son suficientes para otorgarle poder, incluyendo:

- el montante de los derechos de voto que mantiene el Grupo en relación con el montante y dispersión de los que mantienen otros tenedores de voto;
- los derechos de voto potenciales mantenidos por el Grupo, otros tenedores de voto u otras partes;
- derechos que surgen de otros acuerdos contractuales; y
- cualesquiera hechos y circunstancias adicionales que indiquen que la Sociedad tiene, o no tiene, la capacidad presente de dirigir las actividades relevantes en el momento en que esas decisiones necesiten tomarse, incluyendo los patrones de conducta de voto en reuniones de accionistas anteriores.

La consolidación de una dependiente comienza cuando el Grupo adquiere el control de la dependiente y cesa cuando el Grupo pierde el control de la dependiente.

El resultado del periodo y cada componente de otro resultado integral serán atribuidos a los propietarios de la controladora y a las participaciones no controladoras. El Grupo atribuirá también el resultado integral total a los propietarios de la controladora y a las participaciones no controladoras incluso si los resultados de las participaciones no controladoras dan lugar a un saldo deudor.

Cuando sea necesario, se realizarán ajustes de homogeneización en los estados financieros de las filiales para asegurar la conformidad con las políticas contables del Grupo.

Todos los activos y pasivos, patrimonio, ingresos, gastos y flujos de efectivo relacionados con las transacciones entre las entidades del Grupo se eliminan en su totalidad en el proceso de consolidación.

b) Sociedades asociadas y acuerdos conjuntos

Una asociada es una entidad sobre la que el Grupo tiene una influencia significativa. Influencia significativa es el poder de intervenir en las decisiones de política financiera y de operación de la participada, sin llegar a tener el control ni el control conjunto de ésta.

Un negocio conjunto (a diferencia de una operación conjunta descrita en el apartado c) de esta Nota) es un acuerdo mediante el cual las partes que tienen control conjunto sobre la sociedad, tienen derechos a los activos netos de la misma en base a dicho acuerdo. Control conjunto es el reparto del control contractualmente decidido y formalizado en un acuerdo, que existe solo cuando las decisiones sobre las actividades relevantes requieren el consentimiento unánime de las partes que comparten el control.

Los resultados y los activos y pasivos de las entidades asociadas y negocios conjuntos se registran en estas Cuentas Anuales Consolidadas por el método de la participación. Según el método de la participación, una inversión en una asociada o negocio conjunto se registrará inicialmente al costo y el importe en libros se incrementará o disminuirá para reconocer la parte del inversor en el resultado del periodo de la participada, después de la fecha de adquisición. Si la parte del Grupo en las pérdidas de una asociada o negocio conjunto iguala o excede su participación en éstos, el Grupo dejará de reconocer su participación en las pérdidas adicionales. Las pérdidas adicionales se reconocerán sólo en la medida en que el Grupo haya incurrido en obligaciones legales o implícitas, o haya efectuado pagos en nombre de la asociada o negocio conjunto.

Una inversión en una asociada o un negocio conjunto se registra utilizando el método de la participación desde la fecha en que la entidad se convierte en una asociada o un negocio conjunto.

Las pérdidas y ganancias resultantes de las operaciones de la Sociedad con la asociada o negocio conjunto se reconocen en los Estados Financieros Consolidados del Grupo en función del porcentaje de participación en la entidad asociada o negocio conjunto que no está relacionado con el Grupo

c) Operaciones conjuntas y unión temporal de empresas

Una operación conjunta es un acuerdo conjunto mediante el cual las partes que poseen control conjunto del acuerdo tienen derecho a los activos y obligaciones con respecto a los pasivos, relacionados con el acuerdo. Control conjunto es el reparto del control contractualmente decidido, que existe solo cuando las decisiones sobre las actividades relevantes requieren el consentimiento unánime de las partes que comparten el control.

Cuando una sociedad del Grupo lleva a cabo sus actividades en el marco de operaciones conjuntas, el Grupo como operador conjunto reconocerá en relación con su participación en una operación conjunta:

- sus activos, incluyendo su participación en los activos mantenidos conjuntamente;
- sus pasivos, incluyendo su participación en los pasivos incurridos conjuntamente;
- su participación en los ingresos de actividades ordinarias procedentes de la venta del producto que realiza la operación conjunta; y
- sus gastos, incluyendo su participación en los gastos incurridos conjuntamente.

Cuando una sociedad del Grupo realiza una transacción con una operación conjunta en la que es un operador conjunto, tal como una compra de activos, el Grupo no reconocerá su participación en las ganancias y pérdidas hasta que revenda esos activos a un tercero. A 31 de diciembre de 2014 el Grupo Tubacex no tiene operaciones y uniones de este tipo.

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 2013.

3. Principios y políticas contables y criterios de valoración aplicados

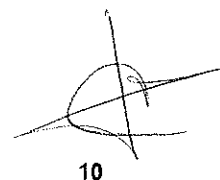
Las principales normas de valoración utilizadas por el Grupo TUBACEX en la elaboración de sus cuentas anuales consolidadas al 31 de diciembre de 2014 y 2013, han sido las siguientes:

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 de su propiedad, 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, 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 2014, los gastos activados por este concepto ascienden a 5.950 miles de euros, de los que 2.802 miles de euros han sido registrados en el epígrafe "Trabajos realizados por el Grupo para su activo" (2.657 miles de euros al 31 de diciembre de 2013). Del importe de 5.950 miles de euros activado (4.583 miles de euros al 31 de diciembre de 2013), un importe de 3.405 miles de euros ha sido registrado en el epígrafe de "Inmovilizado intangible" (Nota 7) (1.671 miles de euros al 31 de diciembre de 2013), y un importe de 2.545 miles de euros lo ha sido en el epígrafe de "Inmovilizado material" (Nota 8) (2.912 miles de euros al 31 de diciembre de 2013).

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 |

Los Administradores del Grupo TUBACEX revisan 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 reestimó la vida útil de determinados activos materiales, lo cual supuso un menor gasto por amortización de 810 miles de euros. En el ejercicio 2014, el Grupo ha reestimado la vida útil de algunos de sus activos, lo cual ha supuesto un menor cargo por importe de 900 miles de euros en el epígrafe "Amortizaciones de inmovilizado" de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada adjunta.

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 durante los ejercicios 2014 y 2013.

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 2014 y 2013, 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 2014 y 2013 el movimiento neto de la provisión existente por deterioro de las cuentas por cobrar, ha sido una reversión de 360 y una dotación de 322 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.

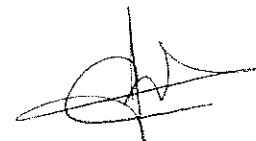
Al 31 de diciembre de 2014 el Grupo ha dado de baja del balance de situación consolidado cuentas a cobrar por un importe global de 40.068 miles de euros (14.234 miles de euros a 31 de diciembre de 2013), al amparo de contratos de factoring sin recurso (Nota 2.d).

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 2014 y 2013 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 período 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 período 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.

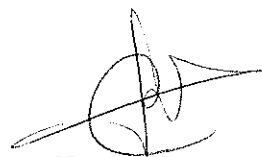
En el momento de discontinuación de la cobertura, la pérdida o ganancia acumulada a dicha fecha en el epígrafe "Ajustes por cambio de valor – operaciones de cobertura" se mantiene en dicho epígrafe hasta que se realiza la operación cubierta, momento en el cual se ajustará el beneficio o pérdida de dicha 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 2014 y 2013 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 período.

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 período 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 2014 el importe de estos compromisos ascendía a 6.177 miles de euros (5.354 miles de euros al 31 de diciembre de 2013), registrados en el epígrafe "Prestaciones a los empleados" del balance de situación consolidado adjunto (Nota 21).

Contrato relevo

Al 31 de diciembre de 2014, el epígrafe "Prestaciones a los empleados" del balance de situación consolidado adjunto incluye un importe de 2.610 miles de euros (4.719 miles de euros en 2013), 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 2014 y 2013 tenían suscritos contratos de relevo. La actualización financiera positiva a dicha provisión ha sido registrada con abono al epígrafe "Gastos de personal – Sueldos y salarios" de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada (Notas 21 y 25) por importe de 145 miles de euros (actualización negativa de 227 miles de euros en el ejercicio 2013).

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 2014 el importe de estos compromisos ascendía a 819 miles de euros, registrados en la partida "Provisiones corrientes – Otras prestaciones a empleados" del balance de situación consolidado adjunto (678 miles de euros a 31 de diciembre de 2013) (Nota 17).



Otras prestaciones a largo plazo a los empleados

El Consejo de Administración de la Sociedad dominante, en su reunión celebrada el 25 de marzo de 2013, aprobó 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.I y 16.f), en los términos aprobados por la Junta General de Accionistas en su reunión del 29 de mayo de 2013.

Asimismo, 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 Grupo ha registrado en las cuentas anuales consolidadas adjuntas al 31 de diciembre de 2014 los pasivos derivados de estos compromisos, por un importe de 4.707 miles de euros, que figuran registrados en el epígrafe "Prestaciones a los empleados" del pasivo no corriente consolidado (1.786 miles de euros a 31 de diciembre de 2013) (Nota 21), con cargo al epígrafe "Gastos de personal" de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada adjunta por 3.090 miles de euros en el ejercicio 2014 (700 miles de euros en el ejercicio 2013) (Nota 25).

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

I) 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).

El Grupo ha registrado en las cuentas anuales consolidadas adjuntas al 31 de diciembre de 2014 el pasivo derivado de este compromiso, por un importe de 332 miles de euros correspondientes al programa de opciones sobre acciones, que han sido registrados en el epígrafe "Otros instrumentos de patrimonio neto" (166 miles de euros a 31 de diciembre de 2013) (Nota 16.f), con cargo al epígrafe



"Gastos de personal" de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada adjunta por 166 miles de euros en los ejercicios 2014 y 2013. (Nota 25).

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 Beneficios

Con fecha 26 de diciembre de 2013, tuvo lugar la comunicación a la Hacienda Foral de Álava acreditando la intención que la Sociedad Dominante y ciertas sociedades dependientes, radicadas en el País Vasco y sometidas a la normativa foral del Impuesto sobre Sociedades, de tributar a partir del ejercicio iniciado el 1 de enero de 2014 acogidas al Régimen Especial de Consolidación Fiscal, regulado en la Norma Foral 37/2013, de 13 de diciembre, de la Diputación Foral de Álava del Impuesto sobre Sociedades, siendo Tubacex, S.A. la sociedad dominante del Grupo Fiscal.

Las sociedades acogidas a dicho régimen especial aplican los criterios previstos por la Resolución del ICAC de 9 de octubre de 1997 con objeto de registrar los efectos contables de la consolidación fiscal (Nota 22).

El resto de sociedades dependientes del Grupo tributan de forma individualizada por el Impuesto sobre Sociedades atendiendo a los distintos regímenes fiscales aplicables en función de los distintos domicilios sociales.

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 un 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 consolidado-

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 2014 y de 2013, 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 2014 y 2013 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 2014 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 | 9.504 |
| Reservas | 904 |
| Total | 10.408 |

El Consejo de Administración en su reunión del 18 de diciembre de 2014, aprobó un dividendo a cuenta con cargo a resultado de 2014 un importe 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 2014. El pago del mismo se ha realizado con fecha 20 de enero de 2015 estando por un importe de 3.000 miles de

euros contabilizado en el epígrafe "Pasivos financieros corrientes- Otros pasivos financieros" del balance de situación consolidado adjunto.

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 (en miles de euros):

| | Estado Contable Provisional Formulado el 30 de noviembre de 2014 |
|--|--|
| Beneficio desde el 1 de enero al 30 de noviembre de 2014 | 2.295 |
| Ingresos por prestaciones de servicios | 8.861 |
| Gastos previstos (personal, explotación, financieros) | (1.221) |
| Amortización | (130) |
| Resultado antes de impuestos previsto | 9.805 |
| Estimación del impuesto sobre sociedades a pagar | (2.438) |
| Cantidad máxima de posible distribución | 7.367 |
| Dividendo a cuenta previsto | 3.000 |
| Liquidez disponible a fecha del acuerdo | 32.134 |

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 2014, 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 habría sido superior en 5.170 miles de euros (superior en 6.562 miles de euros en 2013) no teniendo en cuenta el efecto de la política de coberturas que desarrolla Grupo.

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 2014 y 2013.

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 2014 los activos netos mantenidos en EE.UU. ascienden a 47.187 miles de euros, aproximadamente (39.438 miles de euros, aproximadamente en 2013).

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 2014, si el precio del níquel se hubiera incrementado o disminuido en un 10%, las compras consolidadas se habrían incrementado o disminuido en un importe de 9.133 miles de euros, aproximadamente (7.133 miles de euros, aproximadamente en 2013).

Asimismo, si los precios de las materias primas en su conjunto se hubieran incrementado o disminuido en un 10%, las compras consolidadas se habrían incrementado o disminuido en un importe de 17.287 miles de euros, aproximadamente (14.223 miles de euros, aproximadamente en 2013).

Durante el ejercicio 2014, el Grupo ha cubierto mediante contratos de futuro de precios de materias primas el 8% de las compras totales de níquel del año (12% en el ejercicio 2013).

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-

Asimismo, 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 2014 la exposición a este riesgo de los activos del Grupo se limita, principalmente, a los créditos comprometidos en el epígrafe de Clientes por ventas y prestaciones de servicios, cuyo importe agregado asciende a 70.526 miles de euros (103.580 miles de euros en 2013). Parte de estos créditos por importe de 2.759 miles de euros (3.119 miles de euros en 2013) se encuentran deteriorados contablemente por considerar el Grupo que son de dudosa recuperabilidad (Nota 14).

Al 31 de diciembre de 2014 el importe de los créditos comprometidos en estos epígrafes no deteriorados y que se encuentran vencidos asciende a 33.482 miles de euros, aproximadamente (27.394 miles de euros aproximadamente en 2013). 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 Grupo había percibido la mayor parte de los créditos vencidos.

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 2014.
- Respecto a los acreedores comerciales y otras cuentas a pagar un desglose por vencimientos sería el siguiente:

| | Miles de Euros | |
|--------------------|----------------|----------------|
| | 2014 | 2013 |
| Menos de 3 meses | 95.736 | 103.012 |
| Entre 3 y 12 meses | 7.241 | 2.620 |
| | 102.977 | 105.632 |



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.

Los préstamos y otros pasivos remunerados corrientes al 31 de diciembre de 2014 ascienden a 139.359 miles de euros (133.558 miles de euros en 2013). Durante el ejercicio 2014 el saldo medio aproximado de la financiación obtenida a corto plazo de entidades financieras ha ascendido a 162 millones de euros (164 millones de euros, aproximadamente, en 2013). 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 669 miles de euros (722 miles de euros en 2013).

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 2014 y 2013.

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 2014 y 2013 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 | |
| | 2014 | 2013 | 2014 | 2013 | 2014 | 2013 |
| Total ingresos ordinarios de los segmentos | 527.887 | 536.806 | 18.763 | 17.343 | 546.650 | 554.149 |
| Amortización y depreciaciones | (20.260) | (19.507) | (213) | (241) | (20.473) | (19.748) |
| Reducciones/Reversiones de valor de existencias (Nota 13) | 919 | 1.206 | - | - | 919 | 1.206 |
| Ingresos financieros | 1.236 | 370 | 642 | 512 | 1.878 | 882 |
| Gastos financieros | (12.989) | (14.211) | (383) | (226) | (13.372) | (14.437) |
| Participación en beneficios de sociedades consolidadas por el método de la participación | 13 | 65 | - | - | 13 | 65 |
| Diferencias de tipo de cambio | 472 | (1.417) | - | - | 472 | (1.417) |
| Beneficios (Pérdidas) antes de impuestos del segmento | 31.435 | 15.783 | 1.215 | 826 | 32.650 | 16.609 |
| Gasto por impuesto sobre las ganancias | (9.004) | (1.739) | (385) | (235) | (9.389) | (1.974) |
| Beneficios (Pérdidas) del ejercicio | 22.431 | 14.044 | 830 | 591 | 23.261 | 14.635 |
| Activos del segmento | 664.516 | 598.956 | 34.977 | 36.690 | 699.493 | 635.646 |
| Inversiones contabilizadas aplicando el método de la participación | 775 | 1.474 | - | - | 775 | 1.474 |
| Total activos del segmento | 665.291 | 600.430 | 34.977 | 36.690 | 700.268 | 637.120 |
| Inversiones en activos fijos con duración superior al año | 28.231 | 41.745 | 32 | 830 | 28.263 | 42.575 |
| Total pasivos del segmento | 405.791 | 361.770 | 9.376 | 11.919 | 415.167 | 373.689 |

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 2014 y 2013 es la siguiente (en miles de euros):

| Área geográfica | 2014 | % | 2013 | % |
|---------------------|----------------|-------------|----------------|-------------|
| España | 37.440 | 6,85% | 39.974 | 7,2% |
| Resto de Europa | 267.515 | 48,94% | 291.853 | 52,7% |
| Estados Unidos | 75.783 | 13,86% | 79.808 | 14,4% |
| Otros | 165.912 | 30,35% | 142.514 | 25,7% |
| Total ventas | 546.650 | 100% | 554.149 | 100% |

- b) La distribución de las inversiones netas en el activo no corriente por ámbitos geográficos al 31 de diciembre de 2014 y 2013 es la siguiente (en miles de euros):

| Área geográfica | 2014 | % | 2013 | % |
|------------------------------------|----------------|-------------|----------------|-------------|
| España | 189.921 | 59,6% | 189.128 | 67,2% |
| Resto de Europa | 75.938 | 32,7% | 75.180 | 26,6% |
| Estados Unidos | 20.991 | 7,6% | 17.373 | 6,1% |
| Otros | 414 | 0,1% | 1.233 | 0,1% |
| Total activos no corrientes | 287.264 | 100% | 282.914 | 100% |



7. Inmovilizado Intangible

La composición y el movimiento habido en las cuentas incluidas en los Activos intangibles durante los ejercicios 2014 y 2013 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 01.01.13 | 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 |
| Adiciones | - | - | 4.190 | 128 | 4.318 |
| Retiros | - | - | (1.880) | (304) | (2.184) |
| Traspasos (Nota 8) | - | - | (696) | - | (696) |
| Coste al 31.12.14 | 18.375 | 5.788 | 27.926 | 739 | 52.828 |
| Amortización Acumulada -- | | | | | |
| Amortización acumulada al 01.01.13 | - | - | (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) |
| Dotaciones | - | - | (1.621) | - | (1.621) |
| Retiros | - | - | 1.875 | - | 1.875 |
| Diferencias de conversión | - | - | 144 | - | 144 |
| Amortización acumulada al 31.12.14 | - | - | (15.204) | - | (15.204) |
| Deterioro del valor- | | | | | |
| Deterioro acumulado | - | (737) | - | - | (737) |
| (Dotación)/Reversión del ejercicio | - | - | - | - | - |
| Inmovilizado Intangible neto, 31.12.2013 | 18.375 | 5.051 | 10.710 | 915 | 35.051 |
| Inmovilizado Intangible neto, 31.12.2014 | 18.375 | 5.051 | 12.722 | 739 | 36.887 |

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 2014 y 2013, 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 los Administradores que cubren un período de cinco años. Los Administradores determinan el margen bruto presupuestado en base al rendimiento pasado y sus expectativas de desarrollo del mercado. En concreto, los Administradores proyectan para el año 2015 un mantenimiento de volumen de ventas y unos crecimientos anuales del 4% para los años siguientes con una mejora paulatina en el margen relativo de 5 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 período de cinco años se extrapolan usando una tasa de crecimiento a perpetuidad estimada del 0% (tanto en el ejercicio 2014 como en el ejercicio 2013). La tasa de descuento después de impuestos aplicada a las proyecciones de flujos de efectivo ha sido del 7,8% (8,3% en 2013) y refleja los riesgos específicos relacionados con la UGE. La tasa de descuento después de impuesto anterior, equivale a una tasa del 11,1% antes de impuestos (11,5% en 2013). 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 2014 y 2013, relacionadas con los derechos de emisión se detallan a continuación:

| Miles de Euros | | | |
|-----------------|---------------|-----------------|---------------|
| 2014 | | 2013 | |
| Valor razonable | Valor inicial | Valor razonable | Valor inicial |
| 197 | 128 | 134 | 171 |

El movimiento habido en el número de derechos durante los ejercicios 2014 y 2013 ha sido el siguiente:

| | Números de derechos |
|--|---------------------|
| Saldos al 31 de diciembre de 2013 | 98.964 |
| Altas | 27.166 |
| Bajas | (32.917) |
| Saldos al 31 de diciembre de 2014 | 93.213 |

c) Obras de arte-

Se corresponde con las obras de arte propiedad de la Sociedad dominante. El Grupo TUBACEX encarga periódicamente 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 2014 y 2013. Las obras de arte no se amortizan, ya que se entiende que no sufren depreciación por el transcurso del tiempo.

Las altas del ejercicio 2014 se refieren, principalmente, a los trabajos realizados para el desarrollo de una nueva herramienta de gestión analítica de costes así como otros trabajos de investigación y desarrollo en nuevos productos o formas de trabajar de manera más eficiente en las plantas productivas. En el ejercicio 2014, las adiciones por trabajos de investigación y desarrollo ascienden a 2.510 miles de euros aproximadamente (92 miles de euros en el ejercicio 2013).

Al cierre del ejercicio 2014, el Grupo no existen compromisos firmes de compra de inmovilizado intangible (2 miles de euros al cierre del ejercicio 2013).

Al cierre de los ejercicios 2014 y 2013 el Grupo tenía elementos del inmovilizado intangible totalmente amortizados que seguían en uso, principalmente aplicaciones informáticas, por importe de 9.901 y 11.648 miles de euros, respectivamente.

