

**INFORME**  
ANUAL  
**2025**

**TUBACEX**  
GROUP



**INFORME**  
ANUAL  
**2025**



**TUBACEX**  
GROUP





Nuestro propósito es hacer frente a los nuevos retos para el progreso humano aportando productos y servicios industriales avanzados.

Somos un proveedor de **soluciones** sofisticadas de **alto valor añadido** para los sectores de **energía, industria y movilidad.**



## **Nuestra forma de entender el negocio**

*El mundo evoluciona muy deprisa.*

*Nos reinventamos para encontrar nuestro propio camino.*

*Afrontamos este reto con responsabilidad y compromiso; nuestras metas son ambiciosas.*

*Empezamos fabricando tubos; ahora somos un referente en productos y servicios industriales avanzados para energía y movilidad.*

*Si el mundo se mueve; nosotros lo impulsamos.*

*Impulsamos la innovación, la competitividad y la sostenibilidad como palancas del cambio.*

*Cuidamos del medio ambiente, promovemos la economía circular y la descarbonización.*

*Apostamos por el talento. Sin barreras ni condiciones.*

*Construimos un negocio responsable.*

*Nos comprometemos con el progreso humano aportando soluciones de gran exigencia técnica.*

*Somos globales, acompañamos a nuestros clientes allá donde se encuentren, generando valor y contenido local.*

*Definimos el progreso como contribución al bienestar y respeto por nuestras personas, nuestras comunidades y nuestro planeta.*

*Hacemos frente a los nuevos retos para el progreso humano aportando productos y servicios industriales avanzados.*

*Porque solo así entendemos TUBACEX.*

**TUBACEX**  
GROUP

# ÍNDICE

	<b>CARTA A LOS ACCIONISTAS</b>		<b>8</b>
<b>1</b>	<b>PERFIL DE LA ORGANIZACIÓN</b>	<b>1.1.</b> Presentación corporativa	<b>12</b>
		<b>1.2.</b> Gobierno corporativo	<b>22</b>
<b>2</b>	<b>ESTRATEGIA</b>	<b>2.1.</b> Fotografía del mercado	<b>28</b>
		<b>2.2.</b> Gestión de riesgos	<b>30</b>
		<b>2.3.</b> Innovación y tecnología	<b>34</b>
<b>3</b>	<b>SITUACIÓN DEL NEGOCIO</b>	<b>3.1.</b> Evolución del negocio	<b>42</b>
		<b>3.2.</b> Situación por mercados	<b>48</b>
<b>4</b>	<b>SOSTENIBILIDAD</b>	<b>4.1</b> Ambición 2030	<b>54</b>
		<b>4.2</b> Fundación TUBACEX	<b>64</b>
<b>5</b>	<b>RESULTADOS</b>	<b>5.1.</b> Resultados del ejercicio	<b>72</b>
		<b>5.2.</b> La acción de TUBACEX	<b>76</b>
	<b>DIRECTORIO DE EMPRESAS</b>		<b>79</b>



# CARTA A LOS **ACCIONISTAS**

**TUBACEX**  
GROUP



D. Manuel Moreu, *Presidente*

D. Josu Imaz, *Consejero Delegado*

Estimados accionistas,

2025 ha vuelto a poner a prueba la capacidad de adaptación de la industria. En un entorno marcado por la incertidumbre geopolítica, el creciente uso de barreras comerciales y aranceles, la volatilidad de las materias primas y una demanda desigual en distintos mercados con efectos visibles en los plazos y en la toma de decisiones, TUBACEX ha demostrado, una vez más, la resiliencia de un posicionamiento sustentado en su modelo industrial integrado, su especialización en materiales avanzados y su presencia en negocios premium de alta exigencia técnica.

El Grupo cerró el ejercicio con unas ventas de 719,3 millones de euros, un EBITDA ajustado de 105,8 millones de euros y un margen EBITDA del 14,7%, frente al 13,9% de 2024, manteniendo además una cartera de 1.233 millones de euros, en niveles elevados.

En un contexto especialmente exigente, estas cifras reflejan la calidad de nuestro mix, la fortaleza de nuestra presencia en nichos premium y la capacidad de la compañía para sostener resultados con disciplina operativa y financiera. Asimismo, mantenemos una política de dividendo del 40% sobre el beneficio neto ajustado y hemos propuesto una distribución de 6,4 millones de euros, sujeta a la aprobación de la Junta General de



GENERAL  
SHAREHOLDERS'  
MEETING  
■ 2025

Accionistas, reflejo de nuestra confianza en la capacidad de generación de valor sostenible de la compañía.

Nuestra capacidad industrial y tecnológica sigue siendo uno de los principales activos. Ello nos permite responder con mayor precisión a las necesidades de nuestros clientes, capturar actividad en segmentos de alta exigencia y sostener una propuesta de valor diferenciada, basada en la calidad, la fiabilidad y la cercanía operativa.

2025 ha sido, además, un año de hitos relevantes. La planta de Abu Dabi ha entrado plenamente en operación, consolidando un activo industrial estratégico en el centro geográfico de la demanda global de CRA OCTG para gas. Asimismo, el licenciamiento a ADNOC de los derechos de uso de nuestra tecnología propietaria Sentinel® Prime en aplicaciones no CRA, representa un paso significativo en la monetización de nuestra capacidad tecnológica y una validación externa de nuestro liderazgo en conexiones premium.

A ello se suma la evolución de negocios de alta especialización y largo ciclo que refuerzan nuestro perfil de resiliencia: la fortaleza del subsea, con una cartera de umbilicales en niveles muy elevados, la mayor cifra de facturación hasta la fecha en aeroespacial, un segmento en el que seguimos consolidando una posición cada vez más relevante gracias a los acuerdos de suministro a largo plazo con OEMs de referencia, y nuestra capacidad para suministrar tubing de precisión y soluciones tubulares de altas prestaciones. Por su lado, seguimos avanzando en el sector nuclear, con nuevos desarrollos junto a clientes como EDF. Esta diversificación, tanto sectorial como geográfica, es una de las bases que mejor explican la resiliencia de nuestro desempeño.

Por su parte, seguimos avanzando en sostenibilidad con una ambición clara, objetivos definidos y métricas alineadas con los principales estándares y clasificaciones de referencia. En 2025, este progreso volvió a verse respaldado por una sólida posición en la evaluación CSA de Standard & Poor's Global, donde nos situamos en el percentil 91 de nuestro sector, claramente por delante de la media sectorial. A ello se suma la máxima puntuación de nuestra industria en estrategia climática dentro de esta clasificación. Ello, unido a la reciente calificación A en CDP, reflejan la consistencia de nuestro desempeño ESG y de la solidez de nuestro reporting.

Mirando hacia delante, nuestro rumbo es claro: queremos seguir creciendo de forma más resiliente, más selectiva y con una base industrial y financiera cada vez más sólida. Seguiremos priorizando negocios de mayor valor añadido hacia los clientes finales, reforzando la generación de caja, manteniendo una disciplina rigurosa en la asignación de capital y consolidando una TUBACEX más integrada, más tecnológica y mejor posicionada en los mercados estratégicos del futuro.

Queremos agradecer el compromiso y el esfuerzo de todas las personas que forman parte de TUBACEX, así como la confianza de nuestros clientes, proveedores, socios y accionistas. Su apoyo resulta esencial para seguir construyendo una compañía más fuerte, más competitiva y con una visión de largo plazo.

Reciban un cordial saludo.

**CEO:** D. Josu Imaz

**Presidente:** D. Manuel Moreu



**PERFIL**

DE LA

ORGANIZACIÓN



1.1 **PRESENTACIÓN**  
CORPORATIVA

1.2 **GOBIERNO**  
CORPORATIVO

---

**TUBACEX**  
GROUP

1 1

# PRESENTACIÓN CORPORATIVA

NTS AMEGA ALASKA

NTS AMEGA CANADA

TUBACEX DURANT

NTS AMEGA HOUSTON  
NTS AMEGA MIDLAND  
NTS AMEGA BROUSSARD  
NTS AMEGA OKLAHOMA  
TSS HOUSTON

SALEM TUBE  
TSS PA

HEADQUARTERS  
ACERALAVA  
TTI  
TTA  
TUBACOAT  
TUBACEX SERVICES  
TBX PREMIUM CONNECTIONS  
TSS CENTRAL WAREHOUSE

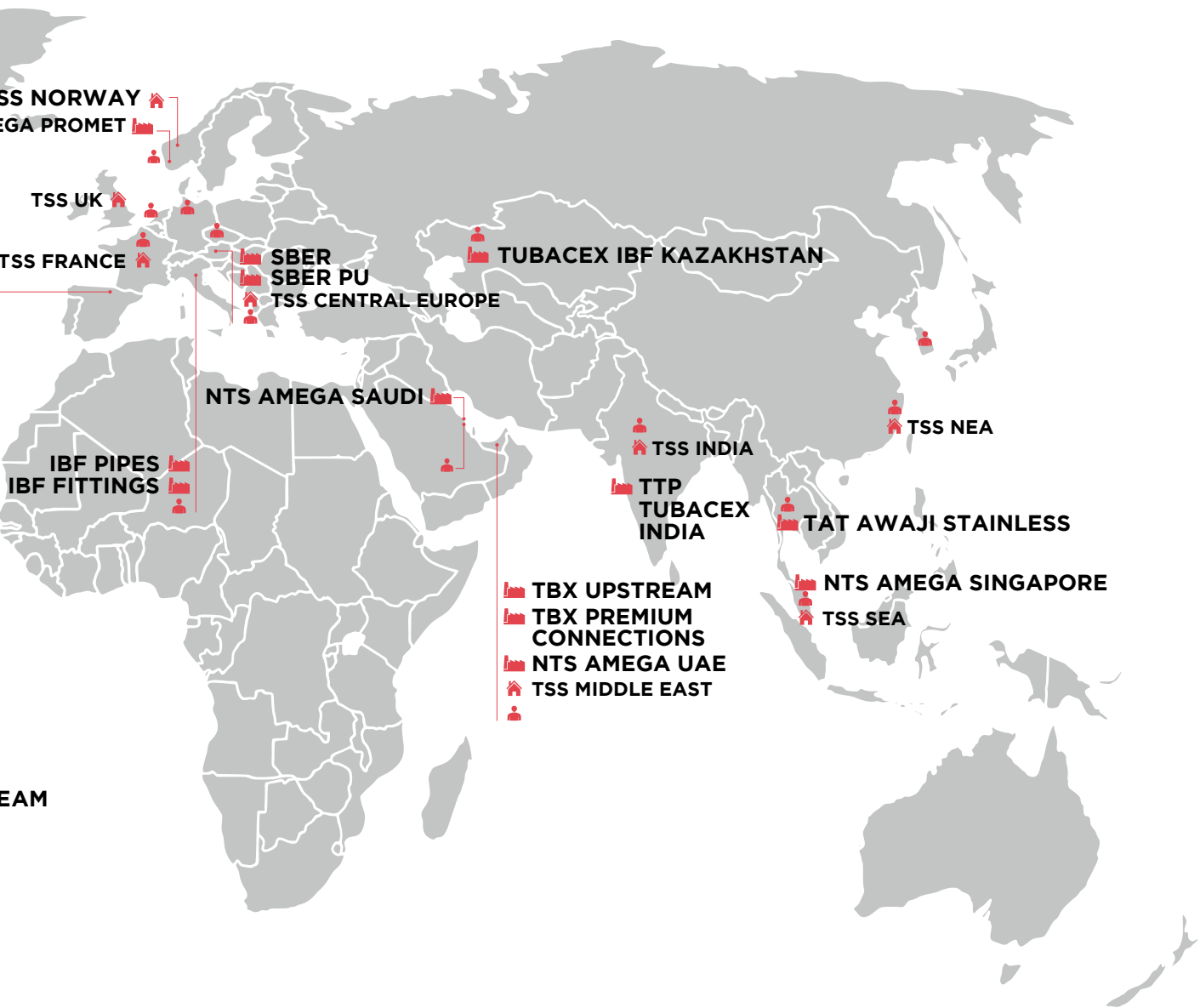
NTS AMEGA GUYANA

TBX UPSTR  
DO BRASIL  
TSS BRASIL

TUBACEX es un grupo industrial global plenamente integrado, especializado en soluciones avanzadas de alto valor añadido para las industrias de energía y movilidad. La Compañía se sitúa en la vanguardia del mercado en el diseño, fabricación y suministro de productos y servicios industriales complejos, aportando materiales y soluciones tubulares a medida para operaciones críticas en las condiciones más exigentes de corrosión, presión y temperatura.