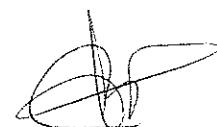
Del inmovilizado intangible del Grupo, al cierre de los ejercicios 2014 y 2013, no están afectos directamente a la explotación los siguientes elementos:

Ejercicio 2014

| Descripción | Miles de Euros | | |
|---------------|----------------|--------------------------|-------|
| | Coste | Correcciones valorativas | Total |
| Obras de arte | 5.788 | (737) | 5.051 |

Ejercicio 2013

| Descripción | Miles de Euros | | |
|---------------|----------------|--------------------------|-------|
| | Coste | Correcciones valorativas | Total |
| Obras de arte | 5.788 | (737) | 5.051 |



8. Inmovilizado material

La composición de este epígrafe del balance de situación consolidado y de su movimiento durante los ejercicios 2014 y 2013 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 01.01.13 | 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) | (10.278) | (3.632) | - | (13.911) |
| Trasposos | - | 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 | 432.164 | 29.139 | 10.730 | 579.965 |
| Adiciones | - | 601 | 13.963 | 3.042 | 6.339 | 23.945 |
| Retiros | - | (101) | (1.002) | (3.819) | (337) | (5.259) |
| Trasposos (Nota 7) | - | - | 10.819 | 666 | (10.790) | 695 |
| Diferencias de conversión | 184 | 880 | 3.190 | 137 | 87 | 4.478 |
| Coste al 31.12.14 | 20.437 | 89.059 | 459.134 | 29.165 | 6.029 | 603.824 |
| Amortización Acumulada – | | | | | | |
| Amortización acumulada al 01.01.13 | - | (61.751) | (298.282) | (21.711) | - | (381.744) |
| Dotaciones | - | (1.343) | (13.971) | (3.006) | - | (18.320) |
| Retiros | - | - | 10.305 | 1.841 | - | 12.146 |
| Diferencias de conversión | - | 61 | 598 | - | - | 659 |
| Amortización acumulada al 31.12.13 | - | (63.033) | (301.350) | (22.876) | - | (387.259) |
| Dotaciones | - | (1.417) | (14.424) | (3.011) | - | (18.852) |
| Retiros | - | 43 | 991 | 1.938 | - | 2.972 |
| Trasposos | - | (410) | (1.601) | 2.011 | - | - |
| Diferencias de conversión | - | (253) | (1.520) | (186) | - | (1.959) |
| Amortización acumulada al 31.12.14 | - | (65.070) | (317.904) | (22.124) | - | (405.098) |
| Deterioro del valor- | | | | | | |
| Deterioro acumulado | - | - | - | - | - | - |
| (Dotación)/Reversión del ejercicio | - | - | - | - | - | - |
| Inmovilizado material neto, 31.12.2013 | 20.253 | 24.646 | 130.814 | 6.263 | 10.730 | 192.706 |
| Inmovilizado material neto, 31.12.2014 | 20.437 | 23.989 | 141.230 | 7.041 | 6.029 | 198.726 |

Durante el ejercicio 2014, las inversiones más importantes se han correspondido con una inversión en Tubacex Services, S.L. en la nueva maquinaria de shot peening, la continuación de inversiones acometidas en 2013 y 2012 en Amurrio para incrementar la capacidad del Grupo en OCTG, otras inversiones para completar el desarrollo de productos estratégicos (como umbilicales) y el desarrollo de nuevos productos a través de empleabilidad de recursos de la organización en la investigación de los mismos. Los principales proyectos trabajados han sido en el desarrollo de nuevos productos OCTG, así como mejora de la prensa. Durante el ejercicio también se ha desarrollado un proyecto de control y monitorización de diferentes fases del proceso productivo.

Durante el ejercicio 2013, las inversiones más importantes se correspondieron con la continuación de las ya iniciadas en 2012, como las inversiones acometidas en Amurrio para incrementar la capacidad del Grupo en OCTG mediante la apertura de una nueva línea de laminación en frío, a fin de mejorar la productividad y la calidad, la reducción de los plazos de entrega y la disminución de los stocks intermedios. Otras inversiones a destacar del ejercicio 2013 fueron las 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 2014 y 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 2014 de esta planta asciende, aproximadamente, a 29,4 millones de euros (31,2 millones a 31 de diciembre de 2013). 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 2014 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 en 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 26,5%, que tienen su fundamento en la propia actividad de la UGE, pues se trata de un producto muy complejo de alto valor añadido, para cuya producción es necesario obtener una serie de homologaciones muy estrictas que el Grupo ha conseguido, y ya se han comenzado tanto a recibir pedidos como a fabricar y vender los mismos. Por todo ello y con la cartera de pedidos en vigor y esperada, los Administradores del Grupo estiman que las perspectivas superan ampliamente la inversión.

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 el ejercicio 2014 como 2013). La tasa de descuento después de impuestos aplicada a las proyecciones de flujos de efectivo ha sido del 7,8% (8,3% en 2013) y refleja los riesgos específicos relacionados con la UGE. La tasa de descuento después de impuestos anterior, equivale a una tasa del 11,1% antes de impuestos (11,5% en 2013). Dicha tasa de descuento estimada por la Dirección se ha comparado con una media de tasas de descuento aplicadas por especialistas y resulta consistente con estas.

Los Administradores del Grupo consideran que las tasas de crecimiento medio ponderado de facturación 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 2014 y 2013 el Grupo tenía las siguientes inversiones en inmovilizado material ubicadas en el extranjero (en miles de euros):

Ejercicio 2014

| Descripción | Valor Contable (Bruto) | Amortización Acumulada | Correcciones Valorativas Acumuladas |
|-------------------------------------|------------------------|------------------------|-------------------------------------|
| Terrenos y construcciones | 37.230 | (18.630) | - |
| Instalaciones técnicas y maquinaria | 160.586 | (98.311) | - |
| Otro inmovilizado | 7.300 | (5.585) | - |
| Inmovilizado en curso | 4.354 | - | - |
| Total | 209.470 | (122.526) | - |

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) | - |

Al cierre del ejercicio 2014 y 2013 el Grupo tenía elementos del inmovilizado material totalmente amortizados que seguían en uso, conforme al siguiente detalle (en miles de euros):

Ejercicio 2014

| Descripción | Valor Contable (Bruto) |
|-------------------------------------|------------------------|
| Construcciones | 47.634 |
| Instalaciones técnicas y maquinaria | 203.051 |
| Otro inmovilizado | 11.185 |
| Total | 261.870 |

Ejercicio 2013

| Descripción | Valor Contable (Bruto) |
|-------------------------------------|------------------------|
| Construcciones | 43.183 |
| Instalaciones técnicas y maquinaria | 197.204 |
| Otro inmovilizado | 13.041 |
| Total | 253.428 |

Otra información

Tal y como se indica en la Nota 9, al cierre de los ejercicios 2014 y 2013 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 2014 ni 2013.

Al 31 de diciembre de los ejercicios 2014 y 2013, el Grupo mantenía un importe pendiente de pago con proveedores de inmovilizado que ascendía a 3.077 y 3.880 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 2014, el Grupo tenía compromisos firmes de compra de inmovilizado material por un importe aproximado de 4.141 miles de euros (4.295 miles de euros al cierre del ejercicio 2013).

Al 31 de diciembre de 2014 y 2013, el Grupo había otorgado en garantía hipotecaria elementos del inmovilizado material por un coste de 31.274 miles de euros (Nota 18).

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 2014 y 2013 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 2014.



9. Arrendamientos

Arrendamiento financiero

Al cierre del ejercicio 2014 el Grupo, en su condición de arrendatario financiero, tiene reconocidos activos arrendados por valor neto contable de 1.736 miles de euros (1.825 miles de euros al 31 de diciembre de 2013) 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 2014 y 2013 es el suscrito, en el ejercicio 2013, 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 2014 y 2013, 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 | 2014 | 2013 |
|--|------------|------------|
| Menos de un año | 182 | 174 |
| Entre uno y cinco años | 602 | 784 |
| Total | 784 | 958 |

Arrendamientos operativos

Al cierre de los ejercicios 2014 y 2013 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 | 2014 | 2013 |
|---|--------------|--------------|
| Menos de un año | 484 | 543 |
| Entre uno y cinco años | 1.935 | 1.995 |
| Más de cinco años | 1.691 | 1.957 |
| Total | 4.110 | 4.495 |

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 firmó un contrato con la sociedad "Suelo Industrial Marina Medio Cudeyo, 2006 S.L." para la construcción de la nave donde desarrolla 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 de la 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 2014, los Administradores de la Sociedad dominante no han tomado decisión alguna sobre si finalmente se ejercitará la opción de compra. Por estos motivos,



el Grupo no ha registrado en el balance de situación consolidado adjunto al 31 de diciembre de 2014 pasivo alguno en relación con este contrato.

En el contrato, se incluyó además la posibilidad de ceder la condición de arrendataria a otra empresa del Grupo TUBACEX, habiéndose ejercitado esta opción en el ejercicio con el traspaso de la titularidad del contrato de Tubacex, S.A. a Tubacex Services S.L. El gasto de arrendamiento por este concepto en el ejercicio 2014 ha sido de 188 mil euros registrados en el epígrafe "Otros gastos de explotación" de la cuenta de resultados consolidada ajunta.

El importe de las cuotas de arrendamiento operativo reconocidas como gasto en los ejercicios 2014 y 2013 es el siguiente (en miles de euros):

| | 2014 | 2013 |
|---------------------------------|------------|------------|
| Pagos mínimos por arrendamiento | 484 | 464 |
| Cuotas contingentes pagadas | - | - |
| Total | 484 | 464 |

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 2014 y 2013 y el movimiento habido durante dichos periodos es el siguiente:

Ejercicio 2014

| | Miles de euros | | | | |
|--|----------------|--|--------------|--------------|-------------|
| | Saldo Inicial | Participación en resultados sociedades puestas en equivalencia (1) | Liquidación | Dividendos | Saldo Final |
| Schoeller-Bleckmann AS (SB Prag) | 293 | (123) | - | - | 170 |
| Schoeller-Bleckmann Edelstahlrohr Deutschland GmbH (Sberd) | 425 | 150 | - | (100) | 475 |
| Schoeller-Bleckmann Tube France (SBTF) | 127 | 3 | - | - | 130 |
| Schoeller-Bleckmann Edelstahlrohr Phoenix kft. | 629 | (17) | (612) | - | - |
| Total | 1.474 | 13 | (612) | (100) | 775 |

(1) A pesar de que 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.

Durante el ejercicio 2014 se ha liquidado la sociedad Schoeller-Bleckmann Edelstahlrohr Phoenix kft. ubicada en Hungría por un importe equivalente al valor en libros, no habiendo generado un impacto significativo en resultado.

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 Edeltahlorhr Deutschland GmbH (Sberd) | 530 | (105) | - | 425 |
| Schoeller-Bleckmann Tube France (SBTF) | 125 | 2 | - | 127 |
| Schoeller-Bleckmann Edeltahlorhr Phönix 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.

11. Activos financieros

El detalle al 31 de diciembre de 2014 y 2013 de este epígrafe del balance de situación consolidado es el siguiente:

| | Miles de Euros | |
|--|----------------|---------------|
| | 2014 | 2013 |
| No corrientes: | | |
| Instrumentos de patrimonio | 284 | 283 |
| Activos financieros disponibles para la venta | 672 | 672 |
| Préstamos | - | 982 |
| Otros activos financieros | 5.008 | 14 |
| | 5.964 | 1.951 |
| Corrientes: | | |
| Activos financieros negociables registrados a valor de mercado | 59.078 | 3.395 |
| Otros activos financieros | 9.283 | 12.187 |
| | 68.361 | 15.582 |

Con fecha 31 de octubre de 2014 se ha llegado a un acuerdo por la compra del 65% de la sociedad italiana IBF S.p.A. por un importe de 29,7 millones de euros aproximadamente. En dicha fecha TUBACEX desembolsó 5 millones de euros anticipadamente, que al 31 de diciembre de 2014 se encuentran registrados en "Activos financieros no corrientes- Otros activos financieros". A inicio del ejercicio 2015 se ha completado la adquisición de esta sociedad (Nota 31).

Durante el ejercicio 2014 se ha recibido la devolución del préstamo concedido desde la filial brasileña registrado a 31 de diciembre de 2013 dentro del epígrafe "Activos financieros no corrientes- Préstamos".

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.

Durante el ejercicio 2014 Grupo ha recibido financiación para hacer frente a las inversiones establecidas en el Plan Estratégico (Nota 31) por 55 millones de euros por parte de varias entidades financieras. Hasta materializar las inversiones previstas el Grupo ha invertido dicho importe en fondos de inversión que han generado unos ingresos financieros por la variación del valor razonable de 535 miles de euros registrado en el epígrafe "Ingresos financieros" de la cuenta de resultados consolidada adjunta al 31 de diciembre de 2014.

Estos instrumentos financieros están clasificados de acuerdo con las categorías establecidas en 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.

El importe de las pérdidas y ganancias netas por categorías de activos financieros es como sigue:

| | Miles de Euros | | | | | | | |
|---|---|--|-------------------------------|--------------|---|--|-------------------------------|------------|
| | 2014 | | | | 2013 | | | |
| | 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 | 150 | - | 616 | 766 | - | - | 707 | 707 |
| Variación en el valor Razonable | 535 | 577 | - | 1.112 | (161) | 175 | - | 14 |
| Deterioro de valor | (140) | - | - | (140) | - | - | (464) | (464) |
| Ganancias/(Pérdidas) netas en pérdidas y Ganancias | 545 | 577 | 616 | 1.738 | (161) | 175 | 243 | 257 |

12. Instrumentos financieros derivados

Un detalle de los instrumentos financieros derivados al 31 de diciembre de 2014 y 2013, es como sigue:

Ejercicio 2014

| | 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 | 25.864 | USD | - | - | - | (496) |
| Venta a plazo de GBP | 1.316 | GBP | - | - | - | (24) |
| Compra a plazo de USD | 19.923 | USD | - | 577 | - | - |
| | | | - | 577 | - | (520) |
| Derivados de cobertura | | | | | | |
| <i>Coberturas de flujo de efectivo</i> | | | | | | |
| Permutas de tipo de interés | 99.764 | Euros | - | - | (536) | (572) |
| Venta a plazo USD | 500 | USD | - | - | - | (9) |
| | | | - | - | (536) | (581) |
| | | | - | 577 | (536) | (1.101) |

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) |

Estos instrumentos financieros están clasificados de acuerdo con las categorías establecidas en NIIF 7, en función del método de valoración, dentro de 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 2014 contratos de venta de divisa a plazo a los que no aplica contabilidad de coberturas por valor de 23.916 miles de euros (11.110 miles de euros en 2013). El nocional de las divisas mantenidas para negociar asciende a 25.864 miles de dólares de EE.UU. (12.800 miles de dólares de EE.UU. en 2013), y 1.316 miles de libras esterlinas (1.400 miles de libras esterlinas en 2013). En todo caso estos derivados se han contratado como instrumentos de cobertura económica de ventas de divisa.

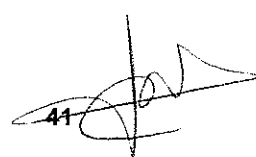
El desglose al 31 de diciembre de 2014 y 2013 por plazo residual y por tipo de divisa de los valores nacionales de los contratos de venta a plazo de divisa es como sigue:

| | Miles de Euros | | | |
|--------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| | 2014 | | 2013 | |
| | Dólares de EE.UU. | Libras esterlinas | Dólares de EE.UU. | Libras esterlinas |
| Hasta un año | 22.254 | 1.662 | 9.457 | 1.653 |

Al 31 de diciembre de 2014 los contratos de venta de divisa a plazo mantenidos para negociar muestran valoraciones desfavorables por importes de 520 miles de euros (175 miles de euros y 25 miles de euros favorables y desfavorables al 31 de diciembre de 2013).

Los contratos de venta de divisas a plazo a los que la sociedad ha aplicado contabilidad de coberturas mostraban, al 31 de diciembre de 2014, valoraciones desfavorables por importe de 9

41



miles de euros (valoraciones favorables y desfavorables por importes de 40 y 42 miles de euros al 31 de diciembre de 2013, respectivamente). 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 2014 contratos de compra de divisa a plazo mantenidos para negociar con un nocional de 15.826 miles de euros (9.913 miles de euros en 2013). El valor de las divisas mantenidas para negociar asciende a 19.923 miles de dólares de EE.UU. (12.747 miles de dólares de EE.UU. al 31 de diciembre de 2013). 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. | |
| | 2014 | 2013 |
| Hasta un año | 15.826 | 9.913 |

Al 31 de diciembre de 2014 los contratos de compra de divisa a plazo mantenidos para negociar muestran valoraciones favorables por importe de 577 miles de euros (valoración desfavorable por importe de 226 miles de euros al 31 de diciembre de 2013).

Por otro lado al 31 de diciembre de 2014 el Grupo no dispone de contratos de compra a los que aplique contabilidad de coberturas de flujos de efectivo futuros (valoración desfavorable por importe de 151 miles de euros al 31 de diciembre de 2013). Al aplicar el modelo de contabilidad de coberturas de flujos de efectivo, todo el cambio de valor de estos derivados se registra 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 2014 y 2013, el Grupo no tiene ningún contrato futuro de precios sobre el níquel vigente.

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 2014 y 2013, el Grupo no tiene contratos futuros de materias primas calificados como instrumentos de cobertura.

c) Permutas de tipo de interés-

El Grupo utiliza permutas financieras de tipos de interés fijo sobre los tipos de interés variables para gestionar su exposición a fluctuaciones de tipos de interés. El detalle de los contratos en vigor al 31 de diciembre de 2014 y 2013 es como sigue:

Ejercicio 2014

| Nocional en miles de euros | Fecha de inicio | Fecha de finalización | Tipo de interés |
|----------------------------|-----------------|-----------------------|-----------------|
| 2.750 | 20.01.2013 | 20.07.2017 | 0,990% |
| 2.304 | 20.01.2013 | 20.07.2017 | 0,645% |
| 7.000 | 20.11.2014 | 20.05.2019 | 0,720% |
| 3.325 | 30.09.2014 | 30.06.2019 | 0,355% |
| 750 | 22.12.2011 | 22.06.2016 | 2,320% |
| 3.508 | 01.01.2013 | 01.08.2017 | 1,240% |
| 2.000 | 20.06.2014 | 19.06.2019 | 0,690% |
| 8.000 | 06.05.2015 | 06.05.2017 | 0,355% |
| 4.000 | 27.01.2013 | 27.07.2017 | 0,830% |
| 6.738 | 20.08.2014 | 20.02.2017 | 0,800% |
| 2.167 | 30.09.2013 | 30.06.2017 | 1,350% |
| 35.000 | 17.07.2014 | 17.07.2019 | 0,520% |
| 10.000 | 12.11.2014 | 16.11.2020 | 0,360% |
| 2.222 | 29.06.2010 | 01.04.2015 | 1,55% |
| 5.000 | 01.01.2012 | 31.12.2016 | 1,78% |
| 5.000 | 02.01.2012 | 30.12.2016 | 1,79% |

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% |

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) | |
| | 2014 | 2013 |
| Permutas de tipo de interés: | | |
| - Ingresos/Gastos financieros | 350 | (616) |
| Permutas de precios de materias primas: | | |
| - Consumos de materias primas | - | 97 |
| Cobertura de riesgo de tipo de cambio: | | |
| - Diferencias de tipo de cambio | (144) | 307 |
| | 206 | (212) |

e) Adopción de NIIF 13-

La adopción de la NIIF 13 requirió 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 tuvo 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 2014 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 2014 y 2013 de este epígrafe del balance de situación consolidado adjunto es el siguiente:

| | Miles de Euros | |
|--|----------------|----------------|
| | 2014 | 2013 |
| Comerciales | 13.207 | 12.637 |
| Materias primas y otros aprovisionamientos | 76.719 | 61.468 |
| Productos en curso y semiterminados | 61.619 | 63.715 |
| Productos terminados | 68.451 | 58.257 |
| Anticipos a proveedores | 431 | 823 |
| Deterioro | (11.455) | (10.536) |
| | 208.972 | 186.364 |

Los consumos de materias primas, otros consumibles y existencias comerciales durante los ejercicios 2014 y 2013 han sido los siguientes:

| | Miles de Euros | |
|--|----------------|----------------|
| | 2014 | 2013 |
| Consumos de materias primas, otros consumibles y existencias comerciales- | | |
| Compras netas | 307.170 | 259.403 |
| Variación de existencias | (14.526) | 11.321 |
| | 292.644 | 270.724 |

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 2014

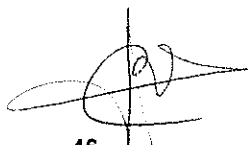
| | Saldo Inicial | Adiciones | Reversiones | Saldo Final |
|---|---------------|--------------|--------------|---------------|
| Comerciales, materias primas y bienes mantenidos para su transformación | 3.655 | 1.117 | (570) | 4.202 |
| Productos en curso | 1.502 | - | (160) | 1.342 |
| Productos terminados | 5.379 | 744 | (212) | 5.911 |
| Deterioro de existencias | 10.536 | 1.861 | (942) | 11.455 |

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 |

La cifra de compras netas incluye las realizadas en las siguientes monedas distintas del euro:

| Moneda | Miles de Euros | |
|------------------|----------------|--------|
| | 2014 | 2013 |
| Dólar de EE.UU. | 85.859 | 92.069 |
| Dólar canadiense | - | 17 |
| Libra esterlina | 10 | 102 |
| Otros | 3 | 1.106 |



14. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar

El detalle al 31 de diciembre de 2014 y 2013 de este epígrafe del balance de situación consolidado adjunto es como sigue:

| | Miles de Euros | |
|---|----------------|----------------|
| | 2014 | 2013 |
| Clientes por ventas y prestaciones de servicios | 70.526 | 103.580 |
| Créditos comerciales con entidades contabilizadas por el método de la participación (Nota 26) | 175 | 180 |
| Deudores varios | 4.206 | 3.936 |
| Administraciones Públicas (Nota 22) | 21.455 | 28.862 |
| Activos por impuesto corriente (Nota 22) | 442 | 763 |
| | 96.804 | 137.321 |
| Menos- Deterioros | (2.759) | (3.119) |
| Total deudores comerciales y otras cuentas a cobrar | 94.045 | 134.202 |

El movimiento del deterioro de deudores comerciales y otras cuentas a cobrar es como sigue:

| | Miles de Euros | |
|---|----------------|--------------|
| | 2014 | 2013 |
| Saldo al 1 de enero | 3.119 | 2.797 |
| Dotaciones por incobrabilidad (Nota 24) | 647 | 874 |
| Reversiones (Nota 24) | (1.005) | (410) |
| Aplicaciones | (15) | (100) |
| Diferencias de conversión | 13 | (42) |
| Saldo al 31 de diciembre | 2.759 | 3.119 |

Los saldos deudores con Administraciones Públicas al 31 de diciembre de 2014 y 2013 son los siguientes:

| | Miles de Euros | |
|---|----------------|---------------|
| | 2014 | 2013 |
| Hacienda Pública, deudor por diversos conceptos: | | |
| Por IVA | 19.884 | 26.670 |
| Otros conceptos | 1.571 | 2.192 |
| | 21.455 | 28.862 |

15. Efectivo y otros medios líquidos equivalentes

El detalle al 31 de diciembre de 2014 y 2013 de este epígrafe del balance de situación consolidado es el siguiente:

| | Miles de Euros | |
|---------------|----------------|---------------|
| | 2014 | 2013 |
| Caja y bancos | 40.230 | 16.914 |
| | 40.230 | 16.914 |

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 2014 y 2013 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 2014 y 2013.

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 2014, los accionistas Don Jose María Aristrain de la Cruz y Amber Capital UK LLP poseían una participación de 11% y 6,85% respectivamente.

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 | |
|--|----------------|-------|
| | 2014 | 2013 |
| 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 2014 y 2013 es como sigue:

| | Miles de Euros | |
|---|----------------|----------------|
| | 2014 | 2013 |
| Reserva legal | 11.968 | 11.968 |
| Reservas voluntarias: | | |
| Otras reservas de la Sociedad dominante | 57.480 | 53.806 |
| Reservas consolidadas | 114.083 | 109.687 |
| Total Otras reservas | 183.531 | 175.461 |

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 2014.

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 24.850 miles de euros al 31 de diciembre de 2014 se corresponde con reservas que no son de libre disposición (24.538 miles de euros al 31 de diciembre de 2013).

e) Acciones propias-

Al cierre del ejercicio 2014 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 2014 | 3.142.975 | 1.414 | 2,497 | 7.850 |

No se han producido movimientos respecto al 31 de diciembre de 2013.

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 aprobó, 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 fue aprobado por la Junta General de Accionistas de la Sociedad dominante.

Dicho programa de opciones sobre acciones se materializó 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 utilizó 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 fueron las siguientes:

- El tipo de interés a 5 años se situó en 1,201%.
- Para determinar los dividendos repartidos por acción, se supuso que se va a mantener la rentabilidad por dividendo del ejercicio 2013 para los sucesivos ejercicios.
- Para determinar la volatilidad de las acciones, se utilizó 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 estimó que la valoración total del plan en la fecha de concesión ascendía a 830 miles de euros. Tal y como se describe en la Nota 3.I, 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 periodo 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 a los ejercicios 2014 y 2013 adjunta (Nota 25) con abono al epígrafe "Otros instrumentos de patrimonio neto" del patrimonio neto al 31 de diciembre de 2014 y 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 2014 y 2013 se presenta a continuación:

| | Miles de Euros | | | |
|---|---------------------------|------------------------|-------------------|--------------|
| | Diferencias de conversión | Coberturas de efectivo | Efecto impositivo | Neto |
| 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) |
| Ingresos y gastos generados en el ejercicio | 5.551 | (96) | 27 | 5.482 |
| Reclasificación a resultados | - | (206) | 58 | (148) |
| Saldos al 31 de diciembre de 2014 | 5.500 | (1.103) | 286 | 4.683 |

El efecto impositivo se corresponde con las coberturas de efectivo.

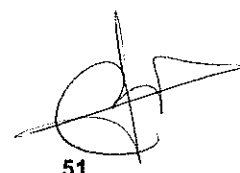
Diferencias de conversión-

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-

El Consejo de Administración de la Sociedad dominante, en su reunión de fecha 18 de diciembre de 2014, ha aprobado la distribución de un dividendo a cuenta del resultado del ejercicio 2014 por importe de 3.000 miles de euros, que ha sido íntegramente abonado a los accionistas en enero de 2015 (Nota 31).

En dichas distribuciones de dividendos, se han respetado las limitaciones a la distribución establecidas en los contratos de financiación (Nota 18).



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 2014 y 2013 se han determinado de la siguiente forma:

| | Miles de Euros | |
|--|----------------|----------------|
| | 2014 | 2013 |
| Total endeudamiento financiero (Nota 18) | 260.092 | 227.080 |
| Menos- Efectivo y otros medios equivalentes y activos financieros corrientes (Notas 11 y 15) | (108.591) | (32.496) |
| Deuda neta | 151.501 | 194.584 |
| Patrimonio neto | 285.101 | 263.431 |
| Ratio de endeudamiento | 53% | 74% |

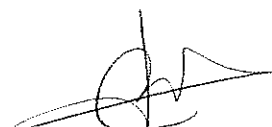
El ratio de endeudamiento ha descendido sensiblemente en los ejercicios 2014 y 2013 motivado por los esfuerzos realizados por el Grupo para reducir activos circulantes (fundamentalmente existencias y cuentas a cobrar), generar caja y utilizar la misma para reducir deuda financiera.

17. Provisiones

Provisiones no corrientes –

El Grupo TUBACEX tiene constituidas provisiones por el importe estimado de deudas tributarias y responsabilidades probables o ciertas nacidas de litigios en curso y por indemnizaciones u obligaciones pendientes de cuantía indeterminada, avales u otras garantías similares, cuyo pago no es determinable en cuanto a su importe exacto o es incierto en cuanto a la fecha en que se producirá al depender de que se cumplan determinadas condiciones. El importe provisionado por este concepto al 31 de diciembre de 2014 y 2013 asciende a 4.277 miles de euros (Nota 22.d). En el ejercicio 2013, se registró 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.

Igualmente incluye provisiones por posibles daños medioambientales por importe de 535 miles de euros (331 miles de euros al 31 de diciembre de 2013) (Nota 29).



Provisiones corrientes -

El movimiento de este epígrafe durante los ejercicios 2014 y 2013, ha sido (en miles de euros):

| | Otras prestaciones a empleados | Derechos de emisión | Otras provisiones corrientes | Total |
|-----------------------------|--------------------------------|---------------------|------------------------------|--------------|
| 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 | 677 | 286 | 3.219 | 4.182 |
| Dotaciones | 819 | 309 | 2.948 | 4.076 |
| Aplicaciones a su finalidad | (677) | (286) | (1.192) | (2.155) |
| Reversiones | - | - | (204) | (204) |
| Saldo al 31.12.14 | 819 | 309 | 4.771 | 5.899 |

El epígrafe "Otras provisiones corrientes" incluye provisiones para posibles contingencias derivadas de relaciones comerciales por importe de 3.897 y 2.464 miles de euros al 31 de diciembre de 2014 y 2013, respectivamente. El importe definitivo a satisfacer dependerá de la resolución definitiva de las discusiones con los correspondientes clientes.

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 10.865 miles de euros (9.894 miles de euros en 2013). 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 2014 y 2013 de este epígrafe del balance de situación consolidado adjunto es el siguiente:

| | Miles de Euros | |
|--|----------------|----------------|
| | 2014 | 2013 |
| No corriente- | | |
| Préstamos con entidades de crédito | 120.733 | 56.034 |
| Líneas de crédito y créditos a largo plazo | - | 37.488 |
| | 120.733 | 93.522 |
| Corriente- | | |
| Obligaciones y otros valores negociables (Nota 31) | 26.197 | - |
| Líneas de crédito y créditos a corto plazo | 60.750 | 15.539 |
| Vencimientos a corto de préstamos a largo plazo | 32.404 | 72.394 |
| Efectos descontados | 1.205 | 936 |
| Financiación de importaciones y exportaciones | 17.494 | 43.751 |
| Intereses | 1.309 | 938 |
| | 139.359 | 133.558 |

Durante el ejercicio 2014 Grupo Tubacex ha obtenido financiación por valor de 55 millones de euros con el objeto de hacer frente a las inversiones comprometidas y presupuestadas en el Plan estratégico para el ejercicio 2015 (Nota 31).

Al mismo tiempo, durante este ejercicio, la Sociedad ha emitido un programa de pagarés en el Mercado Alternativo de Renta Fija con vencimiento a un año y con un límite de 29,9 millones de euros, quedando suscrito al 31 de diciembre de 2014 un importe de 26.197 miles de euros al 31 de diciembre de 2014. Dicho importe figura contabilizado bajo el epígrafe "Obligaciones y otros valores negociables" del pasivo corriente del balance consolidado de situación adjunto. En enero de 2015 la Sociedad ha ampliado el límite del programa de pagarés a 75 millones de euros, habiéndose extendido también el plazo máximo de las emisiones que se realicen, que pasará de 12 a 24 meses (Nota 31).

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 2014 de los préstamos con entidades de crédito ha sido aproximadamente el Euribor + 3% (Euribor + 4,15% en el ejercicio 2013).

Los plazos contractuales de vencimiento remanentes de los préstamos y otros pasivos remunerados al 31 de diciembre de 2014 y 2013, es como sigue:

| Vencimiento | Miles de Euros | |
|---------------|----------------|----------------|
| | 2014 | 2013 |
| A un año | 139.359 | 133.558 |
| A dos años | 39.726 | 69.631 |
| A tres años | 33.717 | 13.938 |
| A cuatro años | 24.013 | 9.743 |
| A cinco años | 18.176 | 210 |
| Resto | 5.101 | - |
| | 260.092 | 227.080 |

La devolución de parte de los préstamos y créditos con entidades de crédito de varias sociedades del Grupo por importe de 3.000 miles de euros (7.890 miles de euros en 2013) 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, 60.362 miles de euros y 22.095 miles de euros de euros, respectivamente (31.274 miles de euros, 39.517 miles de euros y 31.802 miles de euros al 31 de diciembre de 2013).

El Grupo tiene concedidas líneas de comercio exterior y pólizas de crédito con los siguientes límites (en miles de euros):

| | 2014 | | 2013 | |
|-----------------------------|----------------|-------------------------|----------------|-------------------------|
| | Límite | Importe no Dispuesto | Límite | Importe no Dispuesto |
| Líneas de comercio exterior | 73.250 | 55.756 | 76.200 | 32.449 |
| Pólizas de crédito | 82.955 | 22.208 | 96.067 | 43.040 |
| Total | 156.205 | 77.964 | 172.267 | 75.489 |

El tipo de interés efectivo medio ponderado durante el ejercicio 2014 de las líneas de crédito ha sido aproximadamente el 2,55% (4,25% en el ejercicio 2013).



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 2014 y 2013 del epígrafe "Otros pasivos financieros no corrientes" es como sigue:

| | Miles de Euros | |
|---------------------------------------|----------------|---------------|
| | 2014 | 2013 |
| No corriente- | | |
| Préstamos reembolsables a largo plazo | 7.062 | 7.468 |
| Otros | 9.179 | 4.753 |
| | 16.241 | 12.221 |

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 2014 y 2013, es como sigue:

| Vencimiento | Miles de Euros | |
|---------------------------------|----------------|--------------|
| | 2014 | 2013 |
| A dos años | 1.322 | 1.307 |
| A tres años | 1.307 | 1.307 |
| A cuatro años | 1.307 | 1.291 |
| A cinco años | 1.230 | 1.256 |
| Resto | 4.240 | 4.727 |
| | 9.406 | 9.888 |
| Menos- Actualización financiera | (2.344) | (2.420) |
| | 7.062 | 7.468 |

En el epígrafe otros se encuentra registrado a 31 de diciembre de 2014 un préstamo concedido por parte del Instituto Vasco de Finanzas por 5.706 miles de euros cuyo vencimiento se producirá en el ejercicio 2025.



20. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar

El detalle al 31 de diciembre de 2014 y 2013 de Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar es como sigue:

| | Miles de Euros | |
|--|----------------|----------------|
| | 2014 | 2013 |
| Acreedores comerciales: | | |
| Terceros | 73.996 | 69.094 |
| Inversiones contabilizadas aplicando el método de la Participación (Nota 26) | 342 | 325 |
| | 74.338 | 69.419 |
| Otras cuentas a pagar- | | |
| Remuneraciones pendientes de pago | 8.580 | 8.971 |
| Organismos de la Seguridad Social acreedores (Nota 22) | 2.406 | 2.104 |
| Administraciones Públicas acreedoras (Nota 22) | 14.269 | 17.693 |
| Vencimientos a corto plazo de préstamos reembolsables | 853 | 487 |
| Otras deudas | 1.403 | 6.958 |
| | 27.511 | 36.213 |
| Pasivos por impuesto corriente (Nota 22) | 695 | 588 |
| | 102.544 | 106.220 |

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) | |
|---|--|-------------|--|-------------|
| | 2014 | | 2013 | |
| | Importe | % | Importe | % |
| Realizados dentro del plazo máximo legal | 145.363 | 48% | 153.697 | 51% |
| Resto | 159.175 | 52% | 147.586 | 49% |
| Total pagos del ejercicio | 304.538 | 100% | 301.283 | 100% |
| PMPE (días) de pagos | 21 | | 22 | |
| Periodo Medio de Pago | 81 | | - | |
| Aplazamientos que a la fecha de cierre sobrepasan el plazo máximo legal | 3.811 | | 3.302 | |

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 periodo medio de pago se ha calculado como la media del plazo desde fecha factura hasta el pago de la misma ponderado por el importe de cada uno de los pagos del ejercicio.

La Ley 11/2013, de 26 de julio, establece desde su fecha de aplicación un plazo máximo legal de pago de 30 días, salvo en el caso de que por contrato se hubiera fijado un plazo legal superior, que en ningún caso será superior a 60 días.

21. Prestaciones a los empleados

El movimiento del pasivo reconocido por obligaciones contraídas con el personal durante los ejercicios 2014 y 2013 es el siguiente (en miles de euros):

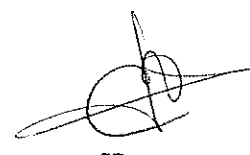
| | Contratos de relevo (Nota 3.k) | Retribuciones a largo plazo de prestación definida (Nota 3.k) | Otras prestaciones al personal a largo plazo (Nota 3.k) | Otros | Total |
|--|-----------------------------------|--|--|--------------|---------------|
| Saldos al 31 de diciembre de 2012 | 7.137 | 5.574 | 1.131 | 671 | 14.513 |
| Reversiones | (227) | - | - | - | (227) |
| Gasto del ejercicio (Nota 25) | - | 478 | 700 | 185 | 1.363 |
| Prestaciones pagadas | (2.191) | (698) | (45) | (60) | (2.994) |
| Saldos al 31 de diciembre de 2013 | 4.719 | 5.354 | 1.786 | 796 | 12.655 |
| Reversiones | (145) | (51) | (67) | - | (212) |
| Gasto del ejercicio (Nota 25) | - | 484 | 3.090 | 370 | 4.605 |
| Actualización provisión | - | 712 | - | - | - |
| Prestaciones pagadas | (1.964) | (322) | (102) | (42) | (2.430) |
| Saldos al 31 de diciembre de 2014 | 2.610 | 6.177 | 4.707 | 1.124 | 14.618 |

Contratos de relevo

En ejercicios anteriores determinadas sociedades del Grupo alcanzaron 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 2014. La tasa de descuento aplicada es del 0,5% (1,5% en el ejercicio 2013), 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 aplicando una variación a la tasa de descuento del 1% no implicaría un impacto significativo.

El importe de los compromisos por contrato relevo asumidos por el Grupo asciende a 2.610 miles de euros al 31 de diciembre de 2014 (4.719 miles de euros al 31 de diciembre de 2013). El importe estimado de los pagos previstos en el ejercicio 2015 asciende a 2.242 miles de euros (2.472 miles de euros el importe estimado a pagar en el ejercicio 2014 al 31 de diciembre de 2013).



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 6.177 miles de euros para 31 de diciembre de 2014 (5.354 miles de euros para 31 de diciembre de 2013).

La tasa de descuento aplicada es del 2% (3,50% en 2013) y la hipótesis de crecimiento salarial del 2,60% (2,75% en 2013).

Otras retribuciones al personal a largo plazo

Tal y como se indica en la Nota 3.k, el Consejo de Administración de la Sociedad dominante aprobó el 25 de marzo de 2013 un plan de incentivos para los miembros del Comité de Dirección del Grupo, que forman parte de la Alta Dirección del Grupo (Nota 25), que incluye el derecho a la percepción de una retribución plurianual que 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.

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.

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.

Según las mejores estimaciones de los Administradores, el pasivo devengado al 31 de diciembre de 2014 por este concepto asciende a 4.707 miles de euros (1.786 miles de euros a 31 de diciembre de 2013), y ha sido registrado con cargo al epígrafe "Gastos de personal" de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada del ejercicio 2014 adjunta por un importe de 3.090 miles de euros (700 miles de euros a 31 de diciembre de 2013) (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

La Junta General de Accionistas de la Sociedad dominante, en su reunión celebrada el 29 de mayo de 2013, aprobó el acogimiento de la misma y de ciertas sociedades dependientes, radicadas en el País Vasco y sometidas a la normativa foral del Impuesto sobre Sociedades, al régimen tributario especial de consolidación fiscal a partir del ejercicio iniciado el 1 de enero de 2014, que se encuentra recogido en el Capítulo VI del Título VI de la Norma Foral 37/2013, de 13 de diciembre, de la Diputación Foral de Álava del Impuesto sobre Sociedades.



Este Grupo Fiscal, que tributa bajo el número 01/14/A a efectos de la aplicación del Régimen de Consolidación Fiscal, está compuesto por Tubacex, S.A., como Sociedad dominante, y por las sociedades del Grupo, Acería de Álava, S.A.U., Tubacex Tubos Inoxidables S.A.U., Tubacex Taylor Accesorios S.A.U., Comercial de Tubos y Accesorios Especiales S.A.U., Tubacoat S.L., Red Distribuidora de Tubos y Accesorios S.A.U. y CFT Servicios Inmobiliarios S.A.U.

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 | |
|--|----------------|---------------|
| | 2014 | 2013 |
| Hacienda Pública deudora por IVA | 19.884 | 26.670 |
| Otras cuentas a cobrar | 1.571 | 2.192 |
| Activos por impuesto corriente | 442 | 763 |
| Total saldos deudores | 21.897 | 29.625 |
| Hacienda Pública acreedora por IVA | 11.028 | 10.513 |
| Organismos de la Seguridad Social acreedores | 2.406 | 2.104 |
| Hacienda Pública acreedora por IRFF | 2.538 | 6.254 |
| Otras cuentas a pagar | 703 | 926 |
| Hacienda Pública acreedora por Impuesto sobre Sociedades | 695 | 588 |
| Total saldos acreedores | 17.370 | 20.385 |

b) Conciliación resultado contable y base imponible fiscal

El detalle del gasto consolidado por impuesto sobre las ganancias en los ejercicios 2014 y 2013 es como sigue:

| | Miles de Euros | |
|---|----------------|--------------|
| | 2014 | 2013 |
| Impuesto corriente | 2.761 | 2.866 |
| Impuestos diferidos- Origen y reversión de diferencias temporarias | 6.628 | (892) |
| | 9.389 | 1.974 |

La conciliación entre el gasto/(ingreso) por impuesto y el resultado antes de impuestos es como sigue:

| | Miles de Euros | |
|--|----------------|--------------|
| | 2014 | 2013 |
| Resultado consolidado antes de impuestos | 32.650 | 16.609 |
| Impuesto sobre sociedades acumulado al tipo impositivo de la Sociedad Dominante (28%) | 9.142 | 4.651 |
| Diferencias permanentes | 917 | 258 |
| Diferencia de tipo impositivo de sociedades dependientes | 621 | 417 |
| Deducciones y bonificaciones del ejercicio corriente | (5) | (3.004) |
| Créditos fiscales por bases imponibles negativas aplicados y no reconocidos en ejercicios anteriores | - | (31) |
| Regularización de ejercicios anteriores | (1.288) | (317) |
| Total gasto/(ingreso) consolidado por impuesto reconocido | 9.389 | 1.974 |

La naturaleza de las deducciones fiscales reconocidas en el ejercicio es como sigue:

| | Miles de Euros | |
|--|----------------|--------------|
| | 2014 | 2013 |
| Inversión en activos fijos nuevos | - | 2.759 |
| Aportaciones a sistemas complementarios de pensiones | - | 145 |
| Formación de personal | - | 28 |
| Otros | 5 | 72 |
| | 5 | 3.004 |

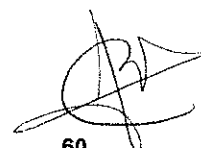
c) Activos y Pasivos por impuesto diferido

El detalle al 31 de diciembre de 2014 y 2013 de activos y pasivos por impuestos diferidos por tipos es como sigue:

| | Miles de Euros | | | |
|---|----------------|---------------|----------------|----------------|
| | Activos | | Pasivos | |
| | 2014 | 2013 | 2014 | 2013 |
| Por provisiones | 91 | 91 | - | - |
| Por compromisos con el personal | 2.546 | 2.871 | - | - |
| Por otros conceptos | 1.491 | 710 | (4.068) | (3.619) |
| Créditos por pérdidas a compensar | 17.252 | 25.139 | - | - |
| Derechos por deducciones y bonificaciones | 23.532 | 22.729 | - | - |
| | 44.912 | 51.540 | (4.068) | (3.619) |
| Instrumentos financieros derivados | - | 192 | (286) | (10) |
| | 44.912 | 51.732 | (4.354) | (3.629) |

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 | |
| | 2014 | 2013 | 2014 | 2013 |
| Por provisiones y otros conceptos | 781 | 59 | - | - |
| Por compromisos con el personal | (325) | (67) | (449) | 7 |
| Créditos por pérdidas a compensar | (7.887) | (1.689) | - | - |
| Derechos por deducciones y bonificaciones | 803 | 2.589 | - | - |
| Total | (6.628) | 892 | (449) | 7 |

Asimismo al 31 de diciembre de 2014 los pasivos por impuestos diferidos han aumentado como consecuencia de las variaciones por tipo de cambio en un importe de 400 miles de euros (en el ejercicio 2013 disminuyeron en 112 miles de euros).

Al cierre de los ejercicios 2014 y 2013, el detalle de créditos y pérdidas a compensar registrados en el balance de situación consolidado adjunto es el siguiente:

Ejercicio 2014

| Año Origen | Importe (Miles de Euros) |
|------------|-----------------------------|
| 2009 | 3.986 |
| 2010 | 7.299 |
| 2011 | 4.482 |
| 2012 | 535 |
| 2013 | 950 |
| | 17.252 |



Ejercicio 2013

| Año Origen | Importe (Miles de Euros) |
|------------|-----------------------------|
| 2008 | 1.690 |
| 2009 | 9.015 |
| 2010 | 8.190 |
| 2011 | 4.482 |
| 2012 | 535 |
| 2013 | 1.227 |
| | 25.139 |

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 2014 y 2013, es como sigue:

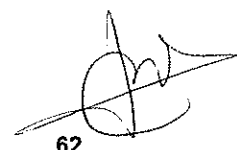
| | Miles de Euros | |
|--|----------------|------|
| | 2014 | 2013 |
| Coberturas de los flujos de efectivo (Nota 12) | 85 | (33) |

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 cierre del ejercicio 2014 el Grupo tiene abiertos a inspección los ejercicios 2010 y siguientes del Impuesto sobre Sociedades, Impuesto sobre Valor Añadido y retenciones a cuenta de Impuestos Directos sobre residentes, así como los cuatro últimos ejercicios para los demás impuestos que le son de aplicación. Los Administradores de Grupo consideran que se han practicado adecuadamente las liquidaciones de los mencionados impuestos, por lo que, aún en caso de que surgieran discrepancias en la interpretación normativa vigente por el tratamiento fiscal otorgado a las operaciones, los eventuales pasivos resultantes, en caso de materializarse, no afectarían de manera significativa a las cuentas anuales consolidadas adjuntas.

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 2014, 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.U., Comercial de Tubos y Accesorios Especiales, S.A.U., Tubacex Taylor Accesorios, S.A.U., Tubacex Tubos Inoxidables, S.A.U. y Tubos Mecánicos Norte, S.A.U., del ejercicio 2014, es la



correspondiente a la Norma Foral 24/1996 de 5 de julio, la cual se encuentra vigente al 31 de diciembre de 2014, aun cuando existen diversos recursos planteados al respecto pendientes de resolución definitiva.

Con fecha 20 de octubre de 2014 la Diputación Foral de Álava ha notificado a la Sociedad Dominante Tubacex S.A. y la sociedad dependiente Tubacex Tubos Inoxidables S.A.U. el inicio de actuaciones de inspección de carácter general con el objeto de comprobar el adecuado cumplimiento de las obligaciones y deberes para con dicha administración respecto de los siguientes impuestos y ejercicios:

- Impuesto sobre Sociedades, Impuesto Sobre el Valor Añadido y retenciones a cuenta de Impuestos Directos sobre Residentes ejercicios 2010 a 2013.
- Retenciones a cuenta del Impuesto sobre la Renta de No Residentes e Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, hechos imponible no prescritos.