CIFRAS CLAVE 2025



 **MANUFACTURING**

 **SERVICE CENTER**

 **SALES REPRESENTATION**

El posicionamiento de TUBACEX se apoya en una ventaja estructural: el control de una cadena de valor integrada “end-to-end”, que conecta la investigación y el desarrollo metalúrgico con la industrialización, la fabricación, el mecanizado de precisión, el control de calidad y la trazabilidad, hasta la entrega del producto final y la asistencia técnica en operación. Esta integración permite desarrollar soluciones específicas para cada aplicación, incluyendo la definición del material, el diseño del producto, así como el soporte técnico en campo, reduciendo incertidumbre en la ejecución, reforzando la consistencia industrial y mejorando la fiabilidad en servicio.

TUBACEX opera una red industrial con instalaciones de producción y centros de servicios en más de 30 países, combinando alcance global con proximidad operativa a los principales mercados y clientes. Este modelo facilita la respuesta a requisitos complejos de especificación, calidad, plazos y logística en proyectos de alta exigencia técnica, y consolida la capacidad del Grupo para competir en segmentos de elevada barrera de entrada y largo ciclo.

A su vez, el compromiso de TUBACEX con la sostenibilidad y la gestión ambiental se apoya en marcos y evaluaciones externas reconocidas, incluyendo la adhesión a Science Based Targets (SBT) para la reducción de emisiones, la calificación CDP (A) y el cumplimiento de criterios de sostenibilidad considerados por S&P.

# MISIÓN

TUBACEX es un grupo industrial multinacional innovador y de referencia en el mercado global de soluciones industriales avanzadas. Busca la satisfacción del cliente mediante un portafolio de productos y servicios en constante evolución, basado en la fiabilidad, la calidad y el cumplimiento de sus compromisos con clientes externos e internos. Crece de forma rentable y sostenida, gestionando con rigor el retorno de sus inversio-

nes y manteniendo el compromiso de una retribución adecuada al accionista. Aplica de forma sistemática la mejora continua para alcanzar la excelencia, promueve un entorno de trabajo seguro y profesional, y actúa con respeto por el medio ambiente. Contribuye al desarrollo de la sociedad y de su cadena de suministro formando personas y profesionales, impulsando el trabajo en equipo y midiendo de forma permanente sus resultados.



## VISIÓN

TUBACEX aspira a ser un líder mundial y referente en soluciones industriales innovadoras basadas en materiales avanzados, excelente en gestión y servicio, manteniendo una rentabilidad sostenible y promoviendo el desarrollo personal y profesional de las personas que integran la organización.

## VALORES

**Liderazgo**



**Orientación a resultados**



**Satisfacción del cliente**



**Creatividad e innovación**



**Trabajo en equipo**



**Mejora continua**



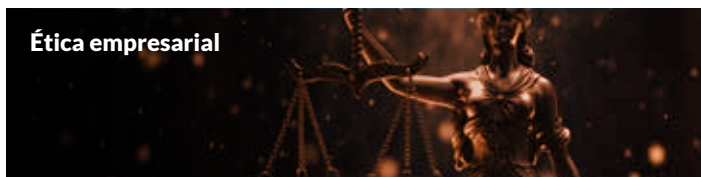
**Creación de valor y rentabilidad**



**Diversidad y dignidad en el trabajo**



**Ética empresarial**





## HITOS DESTACADOS DE 2025

### **Planta industrial en Abu Dabi a plena producción: un activo estratégico en el centro geográfico del consumo mundial de CRA OCTG**

En 2025, TUBACEX culminó el arranque definitivo de su planta de Abu Dabi, transformando la mayor inversión industrial realizada por el grupo en los últimos años en un activo plenamente operativo y ya integrado en la ejecución del negocio. Este hito marca el paso desde la fase de implantación y puesta en marcha a una fase de actividad industrial recurrente, con una demanda sólida por parte de su cliente estratégico ADNOC y con un papel cada vez más relevante dentro de la cadena de valor del Grupo.

La instalación, especializada en acabado y roscado de tubos CRA OCTG, refuerza el posicionamiento de TUBACEX en un mercado clave para el suministro de soluciones tubulares de





alta especificación destinadas a entornos de elevada corrosión, presión y temperatura. El modelo industrial implantado combina la capacidad productiva del Grupo en el País Vasco, donde se realiza el desbaste, con las operaciones de terminación en frío y roscado premium en Abu Dabi, configurando una cadena integrada que mejora la trazabilidad, reduce tiempos de respuesta y acerca el producto final al punto de demanda.

La planta de Abu Dabi constituye, además, un activo estratégico por su localización en el núcleo geográfico de la demanda global de CRA OCTG y por su contribución directa a la seguridad energética, al incorporar capacidad industrial “in country” en un tramo esencial de la cadena de valor vinculada a la extracción de gas. Esta presencia local refuerza la capacidad de TUBACEX para atender proyectos críticos con mayor agilidad, cercanía operativa y alineamiento con los requisitos de contenido local y de servicio exigidos por los grandes operadores de la región.

Este desarrollo se enmarca en una estrategia-país alineada con la ambición de Emiratos Árabes Unidos de consolidarse como hub industrial y tecnológico de referencia en la región GCC. En este contexto, TUBACEX no solo amplía su presencia comercial, sino que establece una plataforma industrial con vocación estructural, capaz de acompañar el crecimiento del mercado energético regional y de consolidar una posición competitiva en uno de los corredores de inversión más relevantes para el sector.

Con este avance, TUBACEX refuerza su diversificación geográfica, profundiza su integración industrial y afianza un posicionamiento diferencial en soluciones de alto valor añadido, conectando capacidad tecnológica, proximidad al cliente y ejecución local en uno de los mercados más estratégicos para el futuro crecimiento del Grupo.

### **Licenciamiento de Sentinel® Prime a ADNOC**

En 2025, TUBACEX reforzó su posicionamiento tecnológico con la concesión a ADNOC de los derechos de uso de su tecnología propietaria de conexión premium Sentinel® Prime, en una operación valorada en 50 millones de dólares. El acuerdo permite a ADNOC utilizar esta tecnología en aplicaciones OCTG de acero al carbono no CRA, ampliando el alcance industrial de Sentinel® Prime en uno de los mercados más relevantes del mundo para este tipo de soluciones y reforzando la presencia de TUBACEX en una cadena de valor crítica para la extracción de gas.

Este hito tiene una relevancia estratégica doble. Por un lado, supone la validación externa de la capacidad de innovación de TUBACEX y de la solidez tecnológica de una conexión propia desarrollada para responder a las exigencias más recientes del sector. Por otro, permite al Grupo monetizar su tecnología sin alterar su enfoque prioritario en soluciones CRA de alto rendimiento, preservando su posicionamiento diferencial en el segmento premium y ampliando, al mismo tiempo, su huella en el mercado global de OCTG.

Sentinel® Prime constituye uno de los desarrollos tecnológicos más relevantes de TUBACEX en los últimos años. Diseñada para operar en entornos de alta presión y temperatura, en pozos profundos, horizontales y aplicaciones de elevada exigencia mecánica, esta conexión aporta mejoras concretas en integridad, fiabilidad y



desempeño operativo. Entre sus principales ventajas destaca el sellado metal-metal optimizado, concebido para maximizar la hermeticidad y reducir el riesgo de fugas en condiciones extremas. A ello se suma un diseño con doble sello radial, que mejora la distribución de la presión de contacto, reduce el desgaste y contribuye a prolongar la vida útil del sistema.

La conexión incorpora además una optimización del perfil interno, orientada a minimizar turbulencias en el flujo y reducir fenómenos de erosión, así como una elevada resistencia a la compresión y al par de apriete, gracias a una geometría diseñada para soportar altos esfuerzos mecánicos sin comprometer su rendimiento. Su rosca avanzada, con un perfil optimizado para reforzar estabilidad y seguridad, mejora el comportamiento en operaciones críticas y en escenarios de elevada exigencia técnica. Todo ello refuerza la propuesta de valor de TUBACEX en aplicaciones donde la integridad de la co-

nexión es determinante para la seguridad, la continuidad operativa y el coste total del pozo.

La adopción de Sentinel® Prime por parte de ADNOC refuerza, además, la condición de TUBACEX como proveedor clave de tecnología en Oriente Medio y consolida su papel como socio estratégico de referencia para los grandes operadores energéticos de la región. Este acuerdo mejora la visibilidad de la Compañía en futuros contratos de alto valor en el segmento OCTG, al tiempo que confirma el valor industrial y comercial de una tecnología respaldada por certificaciones líderes del sector, como API CAL IV:2017.

En conjunto, el licenciamiento de Sentinel® Prime evidencia la capacidad de TUBACEX para generar valor no solo a través de la fabricación y el suministro de soluciones avanzadas, sino también mediante la monetización de tecnología propia.



### **Diversificación de alto valor añadido: avance en subsea, aeroespacial y nuclear**

En 2025, TUBACEX reforzó su posicionamiento en **negocios de alta especificación y largo ciclo** mediante avances relevantes en tres ámbitos especialmente estratégicos: offshore subsea, aeroespacial y nuclear. En conjunto, estos hitos reflejan la capacidad del Grupo para trasladar su conocimiento en materiales avanzados y su modelo industrial plenamente integrado a aplicaciones donde la fiabilidad, la trazabilidad y el desempeño en servicio son factores críticos de decisión.

En el ámbito de **offshore subsea**, la firma de un importante acuerdo marco en umbilicales a finales de 2025 consolidó la presencia de TUBACEX en soluciones submarinas de alto valor añadido, orientadas a entornos de operación complejos donde las exigencias de presión, corrosión y fatiga son especialmente elevadas. Este avance refuerza la posición del Grupo en proyectos offshore con un alto componente técnico y una elevada barrera de entrada. TUBACEX cuenta ya con más de 20.000 km de tubo umbilical instalado a nivel global.

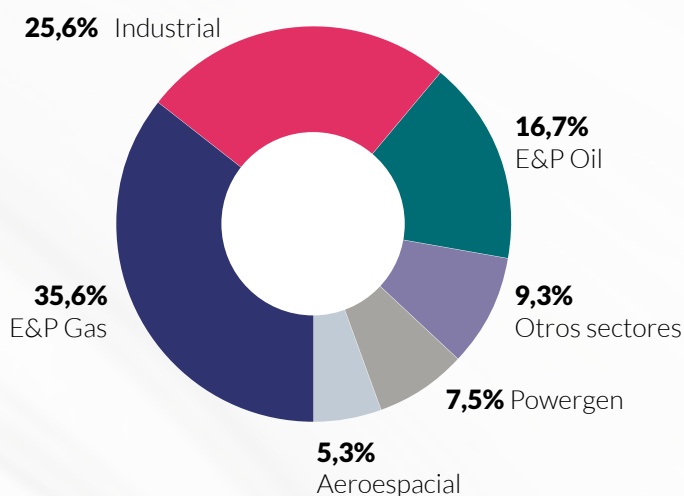
En **aeroespacial y deep space**, TUBACEX alcanzó su facturación más elevada, impulsada por el suministro de tubing de precisión en aceros inoxidables y aleaciones de alto níquel para sistemas críticos. La compañía aporta soluciones tubulares de alta integridad destinadas, entre otros, a sistemas de combustible, circuitos hidráulicos, líneas de lubricación, aplicaciones neumáticas e instrumentación de alta fiabilidad, donde la limpieza, la estabilidad metalúrgica, la tolerancia dimensional y la repetibilidad del proceso son determinantes. Este desempeño confirma la capacidad del Grupo para competir en cadenas de suministro de máxima exigencia tecnológica.

Finalmente, en **nuclear**, la firma de un nuevo acuerdo marco con EDF y la evolución positiva de la facturación asociada a proyectos del sector reforzaron la presencia de TUBACEX en una cadena de valor caracterizada por requisitos especialmente estrictos de calidad, control documental, trazabilidad y cumplimiento, contribuyendo decisivamente a centrales generadoras de energía de base al sistema, y de aportación de inercia a la misma, convirtiéndose en un garante de la seguridad energética en el actual contexto de la transición energética.

# SOLUCIONES INDUSTRIALES AVANZADAS

La diversificación del Grupo queda patente en los cinco grandes sectores en los que opera: E&P Gas (35,6%), Industrial (25,6%), E&P Oil (16,7%), Powergen (7,5%), Aeroespacial (5,3%) y otros sectores (9,3%).

Cuenta con un robusto portafolio de productos, cuyas áreas de aplicación son casi ilimitadas, y servicios de alto valor añadido suministrados en acuerdos a largo plazo con clientes estratégicos.



1

## Barras y lingotes de acero inoxidable de altas aleaciones de níquel

Productos largos de acero inoxidable, especializados en lingotes, barras, laminados y forjados (120-600 mm)

### Aplicaciones

TUBOS Y BARRAS / BRIDAS / VÁLVULAS INDUSTRIALES / HOLLOW BARS Y OTRAS APLICACIONES MECÁNICAS



2

## Tubos de acero inoxidable sin soldadura

Tubos de acero inoxidable sin soldadura (extrusión, perforación y acabado en frío) hasta 8"

### Sectores de aplicación:

EXPLORACIÓN Y PRODUCCIÓN DE GAS / OFFSHORE SUBSEA / INDUSTRIAL / QUÍMICO / ENERGÍA NUCLEAR / AEROESPACIAL / SOLUCIONES LOW CARBON



3

## Componentes tubulares forjados y mecanizados, fittings y conexiones especiales

### Sectores de aplicación:

ENERGÍA NUCLEAR / INDUSTRIAL & PETROQUÍMICA / EXPLORACIÓN Y PRODUCCIÓN DE GAS Y PETRÓLEO





4

**Mecanizados de alta precisión**

Soluciones de mecanizados complejos para componentes de aleaciones de alta calidad, dando servicio a la exploración y producción en pozos, la producción, y operaciones *upstream* de gas y petróleo.

**Sectores de aplicación:**

EXPLORACIÓN Y PRODUCCIÓN DE GAS Y PETRÓLEO / OFFSHORE SUBSEA / HERRAMIENTAS DE PERFORACIÓN AEROSPAZIAL



5

**Operaciones y servicios de valor añadido**

**Aplicaciones**

ROSCADO DE TUBOS / SOLDADURA Y DOBLADO / ALQUILER Y REPARACIÓN DE HERRAMIENTAS / TRATAMIENTOS TÉRMICOS / MECANIZADOS DE PIEZAS / RECUBRIMIENTOS



6

**Stock, servicio y comercialización**

Principal distribuidor en tubos de acero inoxidable sin soldadura.

**Sectores de aplicación:**

TODAS LAS INDUSTRIAS Y SECTOR DE ENERGÍA / GESTIÓN DE STOCKS Y CENTROS DE SERVICIO



# 1.2

## GOBIERNO CORPORATIVO



### 1.2.1 Consejo de Administración

En el ejercicio 2025 se ha producido una importante renovación del consejo. En primer lugar, se ha abordado la sucesión del consejero delegado con la incorporación de Josu Imaz como primer ejecutivo del grupo en el mes de marzo y se han incorporado Elena Guede, Rafael Martín de Bustamante y Xabier Sagredo como consejeros independientes.

Igualmente, durante 2025 se han revisado las comisiones existentes y su composición. En este sentido el consejo acordó en marzo la supresión de la Comisión de Estrategia y Seguimiento por entender que, siendo la estrategia una función

indelegable y especialmente relevante, esta debe tratarse en el pleno del órgano de administración. Adicionalmente se han ido actualizando las composiciones de las comisiones restantes, esto es, la Comisión de Auditoría y Cumplimiento, Nombramientos y Retribuciones así como Sostenibilidad y Buen Gobierno.

Con este ejercicio, el Consejo de Administración de TUBACEX refuerza su compromiso con el buen gobierno a través de la transparencia, la integridad y la sostenibilidad, asegurando una gestión eficiente y responsable que beneficie a todos sus grupos de interés.



## Composición del Consejo de Administración a 31 de diciembre de 2025



### Comisión de Auditoría y Cumplimiento

En el transcurso del año, se ha producido la incorporación a dicha comisión de Xabier Sagredo. En el ejercicio 2024, el Consejo de Administración revisó el reglamento específico de la Comisión de Auditoría y Cumplimiento, aprobado por primera vez en 2021 ya que anteriormen-

te su regulación se encontraba recogida dentro del Reglamento del Consejo. Todo ello con la principal intención de incorporar las mejores prácticas del mercado, así como las recomendaciones de la Guía Técnica 1/2024 de la CNMV sobre Comisiones de Auditoría.

Entre las funciones más relevantes de la Comisión, destaca la supervisión del proceso de elaboración y presentación tanto de la información financiera como de la información no financiera, así como el seguimiento y control de todo tipo de riesgos.

### **Comisión de Nombramientos y Retribuciones**

Durante 2025, se ha producido una sucesión en la presidencia de la comisión y la incorporación a la misma de Rafael Martín de Bustamante. Igual que ocurría con el Reglamento de la comisión anterior, en 2024 se revisó el reglamento específico de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones de 2021, que le dotaba de un marco normativo propio que sustituye la regulación anteriormente contenida en el Reglamento del Consejo.

Dicho reglamento recoge de forma exhaustiva las funciones atribuidas a esta comisión por la Ley de Sociedades de Capital, las recomendaciones del Código de Buen Gobierno de las Sociedades Cotizadas, así como las directrices emanadas de la Guía Técnica de la CNMV.

Entre sus principales competencias, cabe señalar la supervisión de las políticas de selección, evaluación y retribución del equipo directivo y de los miembros del Consejo de Administración, así como la propuesta de nombramiento y separación. Asimismo, la Comisión vela

por la adecuada gestión de potenciales situaciones de conflicto de interés en el seno del órgano de gobierno e impulsa la evaluación anual del consejo, ejercicio que la compañía realiza anualmente desde hace más de dos décadas y que en las últimas ocasiones lo ha realizado con ayuda de un experto externo siguiendo las recomendaciones de buen gobierno.

### **Comisión de Sostenibilidad y Buen Gobierno**

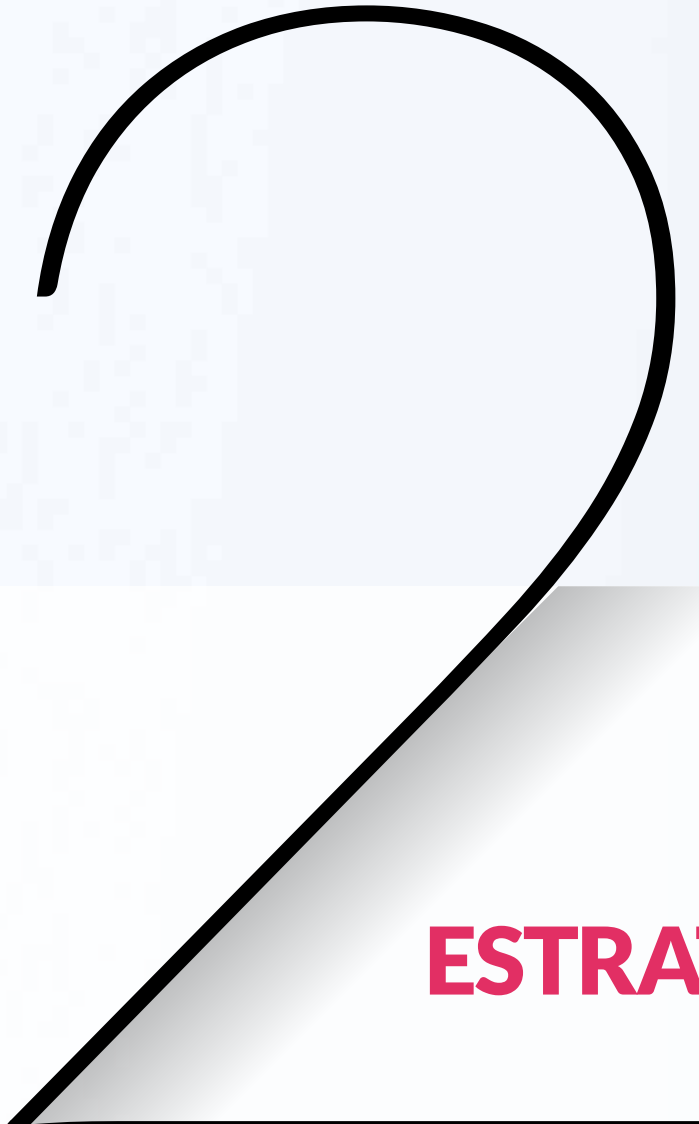
Durante 2025 se ha incorporado a esta comisión Elena Guede. Esta comisión que fue creada en 2021 revisó igualmente en 2024 su reglamento específico para armonizar sus cometidos y las necesidades de coordinación con el resto de las comisiones exigidas por las recomendaciones y buenas prácticas de gobierno corporativo.

Sus funciones incluyen la promoción de las políticas ESG del Grupo, la integración de estas en la estrategia corporativa, la supervisión de la relación con los grupos de interés y la adecuada gestión de los riesgos no financieros. Asimismo, le corresponde definir los principios del reporte no financiero, colaborar con la Fundación TUBACEX en iniciativas sostenibles y fomentar el cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible de Naciones Unidas.



## Composición del Comité de Dirección a 31 de diciembre de 2025





**ESTRATEGIA**

2.1 FOTOGRAFÍA  
**DEL MERCADO**

2.2 GESTIÓN  
**DE RIESGOS**

2.3 **INNOVACIÓN Y**  
TECNOLOGÍA

---

**TUBACEX**  
GROUP

# 2.1

## FOTOGRAFÍA DEL MERCADO

El ejercicio 2025 estuvo marcado por un entorno de elevada incertidumbre, con una combinación de factores geopolíticos y macro financieros que condicionaron la evolución de la demanda industrial y el ritmo de adjudicación de proyectos. Entre los principales vectores destacan la prolongación del conflicto derivado de la invasión rusa de Ucrania, la persistencia de tensiones en Oriente Medio, el cambio de ciclo político en Estados Unidos y una evolución macroeconómica contenida en China. En conjunto, estos elementos contribuyeron a un marco de volatilidad en expectativas, comercio y decisiones de inversión.

En política monetaria, 2025 consolidó el giro hacia una fase de normalización tras el ciclo restrictivo previo. El Banco Central Europeo mantuvo el proceso de bajadas iniciado en 2024, mientras que la Reserva Federal continuó ajustando tipos en un contexto de mercado laboral relativamente robusto y con presiones inflacionarias todavía presentes en determinadas partidas. Este equilibrio, entre la necesidad de sostener el crecimiento y la cautela ante una inflación resistente, mantuvo una cierta

restricción financiera, especialmente visible en Europa, donde el crecimiento económico siguió siendo débil y la industria operó en un entorno de demanda exigente y elevada competencia.

Desde la perspectiva industrial, el año se caracterizó por la estabilización de los precios energéticos respecto a periodos de alta volatilidad y por una tendencia a la moderación en determinadas materias primas. Tras un proceso de ajuste de



inventarios en la cadena de distribución, la atención del mercado se desplazó hacia la evolución de la demanda final y la cotización de los metales, así como hacia la normalización de los plazos de inversión. En este contexto, se observó un mantenimiento del apetito inversor en proyectos, aunque con un desfase relevante entre planificación y adjudicación, especialmente en fases de ingeniería, lo que contribuyó a retrasos en decisiones finales de inversión y al desplazamiento de calendarios de ejecución.

Como telón de fondo estructural, la descarbonización de las economías continuó acelerando cambios regulatorios y tecnológicos. La transición energética exige inversiones sostenidas y capacidad de adaptación a un marco “verde” cada vez más exigente, tanto en Europa como en otras geografías. Este proceso está redefiniendo la cartera de proyectos industriales, elevando el peso relativo de soluciones orientadas a eficiencia, reducción de emisiones y resiliencia de infraestructuras energéticas. En este escenario, TUBACEX orienta su desarrollo estratégico y sus capacidades de I+D a responder a los retos normativos y, al mismo tiempo, captar oportunidades de negocio en vectores como hidrógeno, captura utilización y almacenamiento de carbono, biocombustibles y otras aplicaciones de alta exigencia técnica.