Al cierre del ejercicio 2014 dicha inspección se encuentra en curso, si bien el Grupo estima que de dicho proceso no se derivarán pasivos adicionales significativos en relación a las cuentas anuales consideradas 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.

| | 2014 | 2013 |
|--|-------------|-------------|
| Ganancias/(Pérdidas) atribuibles a los accionistas ordinarios de la Sociedad | 23.761 | 15.014 |
| Número medio ponderado de acciones ordinarias en Circulación (Nota 16) | 129.835.807 | 129.835.807 |
| Ganancias básicas por acción (euros) | 0,183 | 0,116 |

El número medio de acciones ordinarias en circulación se calcula como sigue:

| | |
|---|--------------------|
| Acciones ordinarias en circulación al 1 de enero de 2014 y 2013 | 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 2014 y 2013 | 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 2014 y 2013 es el siguiente:

| | Miles de Euros | |
|--|----------------|--------------|
| | 2014 | 2013 |
| Subvenciones de explotación | 50 | 135 |
| Traslado a resultados de subvenciones (Nota 3.a) | 1.353 | 1.052 |
| Exceso de provisiones | - | 72 |
| Otros ingresos | 5.238 | 5.122 |
| | 6.641 | 6.381 |

La partida "Otros ingresos" incluye en los ejercicios 2014 y 2013, entre otros conceptos, las pérdidas derivadas de los incendios acaecidos durante los ejercicios 2014 y 2013, 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 2014 y 2013 es como sigue:

| | Miles de Euros | |
|---|----------------|---------------|
| | 2014 | 2013 |
| Gastos por arrendamientos operativos | 1.065 | 1.059 |
| Reparaciones y conservación | 15.933 | 15.314 |
| Servicios de profesionales independientes | 7.137 | 6.946 |
| Transportes | 12.923 | 12.364 |
| Primas de seguros | 1.932 | 1.702 |
| Suministros | 33.453 | 31.063 |
| Tributos | 844 | 612 |
| Otros gastos | 14.958 | 21.792 |
| Variación de provisiones de tráfico (Nota 14) | (274) | 464 |
| | 87.971 | 91.316 |

25. Gastos de Personal

Su detalle durante los ejercicios 2014 y 2013 es el siguiente:

| | Miles de Euros | |
|---|----------------|----------------|
| | 2014 | 2013 |
| Sueldos, salarios y asimilados | 82.738 | 83.419 |
| Aportaciones a planes de pensiones | 1.839 | 1.935 |
| Seguridad Social | 27.397 | 24.776 |
| Otros gastos sociales | 3.406 | 3.176 |
| Dotaciones a provisiones para prestaciones a Empleados y Plan de incentivos a largo plazo (Notas 16.f y 21) | 3.692 | 1.529 |
| | 119.072 | 114.835 |

El número medio de personas empleadas por el Grupo durante los ejercicios 2014 y 2013, detallado por categorías, es el siguiente:

| Categorías | 2014 | 2013 |
|---------------------------------------|--------------|--------------|
| Alta Dirección | 9 | 8 |
| Personal técnico y mandos intermedios | 167 | 162 |
| Personal administrativo | 388 | 396 |
| Personal obrero | 1.363 | 1.381 |
| Total | 1.927 | 1.947 |

Asimismo, la distribución por sexos al término de los ejercicios 2014 y 2013, detallado por categorías, es el siguiente:

| Categorías | 2014 | | 2013 | |
|---------------------------------------|--------------|------------|--------------|------------|
| | Hombres | Mujeres | Hombres | Mujeres |
| Consejeros | 10 | 1 | 10 | 1 |
| Directores | 9 | - | 8 | - |
| Licenciados | 81 | 24 | 75 | 21 |
| Personal técnico y mandos intermedios | 123 | 22 | 102 | 22 |
| Personal administrativo | 187 | 143 | 163 | 135 |
| Personal obrero | 1.268 | 66 | 1.314 | 78 |
| Total | 1.678 | 256 | 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 (Nota 10), durante los ejercicios 2014 y 2013 es el siguiente:

Ejercicio 2014

| | Importe neto de la cifra de negocios | Aprovisionamientos | Otros ingresos de explotación | Otros gastos de explotación | Ingresos financieros | Gastos financieros |
|----------------------------------|--------------------------------------|--------------------|-------------------------------|-----------------------------|----------------------|--------------------|
| Grupo Schoeller-Bleckmann | 996 | - | 108 | - | - | - |
| | 996 | - | 108 | - | - | - |

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 | - | - | - |

Saldos con vinculadas

El importe de los saldos en el balance de situación consolidado con vinculadas al 31 de diciembre de 2014 y 2013 es el siguiente (en miles de euros):

Ejercicio 2014

| | Saldo Deudores | | | | | Saldo 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 | - | 175 | - | - | - | - | - | - | (342) |
| | - | 175 | - | - | - | - | - | - | (342) |

Ejercicio 2013

| | Saldo Deudores | | | | | Saldo 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) |



27. Remuneraciones a la Dirección

Las remuneraciones devengadas durante los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2014 y 2013, por el personal clave de la Dirección, son las siguientes:

| | Miles de Euros | |
|---|----------------|--------------|
| | 2014 | 2013 |
| Retribuciones a corto plazo a los empleados, directivos | 2.173 | 1.842 |
| Prestaciones post-empleo | 104 | 101 |
| | 2.277 | 1.943 |

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 un pasivo adicional de 1.782 miles de euros en 2014 (469 mil euros en el ejercicio 2013). Al 31 de diciembre de 2014 y 2013 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 2014 los miembros del Consejo de Administración han devengado un importe de 771 miles de euros en concepto de honorarios fijos y dietas por asistencia a las reuniones del Consejo de Administración. En 2013 este importe ascendió a 883 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 modificó 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 2014 han ascendido a 1.636 miles de euros (874 miles de euros en 2013), y de los cuales 1.102 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 (284 miles de euros en el ejercicio 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) (28 miles de euros en 2013).

Por último, durante 2014, los miembros del Consejo de Administración han devengado 134 miles de euros (135 miles de euros en 2013) en concepto de dietas y atenciones estatutarias en consejos de otras sociedades del grupo consolidado.

Al 31 de diciembre de 2014 y 2013 no mantienen saldos por anticipos ni créditos con el Grupo.

Al 31 de diciembre de 2014 y 2013 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 2014 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-

Al cierre del ejercicio 2014 los miembros del Consejo de Administración de Tubacex, S.A., así como determinadas personas vinculadas a los mismos según se define en la Ley de Sociedades de Capital, no han mantenido relaciones con otras sociedades que por su actividad representarán un conflicto de interés para ellas ni para Tubacex, no habiéndose producido comunicación alguna al Consejo de Administración ni al resto de los Administradores en el sentido indicado en el artículo 229, motivo por el cual las presentes cuentas anuales consolidadas no incluyen desglose alguno en este sentido.

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 2014, mantiene inversiones por un valor neto aproximado de 2.793 miles de euros (1.664 miles de euros en 2013) y ha incurrido en 2.431 miles de euros (1.993 miles de euros en 2013) 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 2014 ni en el ejercicio 2013 subvenciones relacionadas con el medioambiente.

Al 31 de diciembre de 2014, excepto por una provisión total de 569 miles de euros registrada en los epígrafes "provisiones no corrientes" y "provisiones corrientes" del balance de situación consolidado adjunto (430 miles de euros en 2013) 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 2014, 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):

| | 2014 | 2013 |
|--|------------|------------|
| Servicios de Auditoría | 278 | 348 |
| Otros servicios de Verificación | 40 | 10 |
| Total servicios de Auditoría y Relacionados | 318 | 358 |
| Servicios de Asesoramiento Fiscal | 37 | 13 |
| Otros servicios | 154 | 44 |
| Total servicios de Auditoría y Relacionados | 509 | 415 |

Adicionalmente, otros auditores han facturado 87 miles de euros (32 miles de euros en 2013) por servicios de auditoría.

31. Hechos posteriores

Adquisición de IBF, S.p.A.

Con fecha 9 de enero de 2015 Tubacex, S.A. ha completado la adquisición del 65% de la sociedad italiana IBF S.p.A. pasando a tener el control de la sociedad en ese momento (Nota 11). La nueva empresa del Grupo TUBACEX cuenta con instalaciones industriales en Vittuone (tubos) y San Nicoló (accesorios y piezas industriales), ambas localizadas en el norte de Italia. IBF, S.p.A. dispone de una plantilla aproximada de 300 personas y sus ventas en el ejercicio 2014 se han situado en torno a 148 millones de euros (135 millones de euros en 2013, aproximadamente).

La operación se enmarca dentro de la estrategia de crecimiento prevista en el Plan Estratégico de TUBACEX 2013-2017, y permitirá al Grupo complementar su gama de productos, avanzar en la cadena de valor, aumentar su presencia en los sectores de petróleo y gas y de la energía e incrementar su presencia en el mercado asiático, entre otros aspectos.

El precio abonado por la adquisición del 65% de las acciones de IBF, S.p.A. asciende a 29,7 millones de euros, de los que 5 millones fueron abonados el 31 de octubre de 2014 y figuran registrados en el epígrafe "Inversiones Financieras a largo plazo – Otros activos financieros" del balance de situación al 31 de diciembre de 2014 adjunto, desembolsándose el importe restante el 9 de enero de 2015. Este precio se encuentra sujeto a los ajustes posteriores al cierre habituales en este tipo de operaciones. TUBACEX mantiene una opción de compra por el 35% restante.

Actualmente los Administradores del Grupo TUBACEX se encuentran en el proceso de valoración necesario para aplicar el método de adquisición a esta combinación de negocios.

Acuerdo para la adquisición de Prakash Steelage Limited

Con fecha 13 de febrero de 2015, Grupo TUBACEX ha alcanzado un acuerdo vinculante para adquirir el 67,53% de la división de tubos de acero inoxidable sin soldadura de la compañía Prakash Steelage Limited, localizada en India.

Esta sociedad cuenta con unos 250 trabajadores y su facturación durante el último ejercicio ha sido de unos 25 millones de euros, aproximadamente. Su actividad consiste en la fabricación de tubos destinados a los sectores petroquímico y del petróleo y gas, principalmente.

El cierre de la transacción se prevé ocurra en los próximos meses, una vez se cumplan las condiciones suspensivas establecidas en este tipo de operaciones.

Esta adquisición refuerza la posición de TUBACEX en mercados en desarrollo y de mayor crecimiento, donde el Grupo continúa incrementando su presencia comercial.

La operación supondrá un desembolso aproximado de 2.000 millones de rupias (27,4 millones de euros a fecha 13 de febrero de 2015), si bien el precio se encuentra sujeto a posibles ajustes posteriores al cierre de la operación.

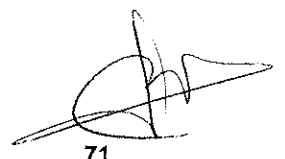
Dividendo a cuenta 2014

Con fecha 20 de enero de 2015 la Sociedad ha desembolsado 3 millones de euros por el dividendo a cuenta del resultado del ejercicio 2014 aprobado en el Consejo de Administración del 18 de diciembre de 2014.

Ampliación de programa de emisión de pagarés en el Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF)

Con fecha 21 de enero de 2015 Grupo TUBACEX ha ampliado su programa de pagarés hasta un límite de 75 millones de euros. Además de la ampliación de la cuantía económica del programa se ha extendido también el plazo máximo de las emisiones que se realicen, que pasará de 12 a 24 meses.

Con esta iniciativa Grupo TUBACEX trata de diversificar sus fuentes de financiación, más allá de las bancarias tradicionales, buscando la optimización de los costes financieros.



TUBACEX, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

INFORMACIÓN RELATIVA A LAS SOCIEDADES DEPENDIENTES DURANTE EL EJERCICIO ANUAL TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2014

| 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 2014 |
| Acería de Alava, S.A.U. | Álava (España) | Fabricación de acero | Deloitte | 99,99 | - | 99,99 | 7.300 | 39.579 | 2.514 | - | 49.393 | 21.271 | - |
| Comercial de Tubos y Accesorios Especiales, S.A.U. | Álava (España) | Comercialización de tubo | Deloitte | 100,00 | - | 100,00 | 1.142 | 7.015 | 794 | - | 8.951 | 1.306 | - |
| CFT Servicios Inmobiliarios, S.A.U. | Álava (España) | Comercialización de tubo | n/a | 100,00 | - | 100,00 | 60 | (634) | (1.340) | - | (1.934) | 60 | - |
| Newco Metals B.V. | Holanda | Sociedad de cartera | Grant Thornton | - | 51,00 | 51,00 | 800 | (6) | - | - | 794 | - | - |
| Special Steels do Brasil | Brasil | Comercialización de tubo | Thornton | - | 40,80 | 40,80 | 927 | (1.060) | (882) | - | (1.015) | - | - |
| Red Distribuidora de Tubos y Accesorios, S.A.U. (R.T.A.) | Álava (España) | Comercialización de tubo | n/a | 100,00 | - | 100,00 | 76 | 4.349 | 133 | - | 4.558 | 3.197 | - |
| Schoeller - Bleckmann Edelstahlrohr Immobilien AG | Ternitz (Austria) | Fabricación y comercialización de tubo | Deloitte | 100,00 | - | 100,00 | 70 | 4.378 | (114) | - | 4.334 | 3.151 | - |
| Schoeller - Bleckmann Edelstahlrohr AG (Subconsolidado) | Ternitz (Austria) | Inmobiliaria | Deloitte | 100,00 | - | 100,00 | 3.500 | 42.875 | 1.244 | - | 47.619 | 55.553 | - |
| Schoeller - Bleckmann Technisches Service GmbH | Ternitz (Austria) | Servicios de asistencia técnica | Deloitte | - | 100,00 | 100,00 | - | - | - | - | - | - | - |
| Schoeller - Bleckmann AS | Ternitz (Austria) | Servicios de asistencia técnica | Deloitte | - | 100,00 | 100,00 | - | - | - | - | - | - | - |
| Schoeller - Bleckmann Edelstahlrohr Deutschland GmbH | Prague (Chequia) | Comercialización de tubo | Deloitte | - | 100,00 | 100,00 | - | - | - | - | - | - | - |
| Schoeller - Bleckmann Tube France | Düsseldorf (Alemania) | Comercialización de tubo | Deloitte | - | 100,00 | 100,00 | - | - | - | - | - | - | - |
| Schoeller - Bleckmann Edelstahlrohr Phoenix Kft | Paris (Francia) | Comercialización de tubo | Deloitte | - | 80,00 | 80,00 | - | - | - | - | - | - | - |
| Tubacex América Holding Corporation (Subconsolidado) | Budapest (Hungría) | Comercialización de tubo | Deloitte | - | 100,00 | 100,00 | - | - | - | - | - | - | - |
| Salem Tube Inc. | New York (USA) | Sociedad de cartera | Grossman Yanak & Ford | 100,00 | - | 100,00 | 18.094 | 21.344 | 2.230 | - | 41.668 | 5.106 | - |
| Tubacex América, Inc. | Pennsylvania (USA) | Fabricación de tubos | Ford | - | 100,00 | 100,00 | - | - | - | - | - | - | - |
| Tubacex Taylor Accesorios, S.A.U. | Houston (USA) | Comercialización de tubo | Grossman Yanak & Ford | - | 100,00 | 100,00 | - | - | - | - | - | - | - |
| Tubacex Tubos Inoxidables, S.A.U. | Houston (USA) | Comercialización de tubo | Grossman Yanak & Ford | - | 100,00 | 100,00 | - | - | - | - | - | - | - |
| Tubos Mecánicos, S.A.U. (Subconsolidado) | Álava (España) | Fabricación de accesorios | Deloitte | 100,00 | - | 100,00 | 8.891 | 6.003 | 296 | - | 15.190 | 11.877 | - |
| Tubos Mecánicos Norte, S.A.U. | Álava (España) | Fabricación y comercialización de tubo | Deloitte | 99,99 | - | 99,99 | 15.028 | 35.388 | 8.975 | (3.000) | 56.391 | 15.025 | 1.000 |
| Metacx Inox Services, S.A.S. | Barcelona (España) | Fabricación y comercialización de tubo | Deloitte | 100,00 | - | 100,00 | 5.437 | 19.334 | 831 | - | 25.602 | 7.547 | - |
| Tubacex Innovación AIE | Álava (España) | Comercialización de tubo de carbono | Deloitte | - | 100,00 | 100,00 | - | - | - | - | - | - | - |
| Tubacout, S.L. | Álava (España) | Comercialización de tubo de carbono | Deloitte | - | 100,00 | 100,00 | - | - | - | - | - | - | - |
| Tubacex Services, S.L. | Soissons (Francia) | Comercialización de tubo | KPMG | 100,00 | - | 100,00 | 500 | 1.707 | 347 | - | 2.554 | 1.082 | - |
| | Álava (España) | Innovación | n/a | 91,67 | - | 91,67 | 6 | (1.364) | 37 | - | (1.321) | 5 | - |
| | Vizcaya (España) | Desarrollo industrial y comercialización de productos largos de acero | n/a | 75,00 | - | 75,00 | 30 | (41) | (22) | - | (33) | 23 | - |
| | Cantabria (España) | Fabricación y comercialización de tubos especiales de acero | n/a | 81,00 | - | 81,00 | 3.704 | 2.792 | (191) | - | 6.305 | 3.000 | - |

Este Anexo forma parte integrante de la Nota 1 de la memoria de las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2014, junto con la cual debería ser leído.

128.2031.800

[illegible]

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 2014**

Tras la ligera desaceleración experimentada por la economía mundial en 2013, el año 2014 ha sido un año de cierta mejoría desde el punto de vista macroeconómico, con un crecimiento global que se espera que se sitúe al cierre del año por encima del 3%. Esta tendencia positiva se ha observado prácticamente en todas las economías de referencia, aunque con diferencias muy marcadas en función de las zonas geográficas.

EE.UU. ha recuperado en 2014 el buen ritmo, cerrando el año con un aumento del PIB en el entorno del 2,5% y con una economía que ha ido consolidando su mejora trimestre a trimestre. Por lo que respecta a la Zona Euro, el crecimiento ha sido más ajustado y con tasas muy dispares según los países. Mientras que el crecimiento en España se aceleró a finales de 2014, Alemania creció a un ritmo más moderado y la economía italiana volvió a contraerse.

Las economías emergentes, por su lado, han mantenido un crecimiento fuerte aunque lejos de las tasas históricas. El bloque de países emergentes ha cerrado 2014 con un incremento del 4,4% ligeramente por debajo del obtenido en 2013 (+4,7%) pero lejos del de 2011 (+6,2%). Este bloque sigue estando liderado por China, que a pesar de la ligera desaceleración sigue manteniendo tasas de crecimiento por encima del 7%. También en los países emergentes aumentan las disparidades, contrastando la relativa estabilidad de India y México con las incertidumbres que presentan Rusia y Brasil.

En este contexto de la economía mundial, el importe de las inversiones en los sectores petrolífero, energético y petroquímico ha aumentado en 2014 respecto a 2013. Las variables que determinan la evolución de las inversiones en estos sectores (principalmente los niveles de demanda de energía y el acceso a la financiación por parte de los promotores de los proyectos) han mantenido su tendencia de mejora en 2014, permitiendo experimentar un fortalecimiento de la demanda final de los productos fabricados por el Grupo Tubacex para esos sectores.

Los desequilibrios macroeconómicos ya comentados entre EE.UU. y la zona Euro, han provocado desde mediados de 2014 una continua depreciación del euro, que ha cerrado el ejercicio con una corrección del 12%. A pesar de que Tubacex cuenta con una cobertura natural de las diferencias de tipo de cambio por las ventas que realiza en dólares y las compras de materias primas que también están indexadas a la moneda norteamericana, normalmente la Compañía mantiene una exposición favorable al dólar por lo que el fortalecimiento de dicha moneda le beneficia.

En cuanto a los mercados de materias primas, y especialmente las básicas en nuestro negocio (níquel, chatarra de inoxidable, molibdeno y cromo), los precios comenzaron el año con una fuerte tendencia alcista que fue suavizada durante el segundo semestre. El precio medio del níquel se situaba, tomando las cotizaciones medias del London Metal Exchange (LME), en 16.932 dólares por tonelada, un 12% superior al precio medio de 2013 que fue de 15.079 dólares por tonelada. En cuanto a su evolución anual, el níquel comenzó el año en 14.000 dólares por tonelada y tras aumentar un 34% hasta junio inició un proceso de corrección continuada que ha hecho que cerrara el año en 15.025 dólares, lo que supone un crecimiento del 7,3% 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 y ambas han mantenido un comportamiento similar al del níquel. Por lo que respecta al molibdeno, inició el año con un fuerte crecimiento que fue suavizado en la segunda mitad, situándose el precio promedio en 28.238 dólares por tonelada, un 9% por encima del precio promedio de 2013. En cuanto al precio del cromo, tras experimentar un ligero incremento en el segundo trimestre del año, inició un camino decreciente. Igualmente, el precio de la chatarra de inoxidable también ha seguido la misma tendencia positiva en el primer semestre para verse corregida en la segunda mitad del año y cerrar el ejercicio con un ligero aumento respecto al cierre de 2013.

Por lo que se refiere al precio del petróleo, durante el cuarto trimestre se ha intensificado la caída iniciada el trimestre anterior. El Brent ha cerrado el año en 55,5\$ el barril, lo que supone una caída del 50% en el año. Esta tendencia se ha mantenido en las primeras semanas de 2015, cuando el Brent ha tocado mínimos de cuatro años en el entorno de los 45\$, aunque durante el mes de febrero parece haber logrado una cierta estabilización alrededor de los 60\$ el barril.



TUBACEX confía en que los actuales niveles de precio no son estructurales y, por ello, reitera su plena confianza en su apuesta por el sector de Upstream y en las buenas perspectivas de inversión del sector de Oil&Gas en el medio plazo.

La entrada de pedidos del ejercicio 2014 ha aumentado con respecto a 2013, especialmente gracias al buen comportamiento de los sectores relacionados con el Oil&Gas. Si bien, la ya comentada brusca caída de los precios del petróleo en el último trimestre del año, ha provocado una ligera desaceleración en la entrada de pedidos en dicho trimestre.

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 2014 con un crecimiento importante en los resultados y en los márgenes del Grupo.

1. EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS DEL GRUPO EN 2014

Para realizar un análisis pormenorizado de la evolución de las principales variables de negocio durante el año 2014 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 2014, 2013 y 2012 (en millones de euros).

| | 2014 | | 2013 | | 2012 | |
|---|---------------|---------------|---------------|--------------|---------------|--------------|
| | | % | | % | | % |
| <i>Ventas netas</i> | 546,65 | 100,00 | 554,15 | 100,00 | 532,42 | 100,00 |
| <i>Otros ingresos</i> | 9,44 | 1,73 | 9,04 | 1,63 | 5,89 | 1,11 |
| <i>Variación de las existencias</i> | 7,73 | 1,41 | -35,05 | -6,32 | 30,39 | 5,71 |
| <i>Valor total de la explotación</i> | 563,82 | 103,14 | 528,14 | 95,31 | 568,71 | 106,8 |
| <i>Aprovisionamientos y compras</i> | -292,64 | -53,53 | -270,72 | -48,85 | -333,19 | -62,60 |
| <i>Gastos de personal</i> | -119,07 | -21,78 | -114,84 | -20,72 | -108,58 | -20,39 |
| <i>Gastos externos y de explotación</i> | -87,97 | -16,09 | -91,32 | -16,48 | -81,16 | -15,24 |
| <i>Resultado bruto de explotación</i> | 64,13 | 11,73 | 51,26 | 9,25 | 45,78 | 8,60 |
| <i>Gastos por amortización y deterioro</i> | -20,47 | -3,75 | -19,75 | -3,56 | -19,24 | -3,61 |
| <i>Beneficio neto de explotación</i> | 43,66 | 7,99 | 31,52 | 5,69 | 26,54 | 4,98 |
| <i>Resultado Financiero</i> | -11,48 | -2,10 | -13,49 | -2,43 | -13,41 | -2,52 |
| <i>Diferencia de tipo de cambio</i> | 0,47 | 0,09 | -1,42 | -0,26 | 0,01 | 0,00 |
| <i>Beneficio de las actividades ordinarias</i> | 32,65 | 5,97 | 16,61 | 3,00 | 13,13 | 2,47 |
| <i>Impuesto sobre beneficios</i> | -9,39 | -1,72 | -1,97 | -0,36 | -1,04 | 0,20 |
| <i>Beneficios netos del ejercicio</i> | 23,27 | 4,26 | 14,63 | 2,65 | 12,09 | 2,66 |
| <i>Intereses minoritarios</i> | 0,50 | 0,09 | 0,38 | 0,07 | -0,23 | -0,04 |
| <i>Beneficio atribuido a la Sociedad dominante</i> | 23,76 | 4,35 | 15,01 | 2,71 | 11,86 | 2,23 |

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 una reducción del 1,4% en 2014 con respecto a la cifra del ejercicio anterior. Esta evolución es consecuencia de una ligera reducción de los volúmenes facturados así como de la presión en precios en los productos más commodities del Grupo.
- El ratio que representa el coste de aprovisionamientos sobre la cifra de ventas netas ha pasado del 48,9% a cierre de 2013 a 53,5%, sin embargo si este ratio se calcula sobre la cifra de ventas más la variación de existencias se sitúa en 52,8% en línea con el 52,2% de 2013.
- Los gastos de personal han aumentado en un 3,7%. El número de personas empleadas por el Grupo ha disminuido, pasando de 1.947 como promedio en 2013 a 1.927 de media en el año 2014, con una disminución neta de 20 personas. Las subidas salariales en las sociedades Tubacex, Tubacex Tubos Inoxidables y Acería de Álava han sido equivalentes a la subida del IPC (negativo para este año) por lo que el aumento de gastos de personal se corresponde con el aumento de empleados de mayor coste y el aumento de horas extras.
- Los "Otros gastos de explotación" del Grupo han bajado un 3,7% con respecto a 2013 y mejoran su proporción sobre ventas pasando del 16,5% en 2013 al 16,1% a cierre de 2014.
- 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 43,1 millones de euros durante el año.
- Esta reducción del endeudamiento ha permitido bajar los resultados financieros negativos del Grupo que se sitúan en 11,48 millones de euros, un 14,9% por debajo de los de 2013.
- 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 aunque manteniendo siempre una ligera exposición positiva al dólar. Por esta razón el impacto de la fuerte depreciación del euro durante el ejercicio 2014 es bajo pero positivo por valor de 0,47 millones de euros.
- En la línea de impuesto sobre beneficios, la tasa fiscal efectiva queda en un 28,8%.

1.2 Actividad Financiera

El patrimonio neto de la sociedad dominante se ha situado en 282,2 millones de euros a finales de 2014, lo que representa un 40,3% sobre el total pasivo (40,8% en 2013). 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 53,7% frente al 74,9% de 2013. Estos ratios reflejan la fortaleza de 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 operativo. Este fondo de maniobra (no financiero) a cierre del ejercicio ascendía a 202,4 millones de euros, cubriendo más que holgadamente los 151,5 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 2014 a 120,7 millones de euros, lo que supone un 46,4% del endeudamiento total, frente al 41% de 2013.

Durante el año 2014, el valor de las acciones de Tubacex en Bolsa se ha revalorizado un 7,3%, un comportamiento mejor que el del principal índice bursátil nacional, el IBEX-35, que registró una revalorización del 3,7%, y significativamente mejor que el registrado por el IBEX MEDIUM CAP (que incluye valores de capitalización más similar a Tubacex) que durante el año cayó un 1,8%. Los títulos de Tubacex han pasado de 2,89 euros por acción al cierre de 2013 a 3,10 euros por acción en su última cotización de 2014. La cotización máxima del año se produjo en el mes de septiembre, cuando el valor de las acciones alcanzó los 4,33 euros por acción mientras que la cotización mínima tuvo lugar en enero, cuando el valor de las acciones se situó en 2,75 euros por acción.



Durante el ejercicio se han negociado en el mercado bursátil un total de 162,0 millones de acciones, lo que supone un aumento del 50% con respecto al volumen registrado en 2014 que fue de 108,1 millones de acciones.

El volumen negociado supone que durante el ejercicio se ha producido una rotación de un 122% 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 539,7 millones de euros, cifra que duplica la contratación de 2013, cuando el valor de las acciones negociadas en el ejercicio se situó en 271,9 millones de euros. La capitalización bursátil de la Sociedad al 31 de diciembre de 2014 asciende a 412,2 millones de euros, cifra que representa un aumento del 7,3% respecto al cierre del año anterior, cuando la capitalización bursátil de Tubacex alcanzó los 384,3 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 una caída del 1,8% a lo largo del año 2014.

1.3 Política de gestión de riesgos

Es importante resaltar que en el año 2014 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 2014 el valor del dólar frente a la moneda única se ha apreciado significativamente, y aunque el Grupo cuenta con una cobertura natural debido a las compras y ventas que se realizan en esta moneda, siempre mantiene una exposición positiva al dólar, por lo que la apreciación del mismo a tenido un impacto pequeño pero positivo en la rentabilidad del Grupo.

- 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.

Además cabe destacar que en relación a la Ley 31/2014, de 3 de diciembre, por la que se modifica la Ley de Sociedades de Capital para la mejora del gobierno corporativo, y a la información que dicha Ley obliga a incorporar en el informe de gestión, el período medio de pago del Grupo es de 85 días. Dicho plazo es superior al plazo máximo legal de pago fijado por la Ley 11/2013, de 26 de julio, si bien esto se produce por motivos administrativos que serán corregidos presumiblemente en el corto plazo.

4



1.4 Actividad Comercial

Las ventas consolidadas del Grupo se han situado en el año 2014 en 546,65 millones de euros, lo que ha supuesto una reducción del 1,4% con 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):

| | 2014 | 2013 | 2012 | 2014/2013 |
|----------------|--------|--------|--------|-----------|
| Europa | 304,96 | 331,83 | 337,89 | -8,1% |
| EE.UU. | 75,78 | 79,81 | 64,77 | -5,0% |
| Otros países | 165,91 | 142,51 | 129,76 | +16,4% |
| Ventas totales | 546,65 | 554,15 | 532,42 | -1,4% |

Estas cifras representan una distribución por mercados que se configura con un 56% de las ventas destinadas al mercado europeo, un 14% a EE.UU. y un 30% a países del resto del mundo. En el año 2012 la distribución fue de 60%, 14% y 26% respectivamente.

Como se puede apreciar el crecimiento ha sido especialmente significativo en el Resto del Mundo. 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 2014 han supuesto en su conjunto, aproximadamente 23,9 millones de euros, frente a los 39,8 millones de euros que se invirtieron en el año 2013.

Las inversiones más importantes del período se corresponden con las derivadas de la estrategia del Grupo de posicionamiento en los productos de mayor valor añadido y que son necesarias para garantizar la calidad exigida en este tipo de productos y mejorar la eficiencia de dichas líneas de producto.

También se han mantenido las inversiones relacionadas con la mejora de 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 y con el cumplimiento estricto de la legislación medioambiental y de seguridad industrial.

1.6 Plan Estratégico

El Grupo Tubacex presentó en 2013 su Plan Estratégico 2013-2017 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.

El cumplimiento antes de lo previsto de los objetivos relativos a la Fase I del Plan, permitieron ya en 2014 dar comienzo a la Fase II de crecimiento. En virtud de esta Fase, Tubacex anunció en octubre de 2014 la adquisición de la Compañía italiana IBF.

Esta adquisición permite a TUBACEX dar un paso más en su objetivo estratégico de convertirse en un proveedor global de soluciones tubulares.

La operación se enmarca en la estrategia de crecimiento prevista en el Plan Estratégico de TUBACEX y permitirá a la compañía complementar su gama de productos, avanzar en la cadena de valor, aumentar su presencia en los sectores del petróleo y gas y de la energía e incrementar su presencia en el mercado asiático, entre otros aspectos.

Con la adquisición de IBF, TUBACEX se convierte en el único fabricante de tubos de acero inoxidable sin soldadura capaz de ofrecer la gama completa de dimensiones, al tiempo que entra como fabricante en el mercado de accesorios de tubería (fittings, elbows, tees, caps, etc.) con una posición de liderazgo. Ello refuerza su posición competitiva al poder ofrecer de manera combinada tubos y fittings.

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 2014, las herramientas de gestión del primer nivel del TxPS han sido implantadas en las plantas de SBER I, SBER II y SALEM TUBE observando una mejora considerable en la gestión de la producción, al mismo tiempo que un avance en la resolución de problemas que han permitido importantes mejoras. Al mismo tiempo se ha implementado el proyecto de Estandarización para el mejor control de procesos en las plantas de Acerálava, TTI Amurrio y TTI LLodio y las 5S en las plantas de SBER I y SBER II.

Durante el ejercicio de 2015 se llevará a cabo la implantación de estos sistemas y herramientas en las plantas de nueva incorporación así como el avance en el resto de las unidades del Grupo a nivel mundial con el fin de consolidar el TxPS de Nivel 1 (Gestión datos, ciclos de gestión, resolución problemas y 5S) e ir progresando en la introducción de las herramientas de nivel 2 (Estandarización) para paso a paso ir avanzando hacia la excelencia basada en la mejora continua.

2. SITUACIÓN DEL GRUPO

En los últimos años y especialmente desde la publicación del Plan Estratégico 2013-2017, TUBACEX ha aumentado su posicionamiento en los sectores de petróleo y gas, apostando por el desarrollo de productos Premium, de alto valor añadido.

Desde verano de 2014 hemos asistido a una brusca caída del precio del petróleo (más del 50%) que ha llegado a tocar mínimos desde 2009, aunque en las primeras semanas de 2015 la caída se ha suavizado y parece que el petróleo ha encontrado una estabilidad en el entorno de los 60\$/barril.

Dada esta situación, el entorno de mercado de 2015 se presenta complicado ya que la caída del precio del petróleo está provocando el retraso en algunas inversiones. Sin embargo, TUBACEX apuesta plenamente por su estrategia de convertirse en un proveedor de soluciones de referencia para los sectores del Petróleo y Gas y confía que los niveles de precio actuales del petróleo no son sostenibles.

Las importantes mejoras logradas en la Fase I de nuestro Plan Estratégico nos permiten estar en mejor disposición para afrontar este mercado desfavorable y no nos cabe duda que apoyándonos en nuestra Estrategia de Negocio, con enfoque hacia Productos Premium, en nuestra Estrategia Operacional, centrada en la mejora continua, y aplicando una estricta política de control de costes, saldremos reforzados de esta crisis.

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

Con posterioridad al cierre del ejercicio, Tubacex ha anunciado que ha suscrito un acuerdo con la empresa india Prakash, para adquirir el 68% de su negocio de tubo de acero inoxidable sin soldadura. Esta operación se enmarca en la fase actual de crecimiento del Plan Estratégico y encaja totalmente con la estrategia de Tubacex ya que permite seguir completando la gama ofrecida por el Grupo y refuerza su posición en los mercados de mayor crecimiento con especial énfasis en Asia.

4. PERSPECTIVAS Y EVOLUCIÓN FUTURA DE LOS NEGOCIOS DEL GRUPO

Tras el decepcionante cierre del año de 2014 desde el punto de vista macroeconómico, el ejercicio de 2015 debería ser un año de mayor crecimiento mundial, estimulado por la caída del precio del petróleo, aunque dicha caída impacta con mucha diferencia entre países importadores y exportadores de petróleo.

Entre las economías avanzadas destaca Estados Unidos cuyo crecimiento repuntó más de lo esperado y su desempleo bajó progresivamente durante el año 2014. Se estima que su crecimiento superará el 3% en 2015 basado en una fuerte demanda interna, apuntalada por el abaratamiento del petróleo, la moderación del ajuste fiscal y el respaldo de su política monetaria.

En la Zona Euro, tras un final de 2014 más débil del esperado se espera que la actividad esté respaldada por el descenso de los precios del petróleo, una política monetaria más distendida y la reciente depreciación del euro. Pero estos factores serán compensados por el debilitamiento de las perspectivas de inversión por lo que la recuperación será más lenta de lo inicialmente proyectada (+1,2% en 2015 y +1,4% en 2016).

Por lo que se refiere a las economías de mercados emergentes y en desarrollo, el crecimiento se



mantendrá más o menos estable en el 4,3% y aumentará al 4,7% en 2016, según el Fondo Monetario Internacional.

Cabe destacar que parte del crecimiento esperado en 2015 proviene del estímulo proporcionado por la caída del precio del petróleo, sector al que se dirigen la mayor parte de los productos fabricados por el Grupo Tubacex.

A pesar de que los precios de los futuros sobre el petróleo apuntan a una recuperación parcial del precio del petróleo, la brusca caída del Brent ocurrida en los últimos meses de 2014 y que se ha visto acentuada en el comienzo de 2015 dibujan un entorno desfavorable para la actividad de Tubacex.

En este contexto el Grupo Tubacex considera que el año 2015 será un año con un comienzo difícil cuyas perspectivas irán mejorando a medida que se estabilicen los precios del petróleo. Si bien, el negocio de mayor valor añadido ligado a la Extracción y Producción de petróleo puede verse afectado por la incertidumbre reinante en el sector, la exposición del Grupo a la generación eléctrica y al sector del Refino permitirán mitigar su efecto negativo.

5. ACTIVIDADES EN MATERIA DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

El año 2014 ha sido un año de despliegue y consolidación de las acciones identificadas en el plan estratégico de 2013.

Las ventas de nuevos productos han aumentado significativamente con respecto al año anterior, superando el 30% de las ventas de tubo fabricado, como consecuencia del éxito comercial de los proyectos desarrollados en años anteriores. También se han conseguido homologaciones relevantes con potenciales clientes, que permitirán incrementar las ventas de productos de alto valor en el futuro.

En relación al esfuerzo de innovación, cabe destacar la apertura de un nuevo laboratorio, dedicado específicamente a I+D, en el Parque Tecnológico de Zamudio.

Desde el punto de vista de la gestión de la innovación, 2014 ha sido un año intenso en el despliegue de procesos y sistemas corporativos para la gestión de la innovación en las unidades industriales del grupo.

Esto permitirá, por una parte, gestionar la innovación de una forma más eficiente, aprovechando sinergias entre compañías, y por otra parte, disponer de un sistema de gestión escalable, preparado para la incorporación de nuevas unidades industriales.

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 2014 se han llevado a cabo gastos ambientales planificados por un valor de 1,5 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.

Las principales líneas de actuación del año 2014 han sido las siguientes:



- Se ha continuado trabajando en el ámbito de las Autorizaciones ambientales Integradas Efectivas de TTI Llodio, TTI Amurrio y Aceralava. Se han evaluado y gestionado todos los vectores ambientales asociados a los nuevos procesos y operaciones de las plantas.
- Los programas de vigilancia ambiental desarrollados por las plantas y emanados de los requisitos definidos en las autorizaciones ambientales integradas se desarrollan sin incidencias.
- En cuanto a las mejoras ambientales planificadas y que provocan una incidencia directa en los resultados-indicadores ambientales, destacan:
 1. Revisión y adaptación de instalaciones, procesos y metodologías de trabajo con el objeto de reducir el riesgo de impacto ambiental exterior. Destacan varias inversiones acometidas en el ámbito del control de vertidos.
 2. 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.
 3. El rediseño e implantación de herramientas 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 2014, 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 | 9.504.400 |
| Reservas | 903.652 |
| Total | 10.408.052 |

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 2014 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 2014 han ascendido a la suma de 210 miles de euros.

11. INFORME ANUAL DE GOBIERNO CORPORATIVO

A continuación se incorporan los textos literales del Informe Anual de Gobierno Corporativo 2014 y del Informe Anual de Retribuciones 2014, que constan de 47 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 2014.

ANEXO I

INFORME ANUAL DE GOBIERNO CORPORATIVO
DE LAS SOCIEDADES ANÓNIMAS COTIZADAS

DATOS IDENTIFICATIVOS DEL EMISOR

| | |
|---------------------------------------|------------|
| FECHA FIN DEL EJERCICIO DE REFERENCIA | 31/12/2014 |
|---------------------------------------|------------|

| | |
|--------|------------|
| 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:

Si ☐

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 |
|---|-------------------------------------|---------------------------------------|--------------------------------------|
| ECOFIN LIMITED | 0 | 6.566.597 | 4,94% |
| ECOFIN WATER&POWER OPPORTUNITIES PLC | 6.422.504 | 0 | 4,83% |
| CARTERA INDUSTRIAL REA, S.A. | 6.648.940 | 0 | 5,00% |
| ITZARRI, EPSV | 6.566.997 | 0 | 4,94% |
| DON JOSE MARIA ARISTRAIN DE LA CRUZ | 0 | 14.627.666 | 11,00% |
| NORGES BANK | 4.052.656 | 0 | 3,05% |
| AMBER CAPITAL UK LLP | 0 | 9.111.590 | 6,85% |

| 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 | 6.566.597 |
| DON JOSE MARIA ARISTRAIN DE LA CRUZ | CORPORACION ARISTRAIN S.L. | 13.297.878 |
| DON JOSE MARIA ARISTRAIN DE LA CRUZ | CORPORACION JMAC BV SARL | 1.329.788 |
| AMBER CAPITAL UK LLP | AMBER SOUTHERN EUROPEAN EQUITY | 9.111.590 |

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 |
|---|-----------------------|---|
| BAGOETA, S.L. | 05/02/2014 | Se ha descendido el 3% del capital Social |
| AMBER CAPITAL UK LLP | 05/02/2014 | Se ha superado el 5% del capital Social |
| CORPORACION ARISTRAIN S.L. | 05/02/2014 | Se ha superado el 10% del capital Social |
| NORGES BANK | 05/02/2014 | 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 ANTONIO GONZALEZ-ADALID GARCIA- ZOZAYA | 34.700 | 0 | 0,03% |
| DON XABIER DE IRLA ESTEVEZ | 23.000 | 0 | 0,02% |
| DON IGNACIO MARCO - GARDOQUI IBAÑEZ | 43.500 | 0 | 0,03% |
| DON GERARDO AROSTEGUI GOMEZ | 0 | 32.680 | 0,03% |
| DON ALVARO VIDEGAIN MURO | 138.225 | 9.400 | 0,11% |
| DON JESUS ESMORIS ESMORIS | 0 | 900 | 0,00% |
| DON DAMASO QUINTANA PRADERA | 1.000 | 0 | 0,00% |
| DON JOSE TORIBIO GONZALEZ | 1.000 | 0 | 0,00% |

| 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 |
|--|---|----------------------------|
| DON GERARDO AROSTEGUI GOMEZ | OTROS ACCIONISTAS DE LA SOCIEDAD | 32.680 |
| DON ALVARO VIDEGAIN MURO | OTROS ACCIONISTAS DE LA SOCIEDAD | 9.400 |
| DON JESUS ESMORIS ESMORIS | OTROS ACCIONISTAS DE LA SOCIEDAD | 900 |

| | |
|--|-------|
| % total de derechos de voto en poder del consejo de administración | 0,22% |
|--|-------|

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:

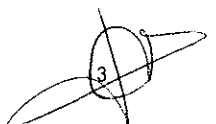
Si ☒ No ☐

| Intervinientes del pacto parasocial |
|-------------------------------------|
| CORPORACION JMAC BV SARL |
| CORPORACION ARISTRAIN S.L. |
| AMBER CAPITAL UK LLP |

Porcentaje de capital social afectado: 17,85%

Breve descripción del pacto:

Con fecha 4 de febrero de 2014 los accionistas Amber Capital y Jose Maria Aristrain de la Cruz suscriben un pacto parasocial para concertar las actuaciones encaminadas al nombramiento de consejeros en la Junta General de Accionistas de la compañía celebrada el 28 de mayo de 2014. Ambos accionistas acuerdan votar favorablemente a las propuestas de nombramiento de dos consejeros dominicales de Corporación Aristrain S.L.



Indique si la sociedad conoce la existencia de acciones concertadas entre sus accionistas. En su caso, describalas brevemente:

Si ☐

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:

El mencionado pacto parasocial entre Amber Capital y JM Aristrain finalizó con el nombramiento de consejeros efectuado en la Junta General de Accionistas celebrada el 28 de mayo de 2014.

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:

Si ☐

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 28 de Mayo de 2014 en segunda convocatoria, se autorizó al Consejo de Administración, todo ello de conformidad con el artículo 146 y concordantes de la Ley de Sociedades de Capital, para que pueda proceder a la adquisición derivativa de acciones de "TUBACEX, S.A." por la propia "TUBACEX, S.A. y sus participadas durante el plazo máximo de cinco años, dejando sin efecto el acuerdo adoptado en la Junta General de 27 de Mayo de 2010 en lo no ejecutado.

Dichas adquisiciones deberán realizarse con las siguientes condiciones:

- a) Modalidad: compraventa, permuta, préstamo o dación en pago o cualquier otro medio admitido en Derecho.
- b) Número máximo de acciones a adquirir, sumadas a las que ya posean TUBACEX, S.A. y sus filiales: hasta el 10% del capital suscrito.
- c) Precios máximo y mínimo: el cambio de cierre de la última sesión en Bolsa, con un margen del 15% al alza o a la baja, ajustándose en todo caso a las normas y usos de los mercados de valores.
- d) Duración de la autorización: cinco (5) años desde la fecha de este acuerdo.

Autorizar al Consejo de Administración para que pueda llevar a cabo la adquisición derivativa de acciones de TUBACEX, S.A. en los términos expuestos y para que pueda destinar, total o parcialmente, las acciones propias ya adquiridas y las que se adquieran por virtud de la anterior autorización a la ejecución de sistemas retributivos que consistan o tengan por objeto la entrega de acciones o derechos de opción sobre acciones de TUBACEX, S.A. a los trabajadores, Alta Dirección y consejeros que ejerzan funciones ejecutivas conforme a lo establecido en el apartado 1.a) del artículo 146 del Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital.

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.

Si ☐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.

Si ☐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.

Si ☐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.

Si ☐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:

Si ☐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% |
| 28/05/2014 | 17,22% | 30,83% | 0,00% | 0,00% | 48,05% |



B.5 Indique si existe alguna restricción estatutaria que establezca un número mínimo de acciones necesarias para asistir a la junta general:

Si ☐

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.