En paralelo, el comercio internacional y las políticas industriales ganaron protagonismo en la configuración del mercado europeo del acero. La Comisión Europea, junto con el Consejo y el Parlamento Europeo, avanzó en el diseño de un nuevo instrumento de defensa comercial para sustituir al actual régimen “Safeguard” vigente desde enero de 2019, en un contexto de sobrecapacidad global, presión competitiva y mayor sensibilidad estratégica de las cadenas de suministro. Este nuevo mecanismo, en definición durante 2025, contempla una reducción significativa de las cuotas de importación (de hasta el 50%) y un endurecimiento de las medidas aplicables en caso de superación de las mismas (tarifas de hasta el 50%), con el objetivo de reforzar la protección de la industria comunitaria. La implementación prevista se sitúa a partir del 1 de julio de 2026, al expirar el marco vigente a cierre del primer semestre de 2026.

En síntesis, 2025 combinó señales de normalización monetaria con un crecimiento desigual y un entorno geopolítico complejo, mientras la transición energética y la política industrial europea siguieron redefiniendo prioridades, marcos regulatorios y cadenas de suministro. Para TUBACEX, este contexto refuerza el valor de su posicionamiento en soluciones industriales de alta especificación, basadas en materiales avanzados y una cadena integrada, y la orientación a mercados y aplicaciones donde la exigencia técnica, la trazabilidad y la fiabilidad en servicio son factores críticos de decisión.

# 2.2

## GESTIÓN DE RIESGOS

La gestión de riesgos en TUBACEX se configura como un pilar de dirección corporativa y, al mismo tiempo, como una herramienta de ejecución estratégica. Su objetivo es anticipar escenarios, proteger el desempeño operativo y financiero, y reforzar la calidad de la toma de decisiones en todos los niveles de la organización. Bajo este enfoque, el riesgo no se trata como un ejercicio aislado de cumplimiento, sino como una variable integrada en la gestión del negocio y en la asignación de prioridades.





El marco de actuación se sustenta en la Política General de Control y Gestión de Riesgos, que establece criterios comunes para identificar, evaluar, tratar, monitorizar y reportar riesgos en todo el perímetro corporativo. Esta política se despliega mediante metodologías homogéneas, procedimientos formales y herramientas de soporte que aportan trazabilidad y comparabilidad entre unidades, evitando aproximaciones fragmentadas y favoreciendo un lenguaje único de control interno.

La gobernanza del sistema se articula en tres niveles de defensa y supervisión, con funciones diferenciadas. La **Comisión de Auditoría y Cumplimiento** supervisa de forma periódica la efectividad del sistema de control interno y de gestión de riesgos, incluidos los riesgos fiscales y los vinculados a sostenibilidad, en coordinación con la **Comisión de Sostenibilidad y Buen Gobierno**. La **Dirección de Auditoría Interna** asesora a los órganos de gobierno, informa de la evolución del mapa de riesgos y promueve mejoras de control junto con las áreas funcionales. El **Comité de Dirección** integra la

lectura de riesgos en la gestión diaria y en la toma de decisiones estratégicas, asegurando su traslación efectiva a la ejecución operativa.

El proceso de evaluación mantiene una cadencia anual y se desarrolla en el marco de la reflexión estratégica del Grupo. Durante este proceso, TUBACEX actualiza el mapa de riesgos corporativo mediante entrevistas y cuestionarios dirigidos a responsables de unidades de negocio y de funciones corporativas. Cada riesgo se valora de forma homogénea por su probabilidad de ocurrencia y por su impacto potencial sobre los objetivos corporativos. Al cierre del ejercicio se realiza una reevaluación específica para incorporar cambios del entorno y detectar riesgos emergentes que puedan requerir medidas adicionales de mitigación.

Por su parte, la taxonomía corporativa se mantiene estructurada en cuatro categorías: **riesgos estratégicos y de negocio, riesgos operacionales, riesgos financieros y riesgos de cumplimiento**. Esta clasificación facilita la priorización, la asignación de responsables y la definición de planes de tratamiento. En el ámbito financiero, el mo-

delo incorpora de forma expresa los riesgos asociados a la información financiera y no financiera, reforzando la coherencia entre control interno, reporte corporativo y exigencias del mercado de capitales.

La mitigación se articula a través de iniciativas incorporadas al propio plan estratégico, de modo que la gestión de riesgos queda vinculada a decisiones concretas de negocio, inversión y operación. Este diseño permite seguir una lógica de causa-efecto clara, entorno, decisión, ejecución y resultado, y facilita una supervisión recurrente por parte del Comité de Dirección, la Comisión de Au-

ditoría y Cumplimiento y el Consejo de Administración. Con ello, el sistema no solo identifica riesgos, sino que mejora la capacidad de respuesta y seguimiento en cada ciclo de planificación.

En términos de madurez, TUBACEX obtuvo en 2023 la certificación conforme a la norma UNE-ISO 31000:2018 y ha superado las auditorías de seguimiento realizadas en 2024 y 2025. La vigencia de esta certificación acredita la solidez metodológica del sistema en aspectos clave como el análisis de contexto y partes interesadas, la comunicación y consulta, la identificación y evaluación





de riesgos, la definición de planes de tratamiento y los mecanismos de registro, medición y mejora continua.

Durante 2024 y 2025, el modelo se ha reforzado con la incorporación de un mapa específico de riesgos ESG y su conexión con el análisis de doble materialidad conforme a recomendaciones EFRAG, mejorando la capacidad de identificar impactos, riesgos y oportunidades con relevancia económica y de sostenibilidad. De forma complementaria, se ha integrado un mapa de riesgo climático y se ha extendido el análisis a un perímetro con socio minoritario relevante, incrementando la cobertura del sistema y su consistencia en entornos operativos diversos.

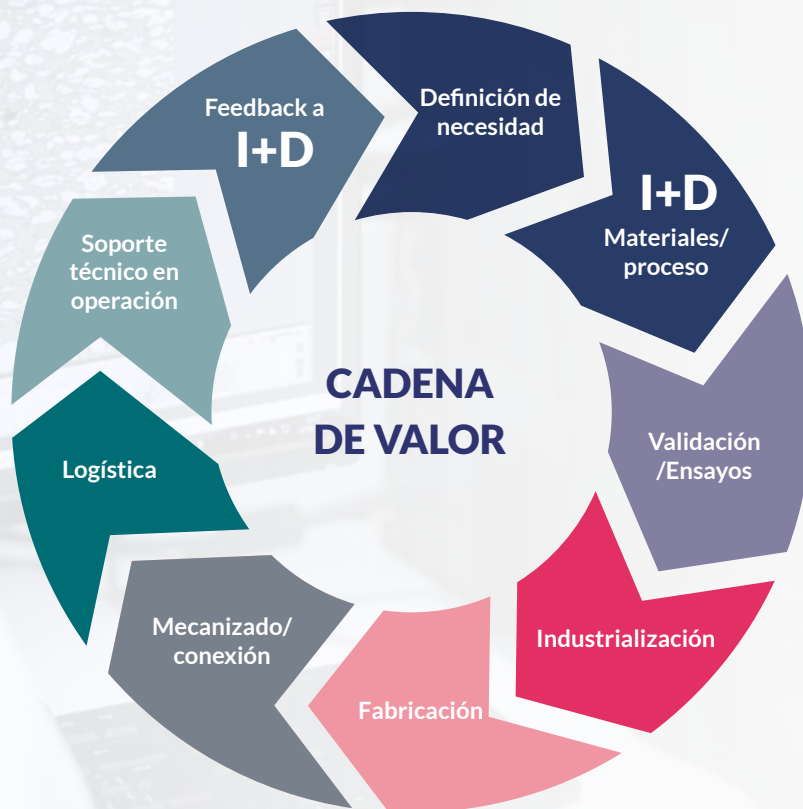
Este marco de gestión de riesgos aporta coherencia directa con el resto del informe anual: conecta con la estrategia de negocio al traducir prioridades en controles y planes de mitigación; se alinea con materialidad y descarbonización al incorporar riesgos ESG y climáticos en la toma de decisiones; y refuerza la lectura financiera al integrar riesgos de información y de cumplimiento en un único sistema de supervisión. En conjunto, TUBACEX consolida un modelo de riesgo orientado a resiliencia, creación de valor a largo plazo y cumplimiento riguroso de los estándares de gobierno corporativo de una compañía cotizada.

# 2.3

## **INNOVACIÓN Y TECNOLOGÍA**

En TUBACEX, la innovación constituye un pilar estratégico del modelo de negocio y una palanca clave para la generación de valor sostenible. En un entorno industrial caracterizado por crecientes exigencias técnicas y por la transformación del sector energético, la capacidad de desarrollar soluciones avanzadas y llevarlas a su aplicación industrial resulta determinante para reforzar la competitividad del Grupo.

**INNOVACIÓN COMO  
MOTOR DE VALOR Y  
VENTAJA INDUSTRIAL**



## INNOVACIÓN INTEGRADA: DEL LABORATORIO A LA OPERACIÓN

La innovación se orienta a transformar conocimiento tecnológico en soluciones industriales fiables, trazables y de alto rendimiento, con aplicación directa en sectores como energía y movilidad. Este enfoque no solo impulsa la mejora continua del negocio actual, sino que permite posicionar a TUBACEX ante nuevas oportunidades ligadas a la descarbonización, la electrificación y la evolución de los sistemas energéticos.

Durante 2025, el Grupo ha mantenido una actividad sostenida en innovación, gestionando una cartera activa de proyectos de I+D apoyada en una inversión relevante y desarrollada en convocatorias europeas, nacionales y regionales, lo que refuerza su posicionamiento en tecnologías clave para la transición energética.

### 2.3.1 Modelo de innovación y capacidades

El modelo de innovación de TUBACEX se caracteriza por su orientación aplicada y su integración en la actividad industrial. La innovación se concibe como un proceso continuo que conecta el desarrollo tecnológico con las necesidades del negocio y su posterior industrialización.

En este contexto, TUBACEX Innovación desempeña un papel central como unidad especializada de I+D del Grupo, actuando como catalizador tecnológico. Desde esta entidad se impulsan proyectos en ámbitos clave como materiales avanzados, procesos de fabricación, hidrógeno, captura de carbono y digitalización, facilitando la transferencia efectiva del conocimiento hacia las operaciones industriales.



Esta capacidad se ve reforzada, además, por la presencia del Grupo en el ecosistema de innovación del **Energy Intelligence Center (EIC)**, un entorno tecnológico concebido para apoyar el desarrollo y la validación de nuevos materiales, productos y soluciones vinculados a la descarbonización industrial. A través de este marco, TUBACEX refuerza su capacidad para conectar investigación, ensayo y aplicación industrial en ámbitos como el hidrógeno, la captura de carbono y otras tecnologías de energía limpia, ampliando también las oportunidades de colaboración con agentes industriales y tecnológicos.

El Grupo cuenta con capacidades diferenciales que sustentan este modelo, entre las que destacan:

- Conocimiento metalúrgico avanzado en aceros inoxidables y aleaciones especiales
- Capacidades de simulación y modelización de procesos industriales
- Infraestructuras de ensayo y validación en condiciones exigentes
- Participación activa en ecosistemas tecnológicos y proyectos colaborativos

Estas capacidades, reforzadas por el entorno de innovación del Grupo en el EIC, permiten acelerar los ciclos de desarrollo, reducir riesgos y asegurar la aplicación efectiva de soluciones innovadoras en entornos industriales reales.





### 2.3.2 Innovación alineada con la estrategia del Grupo

La actividad de innovación se estructura en torno a líneas estratégicas que reflejan tanto las capacidades del Grupo como los principales vectores de transformación del entorno industrial.

En tecnologías de fabricación, el foco se sitúa en la mejora de procesos, la eficiencia productiva y el desarrollo de nuevas capacidades industriales. En descarbonización, TUBACEX impulsa iniciativas orientadas a la reducción de emisiones mediante la electrificación de procesos, el uso de hidrógeno y el desarrollo de soluciones para la captura y gestión de CO<sub>2</sub>.

Asimismo, el Grupo desarrolla una cartera relevante en hidrógeno y transición energética, posicionándose en distintos eslabones de la cadena de valor, desde materiales y componentes hasta soluciones para producción, transporte y almacenamiento. En economía circular, se promueve la eficiencia en el uso de recursos y la valorización de materiales, mientras que en digitalización se aplican tecnologías avanzadas para optimizar procesos, mejorar la calidad y reforzar la toma de decisiones.

Esta estructuración permite al Grupo alinear la innovación con su estrategia, priorizar inversiones y desarrollar soluciones coherentes con las oportunidades de mercado.

### 2.3.3 Papel de TUBACEX Innovación en el progreso de la compañía

TUBACEX Innovación actúa como elemento vertebrador de la actividad innovadora del Grupo, conectando investigación, desarrollo y aplicación industrial.

Su actividad permite:

- Impulsar el desarrollo de soluciones diferenciales en materiales y procesos
- Acelerar la adaptación del Grupo a los retos de la transición energética
- Facilitar la industrialización de nuevas tecnologías
- Reforzar la competitividad de las operaciones

A través de la gestión de una cartera activa de proyectos de I+D, TUBACEX Innovación contribuye de forma directa tanto a la mejora del negocio actual como a la generación de nuevas oportunidades de crecimiento, consolidando su papel como motor tecnológico del Grupo.

## CARTERA DE PROYECTOS DE INNOVACIÓN 2025

Acónimo	Convocatoria	Presupuesto aprobado	Descripción	Línea estratégica
<b>Tecnologías de fabricación y procesos industriales</b>				
DESGAS	Regional (ELKARTEK)	134.038,63 €	Sistemas híbridos de calentamiento a alta temperatura para la descarbonización de la industria siderometalúrgica y del cemento.	
SOLFITH2	Regional (HAZITEK)	262.446,14 €	Desarrollo de soluciones de fittings de altas prestaciones para aplicaciones energéticas avanzadas, incluyendo entornos asociados al hidrógeno.	
DELINEA	Regional (HAZITEK)	468.704,22 €	Estudio de macrosegregaciones y desarrollo de nuevos procesos de enfriamiento de lingotes.	
<b>Descarbonización industrial y CO<sub>2</sub></b>				
HY2DEC	Nacional (CDTI - Misiones)	1.140.632 €	Investigación de tecnologías de producción y uso de hidrógeno para la descarbonización de la industria intensiva.	
H-ACERO 2	Regional (HAZITEK)	265.915,25 €	Desarrollo de tecnologías para procesos siderúrgicos basados en el uso de hidrógeno y oxígeno.	
SUSTEEL	Regional (HAZITEK)	4.167.636,28 €	Desarrollo de materiales y soluciones tubulares para transporte, almacenamiento y transformación de CO <sub>2</sub>	
DIMEC	Regional (HAZITEK)	3.617.211,78 €	Desarrollo de nuevos materiales y recubrimientos con menor contenido en materias primas críticas.	
FORNAX	Nacional (PERTE)	509.470 €	Investigación para el uso de hidrógeno como combustible en hornos de tratamiento térmico.	
EFICO2	Regional (HAZITEK)	105.573,16 €	Investigación y desarrollo de tecnologías avanzadas para la descarbonización industrial, orientadas a la mejora de la eficiencia energética, la valorización de residuos y CO <sub>2</sub> y la integración de soluciones de economía circular.	
<b>Hidrógeno y transición energética</b>				
H2MAT+	Regional (ELKARTEK)	144.944,94 €	Desarrollo y evaluación de materiales en condiciones de servicio con hidrógeno.	
H2PLAN	Regional (Planes Complementarios)	158.793,96 €	Desarrollo de tecnologías y componentes para la generación de hidrógeno renovable.	
EFISOEC	Nacional (CDTI-Misiones)	829.705,00 €	Investigación y desarrollo de tecnología de electrólisis de óxidos sólidos (SOEC).	
DESSERT	Europea (RFCS)	615.419 €	Desarrollo de soluciones de conexión para columnas de producción de hidrógeno en almacenamiento subterráneo.	
H2SALT	Nacional (PERTE)	670.010,41 €	Desarrollo de soluciones para almacenamiento de hidrógeno en cavernas de sal.	
HY2CAPS	Regional (HAZITEK)	267.245,59 €	Desarrollo de sistemas de almacenamiento subterráneo de hidrógeno mediante cápsulas metálicas.	
KATA	Regional (HAZITEK)	583.605,78 €	Investigación y desarrollo de soluciones tecnológicas para la generación, transporte y uso de hidrógeno verde, incluyendo tecnologías asociadas a portadores como amoníaco y metanol.	
<b>Economía circular</b>				
BATERURGIA	Nacional (CDTI - Misiones)	499.004,00 €	Investigación en tecnologías de reciclaje para la recuperación de metales a partir de baterías de vehículos eléctricos.	
IWAYS	Europea (Horizon 2020)	835.875,00 €	Desarrollo de soluciones para recuperación de agua, energía y materiales en procesos industriales.	
REBADEC	Regional (HAZITEK)	70.892,74 €	Desarrollo de soluciones para la valorización de residuos industriales y la recuperación de productos químicos, orientadas a la reducción de residuos y la optimización de recursos en procesos productivos.	
<b>Digitalización e Industria 4.0</b>				
DATUETAN	Regional (HAZITEK)	859.623,2 €	Desarrollo de soluciones basadas en inteligencia artificial y datos para entornos industriales.	
MERLIN	Regional (HAZITEK)	278.759,4 €	Desarrollo de herramientas de inteligencia artificial para el procesamiento y análisis de información técnica.	



## CARTERA DE INNOVACIÓN POR LÍNEA ESTRATÉGICA

### 2.3.4 Proyectos y cartera de innovación

La actividad de innovación de TUBACEX se materializa en una cartera diversificada de proyectos de I+D alineados con sus prioridades estratégicas. Esta cartera combina iniciativas a escala europea, nacional y regional, reflejando un enfoque equilibrado entre la mejora del negocio actual y el desarrollo de nuevas soluciones para la transición energética.

Los proyectos en curso abarcan ámbitos como la mejora de procesos industriales, la descarbonización, el hidrógeno, la economía circular y la digitalización, evidenciando la capacidad del Grupo para abordar retos tecnológicos complejos y trasladarlos a aplicaciones industriales reales.

### 2.3.5 Contribución de la innovación al desarrollo del Grupo

La actividad de innovación desarrollada durante el ejercicio refuerza el posicionamiento de TUBACEX como proveedor de soluciones avanzadas para entornos de alta exigencia técnica y contribuye de forma directa al desarrollo del Grupo en un contexto industrial en transformación.

En particular, la innovación permite al Grupo:

- Reforzar la competitividad industrial mediante la mejora de procesos y materiales
- Impulsar la transición hacia modelos productivos más sostenibles
- Desarrollar soluciones para nuevos vectores energéticos como el hidrógeno
- Reducir riesgos asociados a la adopción de nuevas tecnologías
- Generar nuevas oportunidades de negocio en mercados emergentes

En conjunto, la innovación se consolida como un elemento clave para el crecimiento sostenible de TUBACEX y para la creación de valor a largo plazo para sus accionistas.



**SITUACIÓN**  
DEL NEGOCIO



### **3.1 EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO**

### **3.2 SITUACIÓN POR MERCADOS**

---

**TUBACEX**  
GROUP

# 3.1

## EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO

**Pese al entorno complejo y desafiante descrito en el capítulo 2, TUBACEX cerró 2025 con unos ingresos de 719,3 millones de euros y mantuvo la cartera en niveles elevados, con un volumen de 1.233 millones de euros.**

Aunque el ejercicio registró un ligero descenso de las ventas respecto a 2024, en un contexto de menor precio del petróleo, caída de determinadas materias primas, y un entorno comercial más incierto, estos resultados confirman la resiliencia de su modelo de negocio.

La evolución del ejercicio vuelve a poner de manifiesto la validez de la estrategia de diversificación de TUBACEX, tanto por producto y servicio como por mercado y geografía, así como el acierto de su posicionamiento en soluciones premium, contratos de suministro de largo plazo y nichos industriales de alta especificación. En un ejercicio condicionado por la incertidumbre macroeconómica, la volatilidad geopolítica y la tendencia descendente del precio

del níquel, el Grupo registró una ralentización en los productos de menor valor añadido, mientras mantuvo un comportamiento más sólido en los segmentos de mayor especialización, apoyado en su presencia en clientes estratégicos y en proyectos con elevadas barreras de entrada.

Desde el punto de vista del mix, 2025 volvió a estar marcado por una evolución algo más débil del producto estándar, en línea con la corrección del níquel y con la comparación frente a los elevados niveles de ventas alcanzados en 2023 en esos segmentos. La menor actividad en productos más expuestos al canal de distribución respondió tanto al efecto precio de la materia prima como a una demanda más prudente en determinados mercados, especialmente en Europa y



Estados Unidos. La estabilización del níquel en el tramo final del ejercicio permite anticipar una evolución más estable para esta gama de productos, si bien el Grupo mantiene una visión prudente en tanto persistan la incertidumbre económica y la cautela inversora en ciertos segmentos industriales.

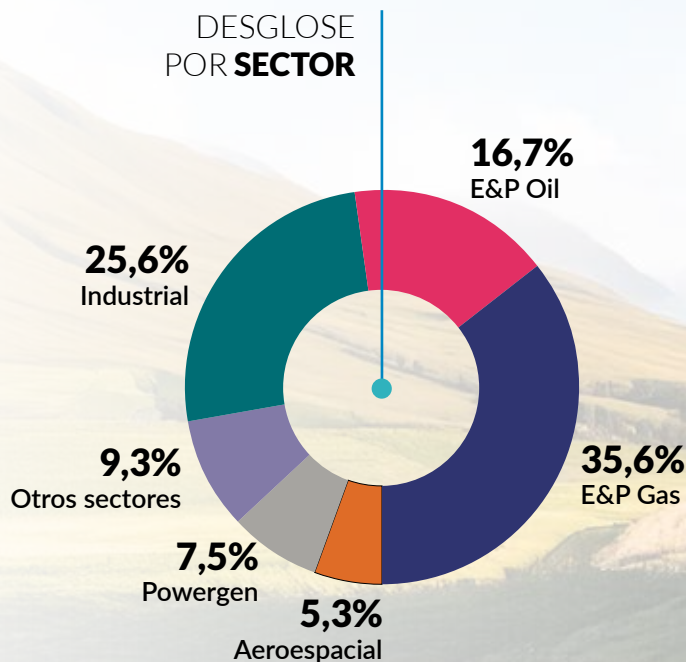
Frente a ello, el portafolio de soluciones de mayor valor añadido mostró una evolución comparativamente más favorable. El negocio ligado a proyectos, la actividad vinculada a productos premium y la aportación de contratos de largo plazo permitieron amortiguar el menor dinamismo del producto estándar. Este comportamiento confirma el valor del posicionamiento estratégico de TUBACEX: acompañar al cliente con propuestas diferenciales, basadas en materiales avanzados, trazabilidad, fiabilidad en servicio y capacidad de ejecución industrial en aplicaciones críticas.

En este contexto, resultó especialmente positivo el comportamiento del negocio vinculado al **upstream de gas**, con avances significativos en Oriente Medio y Brasil, así como la evolución del sector **aeronáutico**. También

destacó la buena visibilidad del **negocio nuclear**, que mantuvo en 2025 los niveles alcanzados el ejercicio anterior y continúa ofreciendo perspectivas de crecimiento relevantes a medio y largo plazo. Por el contrario, el desarrollo de negocios vinculados a la **transición energética** evolucionó por debajo de las expectativas iniciales, debido a un ritmo de inversión global inferior al previsto en segmentos como la captura de carbono o el hidrógeno. No obstante, el Grupo mantiene su apuesta en estos ámbitos, canalizada a través de la división Low Carbon, siempre sujeto a la consolidación de un entorno regulatorio y de inversión favorable.

Aun en un ejercicio marcado por la caída del precio del barril de petróleo, que cerró el año ligeramente por encima de los 60 dólares, en niveles no vistos desde la pandemia, las compañías energéticas mantuvieron una posición financiera sólida y planes de expansión positivos, tras varios años de disciplina en inversión. Esta fortaleza se tradujo en una actividad comercial elevada y en una fuerte cartera de **CRA OCTG y de umbilicales**, con adjudicaciones especialmente relevantes en los últimos meses del año que situaron el valor medio de la cartera en máximos históricos. La evolución del mercado de proyectos permitió así compensar en gran medida el enfriamiento del negocio de soluciones tubulares para distribuidores, canalizado a través de la unidad especializada TSS, más expuesta al mantenimiento de instalaciones y a un ciclo de reposición más sensible a la debilidad macroeconómica.