Si ☒

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 ANTONIO GONZALEZ-ADALID GARCIA- ZOZAYA | | CONSEJERO | 28/05/2009 | 28/05/2009 | ACUERDO JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS |
| DON XABIER DE IRLA ESTEVEZ | | CONSEJERO | 28/05/2009 | 28/05/2009 | ACUERDO JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS |
| DON IGNACIO MARCO - GARDOQUI IBÁÑEZ | | CONSEJERO | 23/05/2012 | 23/05/2012 | ACUERDO JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS |
| DON GERARDO AROSTEGUI GOMEZ | | CONSEJERO | 25/06/1991 | 23/05/2012 | ACUERDO JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS |
| DON ALVARO VIDEGAIN MURO | | PRESIDENTE | 15/07/1992 | 28/05/2013 | ACUERDO JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS |
| DON JUAN ANTONIO GARTEIZGOGUEASCOA IGUAIN | | VICEPRESIDENTE | 21/09/1994 | 28/05/2009 | ACUERDO JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS |
| DON JUAN RAMON GUEVARA SALETA | | CONSEJERO | 21/09/1994 | 28/05/2009 | ACUERDO JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS |

| Nombre o denominación social del consejero | Representante | Cargo en el consejo | F Primer nombram | F Último nombram | Procedimiento de elección |
|--|---------------|---------------------|------------------|------------------|--------------------------------------|
| DON JESUS ESMORIS ESMORIS | | CONSEJERO DELEGADO | 28/05/2013 | 28/05/2013 | ACUERDO JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS |
| DOÑA CONSUELO CRESPO BOFILL | | CONSEJERO | 28/05/2009 | 28/05/2009 | ACUERDO JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS |
| DON DAMASO QUINTANA PRADERA | | CONSEJERO | 28/05/2014 | 28/05/2014 | ACUERDO JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS |
| DON JOSE TORIBIO GONZALEZ | | CONSEJERO | 28/05/2014 | 28/05/2014 | 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 |
|--|---|---------------|
| BAGOETA, S.L. | Dominical | 05/02/2014 |
| DON JUAN JOSE IRIBECAMPOS ZUBIA | Dominical | 05/02/2014 |

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 | COMISION DE ESTRATEGIA E INVERSIONES | 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 | COMISION DE ESTRATEGIA E INVERSIONES | CARTERA INDUSTRIAL REA, S.A. |
| DON DAMASO QUINTANA PRADERA | COMISION DE ESTRATEGIA E INVERSIONES | CORPORACION ARISTRAIN S.L. |
| DON JOSE TORIBIO GONZALEZ | COMISION DE AUDITORIA Y CUMPLIMIENTO | CORPORACION ARISTRAIN S.L. |

| | |
|--|--------|
| Número total de consejeros dominicales | 3 |
| % sobre el total del consejo | 27,27% |

CONSEJEROS EXTERNOS INDEPENDIENTES



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:

DOÑA CONSUELO CRESPO BOFILL

Perfil:

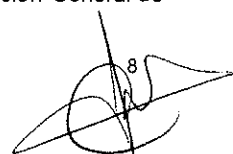
Natural de Barcelona, estudió Ciencias Biológicas y posteriormente el Máster en Cooperación Internacional Descentralizada Paz y Desarrollo, en el marco de las Naciones Unidas (UPV). Tras trabajar durante años como coordinadora de actividades infantiles en barrios marginales de Barcelona y con mujeres 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 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



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. Actualmente ejerce como consultor en la empresa de su propiedad FORESEGUROS S.L. 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 Regionales 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 actividad política y se reincorpora a su bufete como abogado. Es miembro de Honor del Instituto Internacional de Sociología Jurídica de Oñati y del Instituto Vasco de Criminología. Es consejero de TUBACEX desde 1994.

| | |
|---|--------|
| 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.

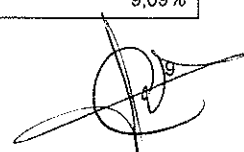
Ningún consejero independiente percibe de la sociedad o de su grupo consolidado ninguna remuneración distinta a la relativa a su cargo como Consejero.

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 VIDEKAIN 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 VIDEGAIN MURO

Sociedad, directivo o accionista con el que mantiene el vínculo:

TUBACEX, S.A.

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:

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 2014 | Ejercicio 2013 | Ejercicio 2012 | Ejercicio 2011 | Ejercicio 2014 | Ejercicio 2013 | Ejercicio 2012 | Ejercicio 2011 |
| 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 | 33,33% | 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% | 9,09% | 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 progresiva 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:



Tubacex cuenta con una consejera desde 2009.

C.1.7 Explique la forma de representación en el consejo de los accionistas con participaciones significativas.

Los accionistas con participaciones significativas y que así lo han solicitado, se encuentran representados proporcionalmente en el Consejo en relación a la distribución 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:

Si ☐

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:

BAGOETA, S.L.

Motivo del cese:

Desinversión total en el accionariado.

Nombre del consejero:

DON JUAN JOSE IRIBECAMPOS ZUBIA

Motivo del cese:

Desinversión total en el accionariado.


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.

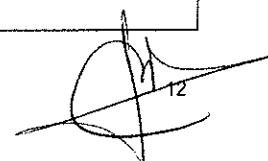


C.1.11 Identifique, en su caso, a los miembros del consejo que asuman cargos de administradores o directivos en otras sociedades que formen parte del grupo de la sociedad cotizada:

| Nombre o denominación social del consejero | Denominación social de la entidad del grupo | Cargo |
|--|---|---------------------------------|
| DON IGNACIO MARCO - GARDOQUI IBAÑEZ | SALEM TUBE INC | CONSEJERO |
| DON IGNACIO MARCO - GARDOQUI IBAÑEZ | TUBACEX AMERICA HOLDING CO | CONSEJERO |
| DON IGNACIO MARCO - GARDOQUI IBAÑEZ | TUBACEX TUBOS INOXIDABLES. S.A.U | CONSEJERO |
| 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.U | PRESIDENTE |
| DON ALVARO VIDEGAIN MURO | ACERIA DE ALAVA. S.A.U | PRESIDENTE |
| DON ALVARO VIDEGAIN MURO | TUBACEX TUBOS INOXIDABLES. S.A.U | PRESIDENTE |
| DON ALVARO VIDEGAIN MURO | TUBOS MECÁNICOS NORTE. S.A.U | PRESIDENTE |
| DON ALVARO VIDEGAIN MURO | TUBOS MECANICOS. S.A.U | PRESIDENTE |
| DON ALVARO VIDEGAIN MURO | COMERCIAL DE TUBOS Y ACCESORIOS ESPECIALES. S.A.U | PRESIDENTE |
| DON ALVARO VIDEGAIN MURO | SCHOELLER BLACKMANN EDELSTAHLROHR GMBH. | PRESIDENTE |
| DON JUAN ANTONIO GARTEIZGOGASCOA IGUAIN | SALEM TUBE INC | CONSEJERO |
| DON JUAN ANTONIO GARTEIZGOGASCOA IGUAIN | TUBACEX AMERICA HOLDING CO | CONSEJERO |
| DON JUAN ANTONIO GARTEIZGOGASCOA IGUAIN | TUBACEX TUBOS INOXIDABLES. S.A.U | 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.U | CONSEJERO DELEGADO |
| DON JESUS ESMORIS ESMORIS | ACERIA DE ALAVA. S.A.U | CONSEJERO DELEGADO |
| DON JESUS ESMORIS ESMORIS | TUBACEX TUBOS INOXIDABLES. S.A.U | CONSEJERO DELEGADO |
| DON JESUS ESMORIS ESMORIS | TUBOS MECÁNICOS NORTE. S.A.U | CONSEJERO DELEGADO |
| DON JESUS ESMORIS ESMORIS | TUBOS MECANICOS. S.A.U | CONSEJERO DELEGADO |
| DON JESUS ESMORIS ESMORIS | COMERCIAL DE TUBOS Y ACCESORIOS ESPECIALES. S.A.U | CONSEJERO DELEGADO |
| DON JESUS ESMORIS ESMORIS | SCHOELLER BLACKMANN EDELSTAHLROHR GMBH. | CONSEJERO |
| DON JESUS ESMORIS ESMORIS | TUBACEX SERVICES, S.L | PRESIDENTE Y CONSEJERO DELEGADO |

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 ANTONIO GONZALEZ-ADALID GARCIA- ZOZAYA | FLUIDRA. S.A. | CONSEJERO |



| Nombre o denominación social del consejero | Denominación social de la entidad del grupo | Cargo |
|--|---|-----------------------------------|
| DON ANTONIO GONZALEZ-ADALID GARCIA- ZOZAYA | MECALUX S.A. | CONSEJERO |
| DON ANTONIO GONZALEZ-ADALID GARCIA- ZOZAYA | CARTERA INDUSTRIAL REA. S.A. | VICEPRESIDENTE-CONSEJERO DELEGADO |
| 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 ALVARO VIDEGAIN MURO | ADVEO GROUP INTERNATIONAL S.A. | CONSEJERO |

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:

SI ☒

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:

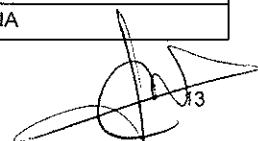
| | SI | No |
|--|----|----|
| La política de inversiones y financiación | X | |
| La definición de la estructura del grupo de sociedades | X | |
| La política de gobierno corporativo | X | |
| La política de responsabilidad social corporativa | X | |
| El plan estratégico o de negocio, así como los 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) | 1.468 |
| 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) | 1.496 |

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 WERNER HORVATH | DIRECTOR OPERACIONES AUSTRIA |



| Nombre o denominación social | Cargo |
|-----------------------------------|--|
| DON MANUEL SARABIA FIGUEROA | DIRECTOR CORPORATIVO RRHH |
| DON PEDRO CARBAJO GOMEZ | DIRECTOR CORPORATIVO COMPRAS Y APROVISIONAMIENTO |
| DON ANTON AZLOR VILLA | VICEPRESIDENTE MARKETING Y VENTAS |
| DON RUFINO ORCE ZUAZU | DIRECTOR GENERAL SALEM TUBE INC |
| DON DIEGO HERRERO DE LA TORRE | DIRECTOR CORPORATIVO INNOVACION |
| DON GUILLERMO RUIZ-LONGARTE PEREZ | DIRECTOR CORPORATIVO FINANCIERO |
| DON CELESTINO DANIS BASURKO | DIRECTOR OPERACIONES ESPAÑA |
| DON AJAY SAMBRANI | DIRECTOR TUBACEX ASIA |

| | |
|---|-------|
| Remuneración total alta dirección (en miles de euros) | 2.277 |
|---|-------|

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:

Si ☒

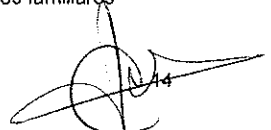
No ☐

| Descripción modificaciones |
|--|
| El Reglamento del Consejo de Administración se modificó para su adaptación a la Orden Ministerial ECC/461/2013 y otras mejoras técnicas del texto. |

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 cincuenta 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:

Si ☒

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. La sesión de control relativa al ejercicio 2014 se llevarán a cabo en el primer trimestre del 2015. 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 después 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:

Si ☐

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

Si ☒

No ☐

Explicación de las reglas

Existe la figura del 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?:

Si ☐

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.

Si ☐

No ☒

C.1.25 Indique si el presidente tiene voto de calidad:

Si ☒

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:

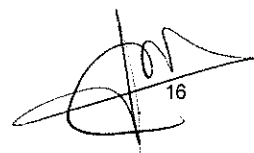
Si ☒

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:

Si ☐

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. Adicionalmente cabe destacar que las dietas solo se devengan por asistencia efectiva a las reuniones del Consejo de Administración.

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 |
|---|-----------------|
| COMISION DE AUDITORIA Y CUMPLIMIENTO | 5 |
| COMISION DE NOMBRAMIENTOS Y RETRIBUCIONES | 3 |
| COMISION DE ESTRATEGIA E INVERSIONES | 3 |

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 | 7 |
| % de asistencias sobre el total de votos durante el ejercicio | 97,19% |

C.1.31 Indique si están previamente certificadas las cuentas anuales individuales y consolidadas que se presentan al consejo para su aprobación:

Si ☐

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?

Si ☐

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.

| | Si | 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?

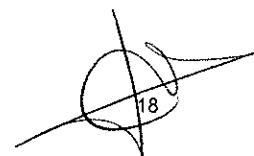
Si ☒

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:

Si ☐

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:

Si ☒

No ☐

| | Sociedad | Grupo | Total |
|---|----------|-------|--------|
| Importe de otros trabajos distintos de los de auditoría (miles de euros) | 191 | 41 | 232 |
| Importe trabajos distintos de los de auditoría / Importe total facturado por la firma de auditoría (en %) | 37,40% | 8,10% | 45,50% |

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.

Si ☐

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 | 3 | 3 |
| Nº de ejercicios auditados por la firma actual de auditoría / Nº de ejercicios que la sociedad ha sido auditada (en %) | 8,82% | 9,09% |

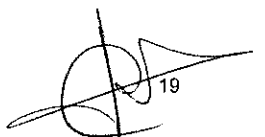
C.1.40 Indique y, en su caso detalle, si existe un procedimiento para que los consejeros puedan contar con asesoramiento externo:

Si ☒

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 operarla de la misma manera tanto para información interna de la sociedad como para contar con asesoramiento externo si el consejero lo viera necesario.


19

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:

Si ☒

No ☐

Detalle el procedimiento

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.1.42 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:

Si ☒

No ☐

Explique las reglas

Según el artículo 25 del Reglamento del Consejo los consejeros pondrá a disposición del mismo su cargo cuando resulten imputados.

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:

Si ☐

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



20

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 | Si | No |

| | Si | 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:

COMISION DE AUDITORIA Y CUMPLIMIENTO

| Nombre | Cargo | Tipología |
|---|------------|---------------|
| DON XABIER DE IRLA ESTEVEZ | PRESIDENTE | Independiente |
| DON JUAN ANTONIO GARTEIZGOGUEASCOA IGUAÍN | VOCAL | Independiente |
| DOÑA CONSUELO CRESPO BOFILL | VOCAL | Independiente |
| DON JOSE TORIBIO GONZALEZ | VOCAL | Dominical |

| | |
|--------------------------------|--------|
| % de consejeros ejecutivos | 0,00% |
| % de consejeros dominicales | 25,00% |
| % de consejeros independientes | 75,00% |
| % de otros externos | 0,00% |

COMISION DE NOMBRAMIENTOS Y RETRIBUCIONES

| Nombre | Cargo | Tipología |
|-------------------------------------|------------|---------------|
| DON IGNACIO MARCO - GARDOQUI IBÁÑEZ | VOCAL | Independiente |
| DON GERARDO AROSTEGUI GOMEZ | VOCAL | Independiente |
| DON JUAN RAMON GUEVARA SALETA | PRESIDENTE | Independiente |

| | |
|--------------------------------|---------|
| % de consejeros ejecutivos | 0,00% |
| % de consejeros dominicales | 0,00% |
| % de consejeros independientes | 100,00% |
| % de otros externos | 0,00% |

COMISION DE ESTRATEGIA E INVERSIONES

| Nombre | Cargo | Tipología |
|--|------------|--------------|
| DON ANTONIO GONZALEZ-ADALID GARCIA- ZOZAYA | VOCAL | Dominical |
| DON ALVARO VIDEGAIN MURO | PRESIDENTE | Otro Externo |



| Nombre | Cargo | Tipología |
|-----------------------------|-------|-----------|
| DON JESUS ESMORIS ESMORIS | VOCAL | Ejecutivo |
| DON DAMASO QUINTANA PRADERA | VOCAL | Dominical |

| | |
|--------------------------------|--------|
| % de consejeros ejecutivos | 25,00% |
| % de consejeros dominicales | 50,00% |
| % de consejeros independientes | 0,00% |
| % de otros externos | 25,00% |

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 2014 | | Ejercicio 2013 | | Ejercicio 2012 | | Ejercicio 2011 | |
| | Número | % | Número | % | Número | % | Número | % |
| COMISION DE AUDITORIA Y CUMPLIMIENTO | 1 | 25,00% | 1 | 33,00% | 1 | 33,00% | 1 | 33,00% |
| COMISION DE NOMBRAMIENTOS Y RETRIBUCIONES | 0 | 0,00% | 0 | 0,00% | 0 | 0,00% | 0 | 0,00% |
| COMISION DE ESTRATEGIA E INVERSIONES | 0 | 0,00% | 0 | 0,00% | 0 | 0,00% | 0 | 0,00% |

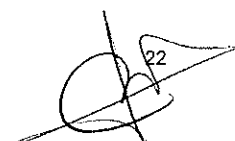
C.2.3 Señale si corresponden al comité de auditoría las siguientes funciones:

| | Si | 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 ☒

En caso negativo, explique la composición de su comisión delegada o ejecutiva

No existe Comisión Delegada.

D OPERACIONES VINCULADAS Y OPERACIONES INTRAGRUPPO

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 establece que:

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 le 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.

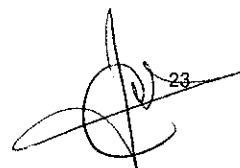
La aprobación de las operaciones vinculadas y todas aquellas que suponga conflicto de interés deberán ser aprobadas por el Consejo de Administración.

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:

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.

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?

Si ☐

No ☒

Identifique a las sociedades filiales que cotizan en España:

Sociedad filial cotizada

Indique si han definido públicamente con precisión 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;

Defina las eventuales relaciones de negocio entre la sociedad matriz y la sociedad filial cotizada, y entre ésta y las demás empresas del grupo

Identifique los mecanismos previstos para resolver los eventuales conflictos de intereses entre la filial cotizada y las demás empresas del grupo:

Mecanismos para resolver los eventuales conflictos de interés

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

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.

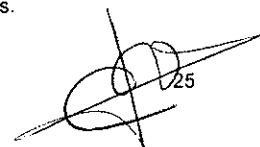
La compañía aplica una política de asunción de riesgos con criterios conservadores y no especulativos.

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.

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.



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)

Describe 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 2014, 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 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 recoga los estándares de comportamiento exigibles a todos los colaboradores internos y externos del Grupo Tubacex. Durante 2014 el Código de Conducta ha sido difundido a toda la organización y el canal ético ha permanecido en uso durante todo el ejercicio.

- 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.

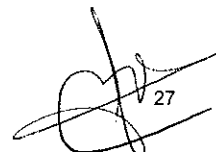
El Código de Conducta aprobado cuenta con un canal ético para denunciar comportamientos irregulares y regulados en el Código de Conducta. Dicho canal de comunicación es gestionado por el Responsable de Cumplimiento y en un última instancia por la Comisión de Auditoría y Cumplimiento por delegación expresa 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 2014, 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 periodo 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 2015, 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.

El Grupo cuenta con procedimientos formalmente aprobados y formalizados en materia de Tecnologías de la Información, que incluyen análisis periódicos de la evolución de todos los sistemas en su conjunto.

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.

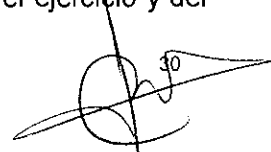
La información de las filiales es reportada por las mismas empleando para ello un "Paquete de Reporting de Consolidación" estandarizado en formato Excel, el cual es enviado por el Responsable de Consolidación. Todos los años, y con carácter previo al envío de las instrucciones de reporting a las filiales 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.

Los paquetes de reporting recibidos de las filiales para la preparación de las cuentas anuales consolidadas del Grupo correspondientes al cierre del ejercicio, son auditados por parte de los auditores externos. Asimismo, estos paquetes de consolidación son revisados por el Responsable de Consolidación.

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 al menos en dos ocasiones 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 2015, 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 dos veces al año 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

No existe 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.

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;**

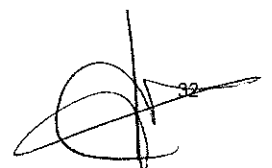
c) **Las operaciones cuyo efecto sea equivalente al de la liquidación de la sociedad.**

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



34

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:

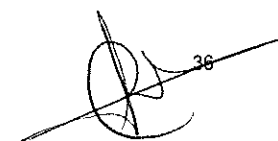
a) Se ajusten a la letra y al espíritu de las Leyes y sus reglamentos, incluidos los aprobados por los organismos reguladores;

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 ☐

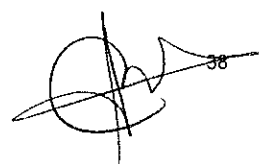
Explique ☐

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 concorra 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 ☐

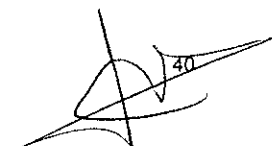
36. Que en caso de retribuciones variables, las políticas retributivas incorporen límites y las cautelas técnicas precisas para asegurar que tales retribuciones guardan relación con el desempeño profesional de sus beneficiarios y no derivan simplemente de la evolución general de los mercados o del sector 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

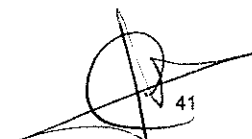
Cumple ☒

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.

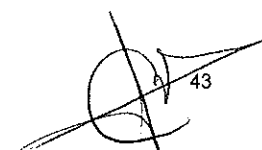
Ver epígrafe: C.1.38

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



44

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.

A cierre de 2014 y en aplicación de las modificaciones de la Ley de Sociedades de Capital en virtud de la entrada en vigor de la Ley 31/2014 tres consejeros han perdido su condición de independientes por haber transcurrido un periodo de doce años desde que fueron nombrados por primera vez. Esto ha supuesto un impacto en las composiciones tanto del Consejo de Administración como de sus Comisiones en relación a las recomendaciones del Código Unificado de Buen Gobierno. Este aspecto y otros relativos a las modificaciones comentadas, están siendo tratados en la actualidad por el Consejo de Administración y su resultado se reflejará en las propuestas de acuerdo que se eleven a la próxima Junta General de Accionistas.

Este informe anual de gobierno corporativo ha sido aprobado por el consejo de Administración de la sociedad, en su sesión de fecha 24/02/2015.

Indique si ha habido consejeros que hayan votado en contra o se hayan abstenido en relación con la aprobación del presente Informe.

Sí ☐

No ☒



INFORME DEL AUDITOR REFERIDO A LA "INFORMACIÓN RELATIVA AL SISTEMA DE CONTROL INTERNO SOBRE LA INFORMACIÓN FINANCIERA (SCIIF)" DE TUBACEX, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES (EN ADELANTE, GRUPO TUBACEX) CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ANUAL TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2014

A los Administradores de Tubacex, S.A.:

De acuerdo con la solicitud del Consejo de Administración de Tubacex S.A. (en adelante la Entidad), sociedad dominante del grupo al que pertenece junto a sus sociedades dependientes (en adelante, Grupo TUBACEX) y con nuestra carta propuesta de fecha 15 de diciembre de 2014, hemos aplicado determinados procedimientos sobre la "Información relativa al SCIIF" adjunta en el Informe Anual del Gobierno Corporativo de Tubacex, S.A. correspondiente al ejercicio anual terminado el 31 de diciembre de 2014, en el que se resumen los procedimientos de control interno de la Entidad en relación a la información financiera anual.

El Consejo de Administración es responsable de adoptar las medidas oportunas para garantizar razonablemente la implantación, mantenimiento y supervisión de un adecuado sistema de control interno así como del desarrollo de mejoras de dicho sistema y de la preparación y establecimiento del contenido de la Información relativa al SCIIF adjunta.

En este sentido, hay que tener en cuenta que, con independencia de la calidad del diseño y operatividad del sistema de control interno adoptado por la Entidad en relación a la información financiera anual, éste sólo puede permitir una seguridad razonable, pero no absoluta, en relación con los objetivos que persigue, debido a las limitaciones inherentes a todo sistema de control interno.

En el curso de nuestro trabajo de auditoría de las cuentas anuales y conforme a las Normas Técnicas de Auditoría, nuestra evaluación del control interno del Grupo TUBACEX ha tenido como único propósito el permitirnos establecer el alcance, la naturaleza y el momento de realización de los procedimientos de auditoría de las cuentas anuales consolidadas del Grupo TUBACEX. Por consiguiente, nuestra evaluación del control interno, realizada a efectos de dicha auditoría de cuentas, no ha tenido la extensión suficiente para permitirnos emitir una opinión específica sobre la eficacia de dicho control interno sobre la información financiera anual regulada.

A los efectos de la emisión de este informe, hemos aplicado exclusivamente los procedimientos específicos descritos a continuación e indicados en la *Guía de Actuación sobre el Informe del Auditor referido a la Información relativa al Sistema de Control Interno sobre la Información Financiera de las entidades cotizadas*, publicada por la Comisión Nacional del Mercado de Valores en su página web, que establece el trabajo a realizar, el alcance mínimo del mismo, así como el contenido de este informe. Como el trabajo resultante de dichos procedimientos tiene, en cualquier caso, un alcance reducido y sustancialmente menor que el de una auditoría o una revisión sobre el sistema de control interno, no expresamos una opinión sobre la efectividad del mismo, ni sobre su diseño y su eficacia operativa, en relación a la información financiera anual del Grupo TUBACEX correspondiente al ejercicio anual terminado el 31 de diciembre de 2014 que se describe en la Información relativa al SCIIF adjunta. En consecuencia, si hubiéramos aplicado procedimientos adicionales a los determinados por la citada Guía o realizado una auditoría o una revisión sobre el sistema de control interno en relación a la información financiera anual regulada, se podrían haber puesto de manifiesto otros hechos o aspectos sobre los que les habríamos informado.

Asimismo, dado que este trabajo especial no constituye una auditoría de cuentas ni se encuentra sometido al Texto Refundido de la Ley de Auditoría de Cuentas, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/2011, de 1 de julio, no expresamos una opinión de auditoría en los términos previstos en la citada normativa.

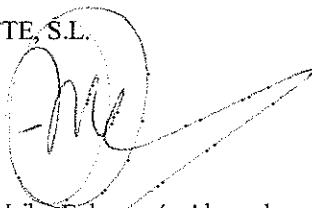
Se relacionan a continuación los procedimientos aplicados:

1. Lectura y entendimiento de la información preparada por la entidad en relación con el SCIIF – información de desglose incluida en el Informe de Gestión – y evaluación de si dicha información aborda la totalidad de la información requerida que seguirá el contenido mínimo descrito en el modelo de Informe Anual de Gobierno Corporativo según se establece en la Circular n° 5/2013 de la CNMV de fecha 12 de junio de 2013.
2. Preguntas al personal encargado de la elaboración de la información detallada en el punto 1 anterior con el fin de: (i) obtener un entendimiento del proceso seguido en su elaboración; (ii) obtener información que permita evaluar si la terminología utilizada se ajusta a las definiciones del marco de referencia; (iii) obtener información sobre si los procedimientos de control descritos están implantados y en funcionamiento en el Grupo TUBACEX.
3. Revisión de la documentación explicativa soporte de la información detallada en el punto 1 anterior, y que comprenderá, principalmente, aquella directamente puesta a disposición de los responsables de formular la información descriptiva del SCIIF. En este sentido, dicha documentación incluye informes preparados por la función de auditoría interna, alta dirección y otros especialistas internos o externos en sus funciones de soporte al comité de auditoría.
4. Comparación de la información detallada en el punto 1 anterior con el conocimiento del SCIIF del Grupo TUBACEX obtenido como resultado de la aplicación de los procedimientos realizados en el marco de los trabajos de la auditoría de cuentas anuales.
5. Lectura de actas de reuniones del consejo de administración, comité de auditoría y otras comisiones del Grupo a los efectos de evaluar la consistencia entre los asuntos en ellas abordados en relación al SCIIF y la información detallada en el punto 1 anterior.
6. Obtención de la carta de manifestaciones relativa al trabajo realizado adecuadamente firmada por los responsables de la preparación y formulación de la información detallada en el punto 1 anterior.

Como resultado de los procedimientos aplicados sobre la Información relativa al SCIIF no se han puesto de manifiesto inconsistencias o incidencias que puedan afectar a la misma.

Este informe ha sido preparado exclusivamente en el marco de los requerimientos establecidos por la Ley 24/1988, de 28 de julio del Mercado de Valores, modificada por la Ley 2/2011, de 4 de marzo de Economía Sostenible y por la Circular n° 5/2013 de la CNMV de fecha 12 de junio de 2013 de la Comisión Nacional del Mercado de Valores a los efectos de descripción del SCIIF en los Informes Anuales de Gobierno Corporativo.

DELOITTE, S.L.



Alberto Uribe-Echevarría Abascal
25 de febrero de 2015

ANEXO 1

INFORME ANUAL SOBRE REMUNERACIONES DE LOS CONSEJEROS DE SOCIEDADES ANONIMAS COTIZADAS

DATOS IDENTIFICATIVOS DEL EMISOR

| | |
|---------------------------------------|------------|
| FECHA FIN DEL EJERCICIO DE REFERENCIA | 31/12/2014 |
|---------------------------------------|------------|

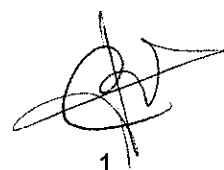
| | |
|--------|------------|
| C.I.F. | A-01003946 |
|--------|------------|

| |
|---------------------|
| DENOMINACIÓN SOCIAL |
|---------------------|

| |
|---------------|
| TUBACEX, S.A. |
|---------------|

| |
|------------------|
| DOMICILIO SOCIAL |
|------------------|

| |
|--------------------------------|
| TRES CRUCES, 8, (LLODIO) ALAVA |
|--------------------------------|


1

MODELO DE INFORME ANUAL SOBRE REMUNERACIONES DE LOS CONSEJEROS DE LAS SOCIEDADES ANÓNIMAS COTIZADAS

A POLÍTICA DE REMUNERACIONES DE LA SOCIEDAD PARA EL AÑO EN CURSO

A.1 Explique la política de remuneraciones de la Sociedad. Dentro de este epígrafe se incluirá información sobre:

- Principios y fundamentos generales de la política de remuneraciones.
- Cambios más significativos realizados en la política de remuneraciones respecto a la aplicada durante el ejercicio anterior, así como las modificaciones que se hayan realizado durante el año de las condiciones de ejercicio de opciones ya concedidas.
- Criterios utilizados y composición de los grupos de empresas comparables cuyas políticas de remuneración se hayan examinado para establecer la política de remuneración de la sociedad.
- Importancia relativa de los conceptos retributivos variables respecto a los fijos y criterios seguidos para determinar los distintos componentes del paquete retributivo de los consejeros (mix retributivo).

Explique la política de remuneraciones

El artículo 26 del Reglamento del Consejo establece lo siguiente en relación a la retribución del consejero:

- 1.- El consejero tendrá derecho a obtener la retribución que se fije por el Consejo de Administración con arreglo a las previsiones estatutarias y de acuerdo con las indicaciones de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones.
- 2.- El Consejo procurará que la retribución del Consejero sea moderada en función de las exigencias del mercado y que se tenga en cuenta la dedicación a la Sociedad y la responsabilidad aparejada.
- 3.- El consejo de Administración elaborará anualmente un informe sobre remuneraciones de los consejeros en los términos establecidos por Ley, que se pondrá a disposición de los accionistas con ocasión de la convocatoria de la Junta General Ordinaria y se someterá a votación consultiva como punto separado del orden del día.

En este sentido, la política de remuneraciones del Consejo de Administración fue modificada en 2013 por acuerdo de la Junta General de Accionistas ya que hasta el ejercicio 2012 la retribución de los consejeros contemplaba exclusivamente la retribución mediante dietas por asistencia a las reuniones del Consejo y sus comisiones así como mediante atenciones estatutarias cuando lo permitía los resultados consolidados de la compañía y lo establecido en los Estatutos Sociales. La razón del cambio es retribuir adecuadamente la responsabilidad permanente que recae sobre los Administradores. Desde 2013 y en la actualidad, en línea con las tendencias en materia de retribución seguidas por otras sociedades cotizadas, el Consejo de Administración ha eliminado la retribución variable por resultados incorporando los honorarios fijos por pertenencia al Consejo y a sus diferentes comisiones como forma estable de retribución para sus miembros. Asimismo mantiene el concepto de devengo de dietas por asistencia a las reuniones del Consejo siempre que la asistencia sea efectiva y eliminando este concepto para las reuniones de sus comisiones. Por otro lado para aquellos cargos que desarrollen labores representativas o ejecutivas devengarán igualmente remuneraciones adicionales.

La modificación del sistema quedó reflejada en el artículo 16 de los Estatutos Sociales que recoge literalmente lo siguiente:

14.4 El cargo de administrador es retribuido y la retribución consistirá en una cantidad fija anual determinada por la Junta General y que se mantendrá vigente mientras la Junta no acuerde su modificación. La remuneración de los administradores estará compuesta por una cantidad fija por su pertenencia al Consejo y a las Comisiones existentes así como dietas por asistencia efectiva a las reuniones del Consejo de Administración.

Ambos conceptos consistirán en un importe que podrá ser superior para aquellos consejeros que desempeñen determinados cargos atendiendo a la dedicación, tareas y responsabilidades asumidas por los mismos. Esta retribución podrá complementarse con aportaciones a sistemas de previsión social. Igualmente y dentro de lo acordado por la Junta General, podrán ser retribuidos con la entrega de acciones, de opciones sobre las mismas o de instrumentos vinculados a su cotización.

16.5 El presente régimen de remuneración se entenderá establecido para cada ejercicio de doce meses. El devengo de la retribución se entenderá por meses vencidos, de tal forma que la retribución de cada administrador será proporcional al tiempo que dicho administrador haya ejercido su cargo durante el ejercicio para el que se fija dicha remuneración.

16.6 El presente régimen de retribución de administradores será compatible con que consejeros con funciones ejecutivas en la Sociedad, cualquier que fuera la naturaleza jurídica de la relación, puedan recibir otras remuneraciones al margen de las que les correspondan como administradores y en base a las referidas funciones ejecutivas y, en su caso, relaciones de arrendamiento de servicios, alta dirección o similares que se establezcan entre la Sociedad y dichos Consejeros, pudiendo consistir las mismas en indemnizaciones, retribuciones variables, pensiones, sistemas de previsión y seguro, seguridad social o compensaciones de cualquier clase.

Asimismo la Junta General de Accionistas de 2013 fijó el límite máximo de remuneración al Consejo de Administración en 980 miles de euros y se mantendrá en vigor salvo que la Junta General de Accionistas decida modificarlo. A estos efectos no computan las retribuciones en virtud de funciones ejecutivas y de representación.

A.2 Información sobre los trabajos preparatorios y el proceso de toma de decisiones que se haya seguido para determinar la política de remuneración y papel desempeñado, en su caso, por la Comisión de Retribuciones y otros órganos de control en la configuración de la política de remuneraciones. Esta información incluirá, en su caso, el mandato y la composición de la Comisión de Retribuciones y la identidad de los asesores externos cuyos servicios se hayan utilizado para definir la política retributiva. Igualmente se expresará el carácter de los consejeros que, en su caso, hayan intervenido en la definición de la política retributiva.

Explique el proceso para determinar la política de remuneraciones

El órgano encargado de velar porque la política retributiva del Consejo de Administración así como de la Alta Dirección sea adecuada al mercado y coherente con la evolución de los resultados de la compañía es la Comisión de Nombramientos y Retribuciones.

La mencionada Comisión de Nombramientos y Retribuciones está formada por tres miembros no ejecutivos. Su Presidente debe ser nombrado siempre entre sus miembros independientes.

Según dice el artículo 16 del Reglamento del Consejo, sin perjuicio de otros cometidos que le asigne el Consejo, la Comisión de Nombramientos y Retribuciones tendrá las siguientes responsabilidades básicas:

- a) formular y revisar los criterios que deben seguirse para la composición del Consejo de Administración y la selección de candidatos;
 - b) elevar al Consejo los informes y propuestas de nombramiento de consejeros para que éste proceda directamente a designarlos (cooptación) o las haga suyas para someterlas a la decisión de la Junta ;
 - c) planificar la sucesión del Presidente y del primer ejecutivo en su caso;
 - d) proponer al Consejo de Administración el sistema y la cuantía de las retribuciones anuales de los consejeros, directores generales y comités de dirección;
 - e) revisar periódicamente los programas de retribución, ponderando su adecuación y sus rendimientos;
 - f) velar porque en los procedimientos de selección no se obstaculice la diversidad de género y procurar incluir entre los potenciales candidatos mujeres que reúnan el perfil profesional adecuado en cada caso;
- 3.- La Comisión deberá considerar las sugerencias que le hagan llegar el Presidente, los miembros del Consejo, los directivos o los accionistas de la sociedad.

4.- La Comisión de Nombramientos y Retribuciones se reunirá cada vez que el Consejo, o su Presidente solicite la emisión de un informe o la adopción de propuestas y, en cualquier caso, siempre que resulte conveniente para el buen desarrollo de sus funciones. En todo caso, se reunirá una vez al año para preparar la información sobre las retribuciones de los Consejeros que el Consejo de Administración y la Dirección haya de aprobar e incluir dentro de su documentación pública anual.

A 31.12.2014 la Comisión de Nombramientos y Retribuciones la componen los siguientes tres consejeros independientes:

- D. Juan Ramón Guevara Saleta (Presidente)
D. Ignacio Marco-gardoqui Ibañez (vocal)
D. Gerardo Aróstegui Gómez (vocal)

Durante 2014 la política de remuneraciones del Consejo de Administración ha continuado en la misma línea iniciada en 2013 tras la modificación de los conceptos retributivos, eliminándose la retribución variable y retribuyendo la pertenencia tanto al órgano de administración como a sus diferentes comisiones consultivas. Asimismo se siguen devengando dietas por asistencia efectiva a la reuniones del Consejo de Administración.

A.3 Indique el importe y la naturaleza de los componentes fijos, con desglose, en su caso, de las retribuciones por el desempeño de funciones de la alta dirección de los consejeros ejecutivos, de la remuneración adicional como presidente o miembro de alguna comisión del consejo, de las dietas por participación en el consejo y sus comisiones u otras retribuciones fijas como consejero, así como una estimación de la retribución fija anual a la que den origen. Identifique otros beneficios que no sean satisfechos en efectivo y los parámetros fundamentales por los que se otorgan.



Explique los componentes fijos de la remuneración

La Junta General de Accionistas reunida el 29 de mayo de 2013 aprobó un límite máximo de retribuciones para el Consejo de Administración de 980 miles de euros. Dicha cantidad permanecerá vigente en tanto en cuanto la Junta General de Accionistas no acuerde su modificación, pudiendo ser únicamente reducida por acuerdo del Consejo de Administración, siendo independientes y no computando a estos efectos las retribuciones directas o indirectas percibidas por los consejeros con facultades ejecutivas en virtud de contratos de prestación de servicios, de Alta Dirección, laborales u otros suscritos con la sociedad.

Con este marco el sistema de retribución del Consejo de Administración contempla dos tipos de honorarios fijos, uno de 40.000 euros anuales por la pertenencia al Consejo y otro de 10.000 euros anuales por la pertenencia a cualquiera de sus comisiones, siendo de 15.000 euros este último importe para los Presidentes de las mismas.

Por su parte el importe de las dietas por asistencia a las reuniones del Consejo asciende a 2.700 euros por reunión, las cuales sólo se devengaran cuando la asistencia haya sido efectiva y exclusivamente para las reuniones del Consejo de Administración.

Adicionalmente los consejeros que desarrollan funciones adicionales de representación o ejecutivas tienen una retribución fija adicional.

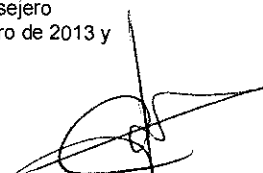
A.4 Explique el importe, la naturaleza y las principales características de los componentes variables de los sistemas retributivos.

En particular:

- Identifique cada uno de los planes retributivos de los que los consejeros sean beneficiarios, su alcance, su fecha de aprobación, fecha de implantación, periodo de vigencia así como sus principales características. En el caso de planes de opciones sobre acciones y otros instrumentos financieros, las características generales del plan incluirán información sobre las condiciones de ejercicio de dichas opciones o instrumentos financieros para cada plan.
- Indique cualquier remuneración en concepto de participación en beneficios o primas, y la razón por la que se otorgaron.
- Explique los parámetros fundamentales y fundamento de cualquier sistema de primas anuales (bonus).
- Las clases de consejeros (consejeros ejecutivos, consejeros externos dominicales, consejeros externos independientes u otros consejeros externos) que son beneficiarios de sistemas retributivos o planes que incorporan una retribución variable.
- El fundamento de dichos sistemas de retribución variable o planes, los criterios de evaluación del desempeño elegidos, así como los componentes y métodos de evaluación para determinar si se han cumplido o no dichos criterios de evaluación y una estimación del importe absoluto de las retribuciones variables a las que daría origen el plan retributivo vigente, en función del grado de cumplimiento de las hipótesis u objetivos que tome como referencia.
- En su caso, se informará sobre los periodos de diferimiento o aplazamiento de pago que se hayan establecido y/o los periodos de retención de acciones u otros instrumentos financieros si existieran.

Explique los componentes variables de los sistemas retributivos

El único miembro del Consejo de Administración que cuenta con un parte de retribución variable es el Consejero Delegado en virtud de su acuerdo de contratación otorgado con el Consejo de Administración el 28 de enero de 2013 y refrendado por la Junta General de Accionistas de 29 de mayo de 2013.



Dicha retribución variable se divide en una retribución variable anual y otra plurianual que incluye un plan de derechos sobre acciones.

La retribución variable anual de todo el equipo ejecutivo se mide en términos de objetivos cuantitativos, cuenta con unos límites exigentes para su activación y una curva de aplicación revisada anualmente por la Comisión de Nombramientos y Retribuciones.

Por su parte el de opciones sobre acciones consiste en 500.000 derechos sobre acciones que en caso de ejercicio su precio de compra será el valor de cotización del 28/01/2013 y estará ligado a que al 31/12/2015 el valor la cotización se haya incrementado un 40% respecto al 28/01/2013. Dicho plan fue aprobado para el primer ejecutivo y otros miembros de la Alta Dirección por acuerdo de la Junta General de Accionistas celebrada el 29 de mayo de 2013 y comunicado oportunamente a la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

- A.5 Explique las principales características de los sistemas de ahorro a largo plazo, incluyendo jubilación y cualquier otra prestación de supervivencia, financiados parcial o totalmente por la sociedad, ya sean dotados interna o externamente, con una estimación de su importe o coste anual equivalente, indicando el tipo de plan, si es de aportación o prestación definida, las condiciones de consolidación de los derechos económicos a favor de los consejeros y su compatibilidad con cualquier tipo de indemnización por resolución anticipada o terminación de la relación contractual entre la sociedad y el consejero.

Indique también las aportaciones a favor del consejero a planes de pensiones de aportación definida; o el aumento de derechos consolidados del consejero, cuando se trate de aportaciones a planes de prestación definida.

Explique los sistemas de ahorro a largo plazo

Los miembros del Consejo de Administración de la compañía no cuentan con ningún sistema de ahorro a largo plazo. Exclusivamente los cargos de Presidente y Consejero Delegado por sus funciones adicionales llevan aparejados unas compensaciones suplementarias entre las que se encuentran una aportación anual un plan de previsión social voluntaria de prestación definida. Dicha aportación se realiza anualmente y es totalmente compatible con cualquier indemnización en su contrato.

- A.6 Indique cualesquiera indemnizaciones pactadas o pagadas en caso de terminación de las funciones como consejero.

Explique las indemnizaciones

Solamente los cargos de Presidente y Consejero Delegado tienen prevista una indemnización en caso de ser cesados anticipadamente por acuerdo de la Junta General o Consejo de Administración con motivo distinto del incumplimiento de las labores inherentes a sus cargos declarado judicialmente.

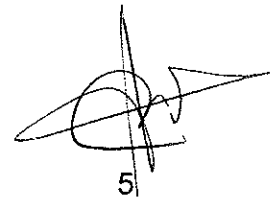
- A.7 Indique las condiciones que deberán respetar los contratos de quienes ejerzan funciones de alta dirección como consejeros ejecutivos. Entre otras, se informará sobre la duración, los límites a las cuantías de indemnización, las cláusulas de permanencia, los plazos de preaviso, así como el pago como sustitución del citado plazo de preaviso, y cualesquiera otras cláusulas relativas a primas de contratación, así como indemnizaciones o blindajes por resolución anticipada o terminación de la relación contractual entre la sociedad y el consejero ejecutivo. Incluir, entre otros, los pactos o acuerdos de no concurrencia, exclusividad, permanencia o fidelización y no competencia post-contractual.

Explique las condiciones de los contratos de los consejeros ejecutivos

El Reglamento del Consejo regula el plazo de nombramiento y obligaciones del Consejero como sigue:

ARTICULO 28.- Obligaciones generales del consejero

1.- De acuerdo con lo prevenido en los arts. 5, 6 y 7, la función del consejero es orientar y controlar la gestión de la compañía con el fin de maximizar su valor en beneficio de los accionistas.



5

2.- En el desempeño de sus funciones, el consejero obrará con la diligencia de un ordenado empresario y de un representante leal, quedando obligado, en particular, a:

- a) Informarse y preparar adecuadamente las reuniones del Consejo y de los órganos delegados a los que pertenezca;
- b) Asistir a las reuniones de los órganos de que forme parte y participar activamente en las deliberaciones a fin de que su criterio contribuya efectivamente en la toma de decisiones.

En el caso de que, por causa justificada, no pueda asistir a las sesiones a las que ha sido convocado, deberá instruir al consejero que haya de representarlo.

Para garantizar la dedicación de los miembros del Consejo se establece que podrán pertenecer como máximo a cinco Consejos de Administración, estando obligados a solicitar autorización a la Comisión de Nombramientos y Retribuciones para superar dicha limitación.

A este respecto, no computarán como Consejos de Administración los de las filiales de un grupo o estructuras de funcionamiento análogo.

- c) Realizar cualquier cometido específico que le encomiende el Consejo de Administración y se halle razonablemente comprendido en su compromiso de dedicación.
- d) Investigar cualquier irregularidad en la gestión de la compañía de la que haya podido tener noticia y vigilar cualquier situación de riesgo.
- e) Instar a las personas con capacidad de convocatoria para que convoquen una reunión extraordinaria del Consejo o incluyan en el orden del día de la primera que haya de celebrarse los extremos que considere convenientes.

ARTICULO 29.- Deber de confidencialidad del consejero

- 1.- El consejero guardará secreto de las deliberaciones del Consejo de Administración y de los órganos delegados de que forma parte y, en general, se abstendrá de revelar las informaciones a las que haya tenido acceso en el ejercicio de su cargo.
- 2.- La obligación de confidencialidad subsistirá aún cuando haya cesado en el cargo.