El resultado es una base de pedidos que refuerza la estabilidad del negocio. Este equilibrio entre menor tracción en la parte más estandarizada del portafolio y mayor fortaleza en negocios de proyecto y productos premium vuelve a confirmar la utilidad de una estrategia que prioriza relaciones de largo plazo, contratos estructurales y una propuesta de valor orientada a la diferenciación tecnológica, más que a la pura exposición a volumen.



## Productos y servicios

Desde la perspectiva de productos y servicios, el ejercicio mantuvo la dualidad ya observada el año anterior. Por un lado, el producto estándar registró una evolución ligeramente descendente, afectado por la corrección del níquel y por una base comparativa exigente tras los elevados niveles de ventas alcanzados en 2023. Por otro, el comportamiento de las gamas de mayor valor añadido fue más favorable, respaldado por un mejor posicionamiento del Grupo en clientes específicos, por la mayor recurrencia de determinados contratos y por la evolución positiva de mercados como gas, aeroespacial o nuclear.

En **upstream de Oil & Gas**, el entorno general de inversión no fue especialmente expansivo, pero el buen posicionamiento comercial y técnico de TUBACEX permitió sostener cifras crecientes, particularmente en el mercado de gas. Esta evolución confirma que, incluso en un contexto de inversión selectiva, el Grupo mantiene capacidad para capturar actividad en aquellos segmentos donde la exigencia técnica del producto y la fiabilidad en la ejecución actúan como elementos diferenciales.

En paralelo, el **sector aeronáutico** mantuvo su crecimiento y continuó incrementando su peso en el mix del Grupo. La evolución de este negocio, apoyada en acuerdos de suministro de largo plazo y en la elevada cualificación técnica de las soluciones aportadas por TUBACEX, volvió a demostrar la capacidad del Grupo para crecer en nichos de alta barrera de entrada, menos expuestos a la volatilidad de los mercados más transaccionales.

En relación con las soluciones asociadas a la **transición energética**, la contribución al portafolio siguió creciendo, aunque por debajo de las expectativas iniciales. El crecimiento de la inversión fue positivo, pero inferior al anticipado, especialmente en segmentos como captura de carbono o hidrógeno, donde varios proyectos evolucionaron con mayor lentitud de la prevista. Aun así, el Grupo mantiene intacta su hoja de ruta comercial e industrial en estos ámbitos, apoyada en la división Low Carbon, concebida como uno de los vectores estructurales de crecimiento de la nueva etapa.

## Dinamismo sectorial

### E&P Gas (35,6%) y E&P Oil (16,7%)

En upstream, TUBACEX mantuvo una evolución positiva en América, con continuidad en las operaciones en aguas profundas de Brasil y expansión de su actividad en campos como Búzios y Sepia-Atapú. El Grupo prevé continuidad en las operaciones de Petrobras en los próximos años, apoyadas en soluciones integrales suministradas desde su hub de servicios de Macaé.

Brasil constituye, además, un mercado especialmente relevante por su papel como uno de los principales referentes en la consolidación del modelo de servicio integral de TUBACEX en **CRA OCTG**, anticipando en la práctica el enfoque que hoy se articula bajo la propuesta de valor By Your Side. En este entorno, la relación con Petrobras



no se limita al suministro de producto (tubo y conexión), sino que se apoya en una lógica de acompañamiento operativo de mayor alcance, que integra capacidad industrial, soporte técnico, gestión logística, proximidad al cliente y respuesta en campo en un segmento especialmente exigente por sus condiciones operativas y por la criticidad de los activos.

En Oriente Medio, la nueva planta de CRA OCTG en Abu Dabi inició la plena producción y la facturación de volúmenes crecientes dentro del proyecto a 10 años firmado con ADNOC, el mayor contrato de la historia de TUBACEX. La integración de esta instalación en la ejecución del negocio refuerza el posicionamiento del Grupo en un mercado clave y consolida una plataforma industrial en el centro geográfico de la demanda mundial de CRA OCTG. También fue reseñable el buen comportamiento del segmento de drilling y de los mecanizados especiales, que siguieron reforzando la presencia del Grupo en aplicaciones críticas.

### **Sector Industrial (25,6%)**

El peso de las ventas al segmento industrial se redujo en 2025, situándose por debajo del 30% por segundo año consecutivo. Esta evolución responde, principalmente, al menor dinamismo en distribución y a la ralentización de la entrada de pedidos de productos de menor valor añadido. La caída de determinadas materias primas, la debilidad macroeconómica y la elevada incertidumbre en los mercados finales condicionaron el comporta-

miento de este segmento, particularmente en Europa y Estados Unidos.

A ello se sumó la incertidumbre asociada al entorno arancelario en Estados Unidos y a la perspectiva de implantación, en 2026, de nuevos mecanismos de salvaguarda en Europa. Aunque el Grupo considera que estas medidas podrían resultar positivas una vez concretadas, su irrupción durante 2025 introdujo un factor adicional de cautela en decisiones de compra e inversión por parte de algunos clientes.

Dentro de este marco, TUBACEX siguió reforzando su posicionamiento en producto premium, especialmente en altas aleaciones de níquel. Los sectores de **LNG y Gas Processing** mantuvieron un elevado nivel de actividad y visibilidad, confirmando la solidez de la demanda en aquellas aplicaciones ligadas al procesamiento y transporte de gas. Por el contrario, el mercado de refinación mostró un tono más débil, especialmente en la segunda mitad del año, con decisiones de CAPEX y OPEX desplazándose hacia 2026. En este contexto, el segmento de metanol destacó como una de las áreas con mayor dinamismo, impulsado por proyectos vinculados a combustibles de menor huella de carbono. Asimismo, se espera una recuperación gradual del mantenimiento en refinerías americanas a partir del segundo trimestre de 2026.

En **subsea**, TUBACEX volvió a registrar un récord de entrada de pedidos y contratos de suministro de largo plazo, apoyado en proyectos estratégicos de gran vo-

lumen. El segmento offshore continúa mostrando una elevada resiliencia y una posición particularmente sólida dentro del marco de la seguridad energética, con un nivel de actividad que se mantuvo robusto incluso en un entorno geopolítico exigente. La cartera de umbilicales al cierre de 2025 se situó próxima a máximos históricos, con aproximadamente 18 meses de carga de trabajo, y mantiene una tendencia positiva respaldada por un pipeline sólido para 2026–2028. En este ámbito, el Grupo continúa avanzando en acuerdos estratégicos con los principales fabricantes de este producto. Como resultado, el peso de las ventas vinculadas al sector gasístico alcanzó máximos históricos para TUBACEX.

### Otros sectores (9,3%)

Dentro de este apartado, la **unidad Low Carbon** continuó consolidándose como vector estratégico dentro del posicionamiento de TUBACEX en la transición energética. Aunque el crecimiento registrado en 2025 fue inferior a lo inicialmente esperado, debido a un nivel de inversión global más moderado que el anunciado, el Grupo mantiene intacto el objetivo fijado para esta actividad y sigue considerando este ámbito como un eje prioritario de desarrollo a medio plazo.

En **CCUS**, captura, almacenamiento y utilización de carbono, el ejercicio estuvo marcado por retrasos regulatorios que afectaron a la adjudicación de determinados proyectos, cuya resolución se espera a lo largo de 2026. Mercados como Reino Unido y Estados Unidos, que presentaban perspectivas muy positivas al inicio del año, no materializaron finalmente el volumen de inversión previsto. En **hidrógeno y biocombustibles**, el Grupo mantuvo su apuesta estratégica como palancas para la sustitución de energías fósiles; no obstante, se trata todavía de un nicho en fase emergente, con un grado de maduración desigual según geografía, tecnología y aplicación final. La visibilidad comercial existe y el interés industrial sigue creciendo, pero buena parte de los proyectos continúa sujeta a marcos regulatorios en consolidación, curvas de coste aún por madurar y decisiones finales de inversión más lentas de lo inicialmente anticipado. En este contexto, 2025 mostró una mejora progresiva, especialmente en la parte final del año, aunque todavía dentro de un mercado en construcción. En **fertilizantes**, la entrada de pedidos de proyectos de alto valor añadido mejoró respecto al ejercicio anterior,

reforzando la presencia del Grupo en un segmento con un perfil de demanda más sólido.

Destacan entre otros, el negocio de **tubo hidráulico y de instrumentación (H&I)** que mantuvo una alta utilización de capacidad en distintas unidades productivas del Grupo, dando soporte a sectores como automoción o equipos de instrumentación. La adjudicación de la primera fase del proyecto Ruya, en Qatar, y el avance en oportunidades en aplicaciones industriales de alta exigencia siguieron contribuyendo a la diversificación del negocio, aunque el canal de distribución también se vio afectado por la debilidad general del mercado en este segmento.

En conjunto, 2025 mostró una evolución del negocio marcada por una menor contribución de los productos estándar y una creciente relevancia de los segmentos premium, de proyecto y de largo ciclo. La combinación de diversificación, posicionamiento tecnológico, contratos de suministro estructurales y una elevada cartera en máximos históricos refuerza la capacidad de TUBACEX para sostener resultados, preservar estabilidad y capturar crecimiento en mercados estratégicos.

### Powergen (7,5%)

El área de Powergen mantuvo en 2025 un peso similar al de 2024, aunque con un mix más favorable. TUBACEX continuó desvinculándose de proyectos convencionales ligados al carbón para reorientar su actividad hacia soluciones más alineadas con la economía circular y la transición energética.

Durante el ejercicio destacó el buen comportamiento del **segmento nuclear**, especialmente en Europa, donde TUBACEX siguió reforzando su posición como proveedor cualificado en una cadena de valor de elevada exigencia técnica, fuerte componente regulatorio y largo ciclo de ejecución. La Compañía mantuvo los suministros a EDF tanto para el mantenimiento del parque existente como para el desarrollo de nuevas plantas, incluyendo Hinkley Point, y contratos de mantenimiento para centrales en Francia. En particular, la participación en Hinkley Point, uno de los proyectos nucleares más relevantes actualmente en desarrollo en Europa, refuerza el posicionamiento del Grupo en un nicho donde la calidad, la trazabilidad, el control documental y la fiabilidad en servicio son determinantes. Aunque la cifra de facturación se mantuvo en niveles comparables a los del ejercicio anterior, tanto la cartera como las perspec-



tivas de mercado mejoraron respecto al cierre de 2024, apoyadas en una mayor visibilidad de proyectos y en el papel creciente de la energía nuclear como fuente de generación de base y aportación de inercia al sistema de generación energético.

En el cuarto trimestre también se registraron pedidos relevantes en Asia vinculados al suministro de **calderas ultrasupercríticas** en China. Esta tecnología presenta ventajas ambientales relevantes frente a soluciones térmicas convencionales, al mejorar la eficiencia del proceso, reducir el consumo específico de combustible y disminuir las emisiones por unidad de energía generada. A ello se suman perspectivas positivas para los nuevos reactores SMR (Small Modular Reactors), especialmente en Canadá, Estados Unidos y Europa, así como para plantas de generación eléctrica con tecnología ultrasupercrítica en China e India. En paralelo, TUBACEX continúa colaborando con varias ingenierías en el desarrollo de diseño y materiales para estas aplicaciones, reforzando su posicionamiento técnico en soluciones de alto valor añadido para generación de energía.

### **Sector aeroespacial (5,3%)**

Dentro de este bloque, el negocio aeroespacial volvió a destacar por su solidez. En 2025, TUBACEX alcanzó en este segmento la mayor cifra de facturación hasta la fecha, confirmando la relevancia creciente de esta actividad dentro del mix del Grupo. Este negocio se sirve de forma especialmente relevante desde la planta de Salem, en Pennsylvania, una instalación clave para el suministro de tubing de precisión y soluciones tubulares de alta integridad destinadas a aplicaciones de elevada exigencia técnica. A pesar de los elevados volúmenes de cartera, especialmente en esta planta, la entrada de pedidos mantuvo una tendencia ascendente. TUBACEX cuenta con acuerdos de suministro de largo plazo con las principales compañías del sector aeronáutico y aeroespacial, y continúa trabajando para ampliar su presencia en defensa. Estados Unidos se mantiene como la región clave, con perspectivas adicionales de crecimiento en Europa e India.