ARTICULO 30.- Obligación de no competencia

- 1.- El consejero no puede prestar sus servicios profesionales en sociedades que tengan un objeto social total o parcialmente análogo al de la compañía. Quedan a salvo los cargos que puedan desempeñarse en sociedades del grupo.
- 2.- Antes de aceptar cualquier puesto directivo en otra compañía o entidad, el consejero deberá consultar a la Comisión de Nombramientos y Retribuciones.

ARTICULO 31.- Conflictos de interés

- 1.- 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.

A.8 Explique cualquier remuneración suplementaria devengada a los consejeros como contraprestación por los servicios prestados distintos de los inherentes a su cargo.

Explique las remuneraciones suplementarias

No existen remuneraciones suplementarias por servicios prestados distintos a los inherentes a su cargo.

A.9 Indique cualquier retribución en forma de anticipos, créditos y garantías concedidos, con indicación del tipo de interés, sus características esenciales y los importes eventualmente devueltos, así como las obligaciones asumidas por cuenta de ellos a título de garantía.

Explique los anticipos, créditos y garantías concedidos

El sistema de retribuciones no contempla anticipos, créditos ni garantías.

A.10 Explique las principales características de las remuneraciones en especie.

Explique las remuneraciones en especie

Exclusivamente los cargos de Presidente y Consejero Delegado perciben retribución en especie que consiste en el disfrute de un vehículo a cargo de la compañía durante la vigencia de su cargo con motivo de sus respectivas labores de representación y ejecutivas así como un seguro de vida y la aportación a un plan de previsión social de empleo.

- A.11 Indique las remuneraciones devengadas por el consejero en virtud de los pagos que realice la sociedad cotizada a una tercera entidad en la cual presta servicios el consejero, cuando dichos pagos tenga como fin remunerar los servicios de éste en la sociedad.

Explique las remuneración devengadas por el consejero en virtud de los pagos que realice la sociedad cotizada a una tercera entidad en la cual presta servicios el consejero

No se efectúan pagos en concepto de prestación de servicios de ningún consejero.

- A.12 Cualquier otro concepto retributivo distinto de los anteriores, cualesquiera que sea su naturaleza o la entidad del grupo que lo satisfaga, especialmente cuando tenga la consideración de operación vinculada o su emisión distorsione la imagen fiel de las remuneraciones totales devengadas por el consejero.

Explique los otros conceptos retributivos

No existen otros conceptos retributivos distintos a los comentados.

- A.13 Explique las acciones adoptadas por la sociedad en relación con el sistema de remuneración para reducir la exposición a riesgos excesivos y ajustarlo a los objetivos, valores e intereses a largo plazo de la sociedad, lo que incluirá, en su caso, una referencia a: medidas previstas para garantizar que en la política de remuneración se atienden a los resultados a largo plazo de la sociedad, medidas que establezcan un equilibrio adecuado entre los componentes fijos y variables de la remuneración, medidas adoptadas en relación con aquellas categorías de personal cuyas actividades profesionales tengan una repercusión material en el perfil de riesgos de la entidad, fórmulas o cláusulas de recobro para poder reclamar la devolución de los componentes variables de la remuneración basados en los resultados cuando tales componentes se hayan pagado atendiendo a unos datos cuya inexactitud haya quedado después demostrada de forma manifiesta y medidas previstas para evitar conflictos de intereses, en su caso.

Explique las acciones adoptadas para reducir los riesgos

El Consejo de Administración aprobó en 2013 el nuevo Plan Estratégico de la compañía con el horizonte 2017, en el cual la reducción de los riesgos a los que se ve expuesta la compañía tienen un protagonismo esencial y por ello los objetivos anuales individuales relativos a la gestión y minimización de los riesgos de cada dirección corporativa están íntimamente ligadas a la retribución variable de la Alta Dirección. Los conflictos de interés como se menciona el Informe Anual de Gobierno Corporativo se regulan el artículo 34 del Reglamento del Consejo y deben ser analizados por el Consejo de Administración previo informe de la Comisión de Auditoría y Cumplimiento.

B POLITICA DE REMUNERACIONES PREVISTA PARA EJERCICIOS FUTUROS

- B.1 Realice una previsión general de la política de remuneraciones para ejercicios futuros que describa dicha política con respecto a: componentes fijos y dietas y retribuciones de carácter variable, relación entre la remuneración y los resultados, sistemas de previsión, condiciones de los contratos de consejeros ejecutivos, y previsión de cambios más significativos de la política retributiva con respecto a ejercicios precedentes.

Previsión general de la política de remuneraciones

La política de remuneraciones de consejeros tiene vocación de estabilidad en tanto en cuanto las circunstancias que propiciaron su modificación en 2013 se mantengan. En cualquier caso, la obligación de someter anualmente a votación consultiva por parte de Junta General de Accionistas ha exigido una revisión anual de su adecuación a las circunstancias del mercado y de la compañía. Con todo ello en línea con la evolución histórica de los sistemas de remuneraciones del Consejo de Administración de la compañía se estima que los conceptos e importes no serán modificados en los próximos años salvo las actualizaciones anuales relativos al IPC que pudieran aplicarse a los salarios de los ejecutivos.



- B.2 Explique el proceso de toma de decisiones para la configuración de la política de remuneraciones prevista para los ejercicios futuros, y el papel desempeñado, en su caso, por la comisión de retribuciones.

Explique el proceso de tomas de decisiones para la configuración de la política de remuneraciones

El Consejo de Administración tiene según el artículo 5.3.e de su Reglamento la responsabilidad sobre la identificación de los principales riesgos de la sociedad, en especial los riesgos que procedan de operaciones con derivados, e implantación y seguimiento de los sistemas de control interno y de información adecuados. Por todo ello la reducción de la exposición a esos riesgos son parte fundamental del plan de gestión empresarial que anualmente es revisado y del que emanan los objetivos anuales de cada uno de los miembros de la Alta Dirección para su retribución variable.

- B.3 Explique los incentivos creados por la sociedad en el sistema de remuneración para reducir la exposición a riesgos excesivos y ajustarlo a los objetivos, valores e intereses a largo plazo de la sociedad.

Explique los incentivos creados para reducir riesgos

La retribución del Consejo de Administración se modificó para remunerar adecuadamente la responsabilidad permanente de los Administradores en el gobierno de la compañía. En este sentido y desde que el propio Consejo de Administración es responsable de fijar su grado de tolerancia al riesgo, anualmente la Comisión de Nombramientos y Retribuciones revisa si la política de remuneraciones se ajusta adecuadamente a los objetivos y valores de la sociedad en el largo plazo.

C RESUMEN GLOBAL DE CÓMO SE APLICÓ LA POLÍTICA DE RETRIBUCIONES DURANTE EL EJERCICIO CERRADO

- C.1 Explique de forma resumida las principales características de la estructura y conceptos retributivos de la política de remuneraciones aplicada durante el ejercicio cerrado, que da lugar al detalle de las retribuciones individuales devengadas por cada uno de los consejeros que se reflejan en la sección D del presente informe, así como un resumen de las decisiones tomadas por el consejo para la aplicación de dichos conceptos.

Explique la estructura y conceptos retributivos de política de retribuciones aplicada durante el ejercicio

La política de retribuciones aplicada durante el 2014 es la aprobada por la Junta General de Accionistas en 2013 para todos los miembros del Consejo ha consistido en honorarios fijos por pertenencia al Consejo y sus comisiones, además de una dieta actualizada por la asistencia efectiva a las diez reuniones celebradas por el Consejo de Administración a lo largo del ejercicio. Adicionalmente los cargos de Presidente y Consejero Delegado han percibido una remuneraciones adicionales en concepto de retribución de sus labores representativas y ejecutivas respectivamente. Adicionalmente y con motivo de la auditoría anual se ha procedido a provisionar en el ejercicio 2014 un importe por 1102 miles de euros en concepto de devengo del plan de incentivos a largo plazo aprobado por la Junta General de Accionistas el pasado 29 de mayo de 2013.



D DETALLE DE LAS RETRIBUCIONES INDIVIDUALES DEVENGADAS POR CADA UNO DE LOS CONSEJEROS

| Nombre | Tipología | Periodo de devengo ejercicio 2014 |
|--|---------------|------------------------------------|
| ALVARO VIDE GAIN MURO | Otro Externo | Desde 01/01/2014 hasta 31/12/2014. |
| JUAN ANTONIO GARTEIZGOGUEASCOA IGUAÍN | Independiente | Desde 01/01/2014 hasta 31/12/2014. |
| GERARDO AROSTEGUI GOMEZ | Independiente | Desde 01/01/2014 hasta 31/12/2014. |
| CONSUELO CRESPO BOFILL | Independiente | Desde 01/01/2014 hasta 31/12/2014. |
| XABIER DE IRLA ESTEVEZ | Independiente | Desde 01/01/2014 hasta 31/12/2014. |
| ANTONIO GONZALEZ-ADALID GARCIA- ZOZAYA | Dominical | Desde 01/01/2014 hasta 31/12/2014. |
| JUAN RAMON GUEVARA SALETA | Independiente | Desde 01/01/2014 hasta 31/12/2014. |
| JUAN JOSE IRIBECAMPOS ZUBIA | Dominical | Desde 01/01/2014 hasta 31/12/2014. |
| IGNACIO MARCO - GARDOQUI IBAÑEZ | Independiente | Desde 01/01/2014 hasta 31/12/2014. |
| BAGOETA, S.L. | Dominical | Desde 01/01/2014 hasta 31/12/2014. |
| JESUS ESMORIS ESMORIS | Ejecutivo | Desde 01/01/2014 hasta 31/12/2014. |
| DAMASO QUINTANA PRADERA | Dominical | Desde 01/01/2014 hasta 31/12/2014. |
| JOSE TORIBIO GONZALEZ | Dominical | Desde 01/01/2014 hasta 31/12/2014. |

D.1 Complete los siguientes cuadros respecto a la remuneración individualizada de cada uno de los consejeros (incluyendo la retribución por el ejercicio de funciones ejecutivas) devengada durante el ejercicio.

a) Retribuciones devengadas en la sociedad objeto del presente informe:

i) Retribución en metálico (en miles de €)

| Nombre | Sueldos | Remuneración fija | Dietas | Retribución variable a corto plazo | Retribución variable a largo plazo | Remuneración por pertenencia a comisiones del Consejo | Indemnizaciones | Otros conceptos | Total año 2014 | Total año 2013 |
|--|---------|-------------------|--------|------------------------------------|------------------------------------|---|-----------------|-----------------|----------------|----------------|
| ANTONIO GONZALEZ-ADALID GARCIA- ZOZAYA | 0 | 40 | 27 | 0 | 0 | 10 | 0 | 0 | 77 | 77 |

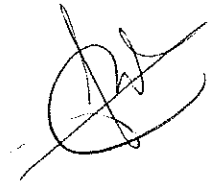
| Nombre | Sueldos | Remuneración fija | Dietas | Retribución variable a corto plazo | Retribución variable a largo plazo | Remuneración por pertenencia a comisiones del Consejo | Indemnizaciones | Otros conceptos | Total año 2014 | Total año 2013 |
|---------------------------------------|---------|-------------------|--------|------------------------------------|------------------------------------|---|-----------------|-----------------|----------------|----------------|
| XABIER DE IRALA ESTEVEZ | 0 | 40 | 24 | 0 | 0 | 15 | 0 | 0 | 79 | 80 |
| IGNACIO MARCO - GARDOQUI IBÁÑEZ | 0 | 40 | 24 | 0 | 0 | 10 | 0 | 0 | 74 | 77 |
| GERARDO AROSTEGUI GOMEZ | 0 | 40 | 27 | 0 | 0 | 10 | 0 | 0 | 77 | 77 |
| JUAN ANTONIO GARTEIZGOGUEASCOA IGUAIN | 0 | 40 | 27 | 0 | 0 | 10 | 0 | 0 | 77 | 77 |
| JUAN RAMON GUEVARA SALETA | 0 | 40 | 27 | 0 | 0 | 15 | 0 | 0 | 82 | 82 |
| CONSUELO CRESPO BOFILL | 0 | 40 | 27 | 0 | 0 | 10 | 0 | 0 | 77 | 77 |
| DAMASO QUINTANA PRADERA | 0 | 36 | 22 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 58 | 0 |
| JOSE TORIBIO GONZALEZ | 0 | 36 | 16 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 52 | |
| ALVARO VIDEGAIN MURO | 137 | 0 | 27 | 0 | 0 | 0 | 0 | 13 | 177 | 320 |
| JESUS ESMORIS ESMORIS | 275 | 40 | 27 | 150 | 0 | 10 | 0 | 15 | 517 | 429 |



ii) Sistemas de retribución basados en acciones

iii) Sistemas de ahorro a largo plazo

| Nombre | Aportación del ejercicio por parte de la sociedad (miles €) | | Importe de los fondos acumulados (miles €) | |
|-----------------------|---|----------------|--|----------------|
| | Ejercicio 2014 | Ejercicio 2013 | Ejercicio 2014 | Ejercicio 2013 |
| ALVARO VIDE GAIN MURO | 11 | 11 | 163 | 152 |
| JESUS ESMORIS ESMORIS | 14 | 14 | 28 | 14 |



- b) Retribuciones devengadas por los consejeros de la sociedad por su pertenencia a consejos en otras sociedades del grupo:
- i) Retribución en metálico (en miles de €)

| Nombre | Sueldos | Remuneración fija | Dietas | Retribución variable a corto plazo | Retribución variable a largo plazo | Remuneración por pertenencia a comisiones del Consejo | Indemnizaciones | Otros conceptos | Total año 2014 | Total año 2013 |
|---------------------------------------|---------|-------------------|--------|------------------------------------|------------------------------------|---|-----------------|-----------------|----------------|----------------|
| IGNACIO MARCO - GARDOQUÍ IBAÑEZ | 0 | 0 | 8 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 8 | 20 |
| ALVARO VIDE GAIN MURO | 0 | 0 | 63 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 63 | 63 |
| JUAN ANTONIO GARTEIZGOGUEASCOA IGUAÍN | 0 | 0 | 8 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 8 | 8 |
| JESUS ESMORIS ESMORIS | 0 | 0 | 56 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 56 | 57 |

ii) Sistemas de retribución basados en acciones

iii) Sistemas de ahorro a largo plazo



c) Resumen de las retribuciones (en miles de €):

Se deberán incluir en el resumen los importes correspondientes a todos los conceptos retributivos incluidos en el presente informe que hayan sido devengados por el consejero, en miles de euros.

En el caso de los Sistemas de Ahorro a largo plazo, se incluirán las aportaciones o dotaciones realizadas a este tipo de sistemas:

| Nombre | Retribución devengada en la Sociedad | | | | Retribución devengada en sociedades del grupo | | | | Totales | | |
|--|--------------------------------------|--|---|--|---|---|---|-------------------------------------|----------------------------|----------------------------|---|
| | Total Retribución metálico | Importe de las acciones otorgadas | Beneficio bruto de las opciones ejercitadas | Total ejercicio 2014 sociedad | Total Retribución metálico | Importe de las acciones entregadas | Beneficio bruto de las opciones ejercitadas | Total ejercicio 2014 grupo | Total ejercicio 2014 | Total ejercicio 2013 | Aportación al sistema de ahorro durante el ejercicio |
| ANTONIO GONZALEZ-ADALID GARCIA- ZOZAYA | 77 | 0 | 0 | 77 | 0 | 0 | 0 | 0 | 77 | 77 | 0 |
| XABIER DE IRALA ESTEVEZ | 79 | 0 | 0 | 79 | 0 | 0 | 0 | 0 | 79 | 80 | 0 |
| IGNACIO MARCO - GARDUOUI IBAÑEZ | 74 | 0 | 0 | 74 | 8 | 0 | 0 | 8 | 82 | 97 | 0 |
| GERARDO AROSTEGUI GOMEZ | 77 | 0 | 0 | 77 | 77 | 0 | 0 | 77 | 77 | 77 | 0 |
| ALVARO VIDEGAIN MURO | 177 | 0 | 0 | 177 | 63 | 0 | 0 | 63 | 240 | 382 | 11 |
| JUAN ANTONIO GARTEIZGOGUEASCOA IGUAIN | 77 | 0 | 0 | 77 | 8 | 0 | 0 | 8 | 85 | 80 | 0 |
| JUAN JOSE IRIBECAMPOS ZUBIA | 7 | 0 | 0 | 7 | 7 | 0 | 0 | 7 | 7 | 77 | 0 |
| JUAN RAMON GUEVARA SALETA | 82 | 0 | 0 | 82 | 0 | 0 | 0 | 0 | 82 | 0 | 0 |
| JESUS ESMORIS ESMORIS | 517 | 0 | 0 | 517 | 56 | 0 | 0 | 56 | 574 | 429 | 14 |
| CONSUELO CRESPO BOFILL | 77 | 0 | 0 | 77 | 0 | 0 | 0 | 0 | 77 | 0 | 0 |
| BAGOETA, S.L. | 7 | 0 | 0 | 7 | 0 | 0 | 0 | 0 | 7 | 74 | 0 |
| DAMASO OUINTANA PRADERA | 58 | 0 | 0 | 58 | 58 | 0 | 0 | 58 | 58 | 0 | 0 |
| JOSE TORIBIO GONZALEZ | 52 | 0 | 0 | 52 | 52 | 0 | 0 | 52 | 52 | 0 | 0 |
| TOTAL | 1.361 | 0 | 0 | 1.361 | 329 | 0 | 0 | 329 | 1.497 | 1.373 | 25 |

D.2 Informe sobre la relación entre la retribución obtenida por los consejeros y los resultados u otras medidas de rendimiento de la entidad, explicando, en su caso, cómo las variaciones en el rendimiento de la sociedad han podido influir en la variación de las remuneraciones de los consejeros.

El Consejo de Administración considera que la política retributiva aplicada durante el 2014 es correcta y acorde a la evolución de los negocios de la compañía en los últimos ejercicios y que remunera mas adecuadamente la labor desempeñada por los administradores.

D.3 Informe del resultado de la votación consultiva de la junta general al informe anual sobre remuneraciones del ejercicio anterior, indicando el número de votos negativos que en su caso se hayan emitido:

| | Número | % sobre el total |
|----------------|------------|------------------|
| Votos emitidos | 60.752.112 | 48,05% |

| | Número | % sobre el total |
|-----------------|------------|------------------|
| Votos negativos | 11.790.374 | 19,40% |
| Votos a favor | 48.957.438 | 80,58% |
| Abstenciones | 4.300 | 0,01% |

E OTRAS INFORMACIONES DE INTERÉS

Si existe algún aspecto relevante en materia de remuneración de los consejeros que no se haya podido recoger 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 retributivas de la sociedad en relación con sus consejeros, detállelos brevemente.

No existe ningún aspecto relevante.

Este informe anual de remuneraciones ha sido aprobado por el consejo de administración de la sociedad, en su sesión de fecha 24/02/2015.

Indique si ha habido consejeros que hayan votado en contra o se hayan abstenido en relación con la aprobación del presente Informe.

Si ☐

No ☒

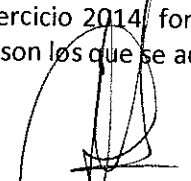


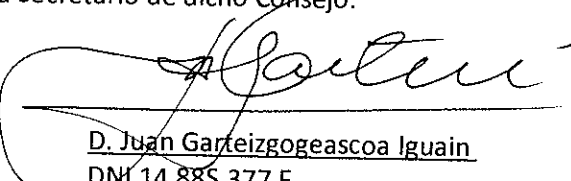
Formulación de las Cuentas Anuales y del Informe de Gestión consolidados

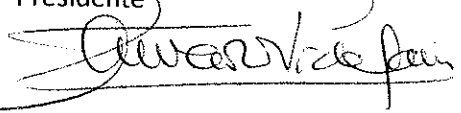
DÑA. MAIDER CUADRA ETXEBARRENA, PROVISTA DE DNI Nº 16.047.190-K, SECRETARIO DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DE LA COMPAÑÍA MERCANTIL "TUBACEX, S.A." CON NIF A01003946 y domicilio social en Llodio (Alava) Tres Cruces, 8 CERTIFICO:

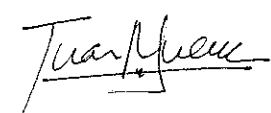
Que reunidos los Administradores de la Sociedad Tubacex, S.A., con fecha de 24 de febrero de 2015 y en cumplimiento de los requisitos establecidos en el artículo 253 del Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital y en el artículo 37 del Código de Comercio, proceden a formular las cuentas anuales consolidadas del ejercicio comprendido entre el 1 de enero de 2014 y el 31 de diciembre de 2014. Las cuentas anuales consolidadas vienen constituidas por los documentos anexos que preceden a este escrito.

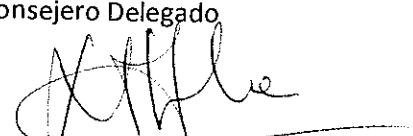
Diligencia: Para hacer constar que las Cuentas Anuales consolidadas y el Informe de Gestión consolidado del ejercicio 2014, formuladas por el Consejo de Administración en su reunión del día 24 de febrero de 2015 son los que se adjuntan rubricados por la Secretario de dicho Consejo.

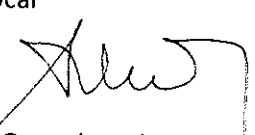

D. Alvaro Videgain Muro
DNI 14.884.781D
Presidente

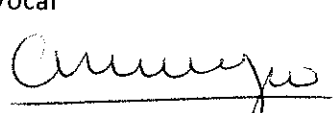

D. Juan Garteizgogea Iguain
DNI 14.885.377 F
Vicepresidente

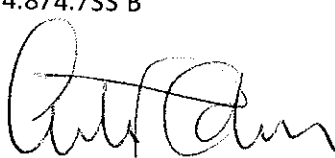

D. Jesús Esmorís Esmorís D
DNI 32.773.746L
Consejero Delegado

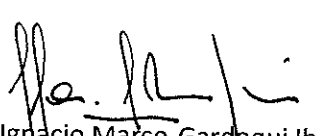

D. Juan Ramón Guevara Saleta
DNI 16.204.631 G
Vocal

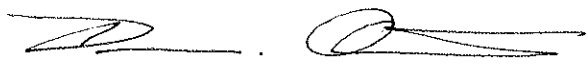

D. Xabier de Iraia Estevez
DNI 04.847.996-X
Vocal



D. Gerardo Aróstegui Gómez
DNI 14.874.755 B
Vocal

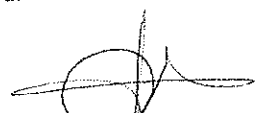

Dña. Consuelo Crespo Bofill
DNI 46.106.332-A
Vocal


D. Antonio Gonzalez-Adalid García-Zozaya
CIF: 01.471.008-C
Vocal


D. Ignacio Marco-Gardoqui Ibañez
DNI 14.859.425E
Vocal


D. Damaso Quintana Pradera
DNI 77.589.134-Z
Vocal


D. Jose Toribio Gonzalez
DNI 02.898.132-V
Vocal


Dña. Maider Cuadra Etxebarrena
DNI 16.047.190-K
Secretario no consejero