# 3.2

## SITUACIÓN POR MERCADOS

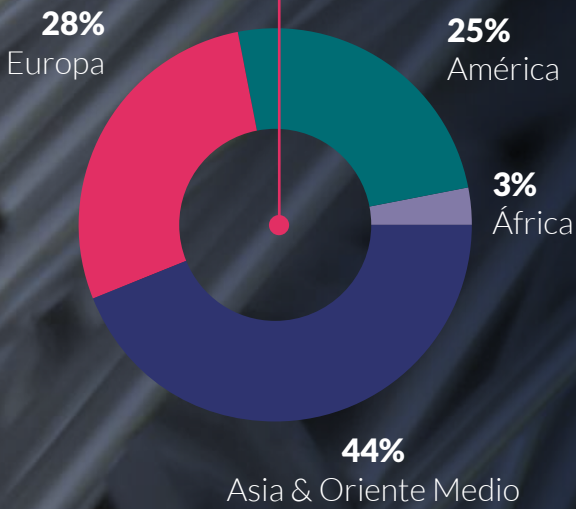
**La evolución geográfica de las ventas en 2025 mantuvo un perfil diversificado y coherente con el posicionamiento estratégico de TUBACEX como grupo industrial global plenamente integrado.**

La combinación de capacidad industrial, red de servicios, implantación comercial y cercanía operativa a mercados clave permite al Grupo acompañar al cliente con mayor proximidad, capturar proyectos de mayor complejidad y mejorar la calidad del mix, especialmente en aquellas geografías donde el suministro local, la asistencia técnica y la rapidez de respuesta son factores diferenciales.

Este enfoque de implantación y servicio local refuerza, además, la resiliencia del modelo de negocio, al reducir la exposición a la ciclicidad de mercados concretos y repartir el riesgo entre distintas regiones y sectores. **En 2025, el desglose de ventas por geografía mostró un mix equilibrado**, con Asia & Oriente Medio como principal área de destino, seguida de Europa y América, mientras África mantuvo un peso más reducido pero estable. La mayor



### DESGLOSE DE VENTAS POR DESTINO FINAL



contribución de Asia & Oriente Medio está explicada, principalmente, por el peso de Oriente Medio en el negocio de E&P Gas, en línea con la importancia estratégica de esta región para el crecimiento del Grupo.

En términos de distribución geográfica, **Asia & Oriente Medio concentró el 44% de las ventas, Europa el 28%, América el 25% y África el 3%**. Este reparto confirma la amplitud geográfica de TUBACEX y su capacidad para sostener un modelo comercial equilibrado, con una base de actividad repartida entre regiones con dinámicas de demanda distintas, pero complementarias desde el punto de vista estratégico.

### Asia & Oriente Medio (44%)

Asia & Oriente Medio volvió a ser en 2025 la principal región por peso en ventas, impulsada por el fuerte posicionamiento del Grupo en Oriente Medio, y particularmente por la contribución del negocio vinculado a E&P de Gas. Esta evolución está plenamente alineada con la estrategia de TUBACEX, que identifica Oriente Medio como uno de los mercados estructuralmente más relevantes para el negocio de soluciones tubulares premium, tanto por volumen de inversión energética como por concentración de demanda en aplicaciones de alta especificación.

El principal vector de crecimiento en la región fue la consolidación del negocio en **Abu Dabi**. La plena entrada en producción de la planta de CRA OCTG permitió reforzar la ejecución del contrato a 10 años firmado con ADNOC y consolidó una plataforma industrial situada en el núcleo geográfico de la demanda global de CRA OCTG. Este activo no solo incrementa la capacidad de servicio local y la cercanía al cliente, sino que refuerza el posicionamiento del Grupo en una región donde los requisitos de contenido local, trazabilidad, rapidez de entrega y soporte técnico son cada vez más determinantes.

Más allá de Oriente Medio, el comportamiento en Asia fue también positivo en nichos concretos. **India** siguió mostrando una evolución favorable, con oportunidades en productos premium y en el segmento nuclear, mientras que en otros productos más expuestos al precio de la materia prima se mantuvo un comportamiento más débil, en línea con lo observado en otras geografías. En conjunto, la región continúa ofreciendo una base de crecimiento sólida a medio y largo plazo, apoyada en la



fortaleza estructural de la inversión energética, la relevancia del gas en el mix regional y el creciente peso de proyectos de alta complejidad técnica.

### Europa (28%)

Europa representó el 28% de las ventas en 2025 y mantuvo un peso relevante dentro del mix geográfico del Grupo. En un contexto macroeconómico exigente y de menor dinamismo en ciertos segmentos industriales, el mercado europeo siguió mostrando una combinación de estabilidad en nichos estratégicos y oportunidades selectivas en aplicaciones de alto valor añadido.

Dentro de Europa, el buen comportamiento del **Mar del Norte** continuó siendo uno de los principales soportes de actividad. Noruega mantuvo una elevada demanda, especialmente en productos mecanizados complejos y en proyectos de distribución y servicio a través de TSS Norway, reforzando la presencia del Grupo en una región con alta exigencia técnica y fuerte cultura de mantenimiento y fiabilidad operativa. La oficina comercial abierta en el Reino Unido a finales de 2024 también contribuyó a reforzar la cobertura comercial y la proximidad al cliente en esta área, consolidando la capacidad de TUBACEX para atender de forma más directa oportunidades ligadas a offshore, mantenimiento y soluciones premium.

La región europea también siguió siendo relevante para el negocio de umbilicales, apoyado en contratos de largo plazo con fabricantes especializados, y para el segmento nuclear, especialmente en Francia, donde el Grupo mantuvo suministros a EDF tanto para mantenimiento como para nuevas capacidades. En conjunto, Europa mantuvo un perfil de ventas más equilibrado y menos expuesto al ciclo corto del producto estándar, con un peso creciente de proyectos, servicios y negocios de mayor especialización.

### América (25%)

América concentró el 25% de las ventas en 2025 y siguió siendo una región clave para el Grupo, combinando la fortaleza del negocio offshore en **Brasil** con el buen comportamiento del segmento aeroespacial y una base industrial relevante en Estados Unidos. Aunque su peso relativo fue algo menor que en ejercicios anteriores, en buena medida por el mayor crecimiento de Oriente

Medio dentro del mix global, la región mantuvo una aportación sólida y estratégicamente relevante.

Brasil volvió a destacar como uno de los mercados más importantes para TUBACEX en upstream offshore. La continuidad de las operaciones en aguas profundas y la expansión de la actividad en campos como Búzios y Sepia-Atapú mantuvieron al Grupo en una posición destacada dentro de la cadena de suministro de Petrobras. El hub de servicios de Macaé continuó desempeñando un papel central en este modelo, al permitir combinar suministro, logística, soporte técnico y capacidad de respuesta en un entorno operativo especialmente exigente.

Brasil constituye, además, uno de los mejores ejemplos de cómo TUBACEX traslada al mercado su propuesta de servicio integral en CRA OCTG, anticipando en la práctica el enfoque que hoy se articula bajo By Your Side. En



este contexto, la relación con Petrobras va más allá del suministro de tubo y conexión, integrando acompañamiento operativo, cercanía al cliente y soporte en campo, lo que refuerza la calidad de la relación comercial y favorece la captura de actividad con mayor valor añadido.

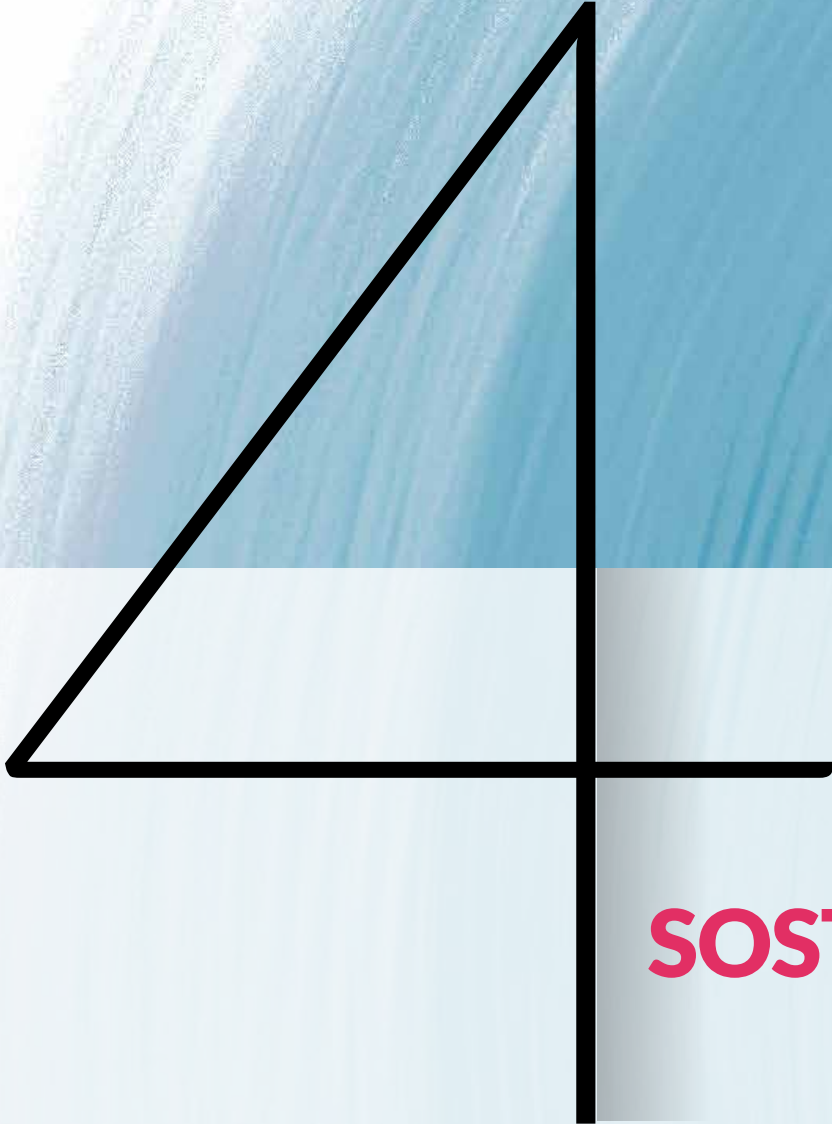
En Norteamérica, el sector aeroespacial volvió a ser uno de los principales focos de crecimiento. La planta de Salem, en Pennsylvania, siguió desempeñando un papel clave en el suministro de tubing de precisión para aplicaciones de alta exigencia técnica, contribuyendo a que 2025 se convirtiera en el año de mayor facturación histórica del Grupo en este segmento. Junto a ello, también se mantuvo actividad relevante en tubo hidráulico y de instrumentación para proyectos industriales, aunque el canal de distribución continuó mostrando una evolución más débil.

### **África (3%)**

África representó el 3% de las ventas del Grupo en 2025 y mantuvo un peso reducido pero estable dentro del mix geográfico. La actividad se concentró, fundamentalmente, en proyectos offshore vinculados a necesidades energéticas y de infraestructura donde TUBACEX mantiene capacidad para competir en soluciones de alta especificación.

Aunque se trata de una región con menor contribución relativa, su presencia sigue siendo relevante desde una lógica de diversificación y cobertura global, especialmente en proyectos puntuales de carácter estratégico. La exposición contenida del Grupo en África contribuye, además, a mantener una cartera geográficamente equilibrada, con participación selectiva en oportunidades donde el posicionamiento técnico y la fiabilidad del suministro son factores determinantes.






**SOSTENIBILIDAD**

4.1 **AMBICIÓN** 2030

4.2 **FUNDACIÓN**  
TUBACEX

---

**TUBACEX**  
GROUP



4.1

## AMBICIÓN 2030

### **SOSTENIBILIDAD COMO EJE FUNDAMENTAL DEL NEGOCIO: NUESTRA AMBICIÓN 2030**

**El Plan de Sostenibilidad de TUBACEX es el instrumento que traduce la estrategia corporativa y el Plan Estratégico en compromisos concretos, objetivos medibles e iniciativas específicas en materia ambiental, social y de gobernanza (ESG). A través de este Plan, la compañía integra la sostenibilidad en la gestión del negocio y en la toma de decisiones a todos los niveles.**

La identificación de prioridades parte del análisis anual de doble materialidad, realizado conforme a las Normas Europeas de Información sobre Sostenibilidad (NEIS). Este ejercicio permite determinar aquellos aspectos que resultan más relevantes tanto por su impacto en el entorno como por los riesgos y oportunidades que pueden tener un efecto financiero significativo en el Grupo. Sobre esta base, el Plan se estructura en cuatro

ejes prioritarios, alineados con los principales impactos, riesgos y oportunidades identificados, así como con las tendencias del sector del acero. Su seguimiento se articula a través de una estructura de gobernanza específica, con supervisión del Consejo de Administración y sus comisiones delegadas, e integración de indicadores de sostenibilidad en los sistemas de control interno y en los esquemas de evaluación e incentivos.

## ANÁLISIS DE DOBLE MATERIALIDAD

**NEIS/ ESRS** = Normas Europeas de Información sobre Sostenibilidad / European Sustainability Reporting Standards

**E**= Temas ambientales  
**S**=Temas sociales  
**G**=Temas de Gobernanza

**MI**: materialidad de impacto  
**MF**: materialidad financiera con temas y subtemas conforme a NEIS

NEIS/ESRS	Tema / Subtema	MI	MF
<b>E1</b>	<b>Cambio climático</b>		
	Adaptación al cambio climático	● Alto	● Medio
	Mitigación al cambio climático	● Alto	● Alto
	Energía	● Alto	● Alto
<b>E2</b>	<b>Contaminación</b>		
	Contaminación del aire	● Alto	● Medio
	Contaminación al agua	● Alto	● Medio
	Contaminación del suelo	● Alto	● Medio
	Contaminación de organismos vivos y recursos alimentarios	● Medio	● Bajo
	Sustancias preocupantes y extremadamente preocupantes	● Medio	● Bajo
	Microplásticos	● Medio	● Bajo
<b>E3</b>	<b>Agua y recursos marinos</b>		
	Agua	● Alto	● Alto
	Recursos marinos	● Medio	● Bajo
<b>E4</b>	<b>Biodiversidad y ecosistemas</b>		
	Factores de incidencia directa sobre la pérdida de biodiversidad	● Medio	● Medio
	Incidencias sobre el estado de las especies	● Medio	● Medio
	Incidencias sobre la extensión y el estado de los ecosistemas	● Medio	● Medio
	Incidencias sobre los servicios ecosistémicos y dependencias	● Bajo	● Medio
<b>E5</b>	<b>Economía circular</b>		
	Entradas de recursos, incluida la utilización de los recursos	● Alto	● Medio
	Salidas de recursos relacionadas con productos y servicios	● Alto	● Medio
	Residuos	● Medio	● Bajo

NEIS/ESRS	Tema / Subtema	MI	MF
<b>S1</b>	<b>Personal propio</b>		
	Condiciones de trabajo	● Alto	● Alto
	Igualdad de trato y oportunidades para todos	● Alto	● Medio
	Otros derechos laborales	● Alto	● Medio
<b>S2</b>	<b>Trabajadores de la cadena de valor</b>		
	Condiciones de trabajo	● Alto	● Bajo
	Igualdad de trato y oportunidades para todos	● Alto	● Medio
	Otros derechos laborales	● Medio	● Medio
<b>S3</b>	<b>Colectivos afectados</b>		
	Derechos económicos, sociales y culturales	● Alto	● Alto
	Derechos civiles y políticos de los colectivos	● Alto	● Alto
	Derechos de los pueblos indígenas	● Medio	● Medio
<b>S4</b>	<b>Consumidores y usuarios finales</b>		
	Incidencias relacionadas con la información	● Bajo	● Medio
	Seguridad personal	● Bajo	● Medio
	Inclusión social	● Bajo	● Medio
<b>G1</b>	<b>Conducta empresarial</b>		
	Cultura corporativa	● Alto	● Alto
	Protección de los denunciantes	● Alto	● Alto
	Bienestar animal	● Bajo	● Medio
	Compromiso político y actividades de los grupos de presión	● Medio	● Medio
	Gestión de las relaciones con los proveedores (incluidas las prácticas de pago)	● Alto	● Medio
Corrupción y soborno	● Alto	● Medio	



1

## Avanzar hacia la neutralidad y potenciar la circularidad del negocio

<64%	<55%	40%	95%
Emisiones alcance 1+ 2 (absoluto)	Emisiones alcance 3 (sobre valor financiero)	Energía verde	Circularidad de residuos
	<75%	< 2%	1%
	Accidentes	Diferencia salarial	Beneficios invertidos en acción social

3

## Cuidar de nuestras personas y del entorno más cercano

**Estos ámbitos inciden de forma transversal en la competitividad, la resiliencia operativa y la capacidad de acceso a mercados y financiación, en un entorno cada vez más exigente desde el punto de vista regulatorio y reputacional.**

La integración sistemática de estos factores en los procesos de planificación y toma de decisiones permite a TUBACEX anticipar riesgos físicos y de transición –incluidos los derivados de la evolución del marco regulatorio climático, la volatilidad de los mercados energéticos o las crecientes exigencias de trazabilidad en la cadena de suministro– y, al mismo tiempo, reforzar su posicionamiento en segmentos de menor intensidad en carbono y mayor valor añadido tecnológico.

En coherencia con los ámbitos materiales identificados, TUBACEX estructura sus prioridades estratégicas en

torno a líneas de actuación que dan respuesta integrada a los principales impactos, riesgos y oportunidades. La descarbonización progresiva del negocio, el impulso de modelos circulares, el desarrollo de soluciones tecnológicas orientadas a la transición energética, el fortalecimiento del capital humano y la consolidación de un marco sólido de ética y buen gobierno constituyen las principales palancas de actuación. Este enfoque permite trasladar de forma efectiva las conclusiones del análisis de materialidad al modelo de gestión y a la evolución del negocio en el medio y largo plazo.

# 2

## Contribuir al desarrollo de soluciones innovadoras para la transición energética

€50M

De facturación en nuevas fuentes de energía

80%

De los proyectos de I+D estén relacionados con la transición energética

1%-2%

De las ventas se inviertan en I+D

Políticas de empresa

Renumeración vinculada a ESG





Financiación sostenible

Gestión de riesgos

# 4

## Hacer lo correcto y fomentar la transparencia

### RELACIÓN DEL PLAN DE SOSTENIBILIDAD CON LAS NORMAS EUROPEAS DE INFORMACIÓN SOBRE SOSTENIBILIDAD (NEIS)

Ejes del Plan de Sostenibilidad	ODS prioritarios*	Normas Europeas de Información sobre Sostenibilidad NEIS
Eje 1 Avanzar hacia la neutralidad y potenciar la circularidad del negocio		NEIS E1 Cambio Climático NEIS E2 Contaminación NEIS E3 Agua y recursos hídricos NEIS E5 Economía Circular
Eje 2 Contribuir al desarrollo de soluciones innovadoras para la transición energética		NEIS G1 Específico de compañía
Eje 3 Cuidar a nuestras personas y comunidades locales		NEIS S1 Trabajadores propios. NEIS S2 Trabajadores de la cadena de valor NEIS S3 Comunidades afectadas
Eje 4 Hacer lo correcto y fomentar la transparencia		NEIS G1 Gobernanza

\* La selección de ODS se ha realizado atendiendo a la relevancia material para la actividad industrial del Grupo y no pretende cubrir de forma exhaustiva la totalidad de los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

# 1

## Impulsar la circularidad y neutralidad climática

### La descarbonización constituye uno de los ejes estratégicos del modelo de sostenibilidad de TUBACEX, en un contexto en el que el sector del acero afronta importantes desafíos derivados de su elevada intensidad energética y de carbono.

El Grupo aborda este reto mediante un Plan de Transición Climática alineado con el Acuerdo de París y con objetivos de reducción de emisiones validados por la iniciativa Science Based Targets (SBTi), que cubren los alcances 1, 2 y 3, y con un horizonte de neutralidad climática en 2050.

El enfoque de TUBACEX se basa en una estrategia progresiva, que combina la reducción directa de emisiones en sus procesos industriales con la transformación del mix energético y el impulso de modelos circulares. Las principales palancas de descarbonización son:

**Eficiencia energética y mejora de procesos industriales.** La mejora de la eficiencia energética constituye la principal palanca de reducción de emisiones de Alcance 1 y 2. TUBACEX ha priorizado inversiones en sus instalaciones con mayor impacto —especialmente la acería— orientadas a optimizar hornos, sistemas de combustión, recuperación de calor, automatización y control avanzado de procesos. Estas actuaciones permiten reducir de forma estructural el consumo energético por unidad de producción, reforzando al mismo tiempo la competitividad operativa del Grupo.

**Transición del mix energético hacia fuentes renovables.** La segunda palanca clave es la progresiva descarbonización del consumo energético mediante el incremento del uso de electricidad de origen renovable. El Grupo combina contratos de compra de energía a largo plazo (PPA), el aumento del suministro eléctrico verde en distintas geografías y la sustitución progresiva de fuentes de mayor impacto

por energía renovable, adaptando la estrategia a las condiciones regulatorias y de mercado de cada país.

Asimismo, TUBACEX está impulsando **la circularidad en sus procesos productivos**. El uso de chatarra como materia prima, junto con la valorización de residuos industriales —especialmente las escorias de acería— permite disminuir la dependencia de materias primas vírgenes, reducir emisiones asociadas a la cadena de suministro y mejorar la eficiencia global del sistema productivo. En ese sentido, cabe destacar igualmente la combinación de otras palancas indirectas, como la gestión responsable de compras, el incremento del contenido reciclado de los materiales, y la colaboración con clientes en el desarrollo de soluciones de menor huella de carbono. Este enfoque reconoce la complejidad de actuar sobre emisiones no controladas directamente, pero permite avanzar de forma progresiva sobre las categorías más relevantes.

Estas palancas permiten a TUBACEX reducir su intensidad energética y de carbono, proteger su competitividad industrial y anticipar el impacto regulatorio derivado del EU ETS, el CBAM y la evolución del precio del carbono.

La descarbonización se gestiona también desde una perspectiva de riesgo financiero y regulatorio. TUBACEX integra los riesgos asociados al cambio climático —riesgos físicos y de transición, incluidos los derivados del EU ETS, el CBAM y la evolución de los precios del carbono— en sus procesos de planificación estratégica, análisis de inversiones y gestión de riesgos.

La compañía ha reforzado asimismo el control de otros impactos ambientales relevantes para el sector, como las emisiones atmosféricas, la gestión del agua en zonas de estrés hídrico y la prevención de la contaminación, apoyándose en sistemas de gestión certificados, inversiones en mejores técnicas disponibles y una supervisión continua del cumplimiento normativo.

#### PRINCIPALES HITOS ALCANZADOS EN 2025:

- Cambio climático:** Actualización del modelo de identificación de impactos, riesgos y oportunidades ambientales (IROs), reforzando el enfoque de doble materialidad y su alineación con los requisitos de la CSRD.

Actualización y aprobación por el Consejo de Administración de la Política de Medio Ambiente y Acción Climática, consolidando el marco corporativo de gestión climática.

Obtención de la calificación CDP Climate Change A (Liderazgo), situando a TUBACEX entre las compañías de referencia en transparencia y gestión del cambio climático.
- Combustibles** Mantenimiento de los contratos de compra de energía renovable (PPA) en las plantas españolas, asegurando estabilidad de suministro y reducción estructural de las emisiones de Alcance 2.

Incremento del uso de electricidad de origen renovable en las plantas italianas, alcanzando aproximadamente el 50 % del suministro eléctrico.

Sustitución de energía procedente de fuentes nucleares por energía de origen renovable en la planta de Salem (Estados Unidos), mejorando el mix energético del Grupo.
- Economía circular:** Consolidación del modelo de gestión y valorización de residuos industriales, especialmente de las escorias de acería, avanzando hacia una reducción progresiva del vertido y una mayor circularidad del proceso productivo.

#### EVOLUCIÓN DE LOS PRINCIPALES INDICADORES:

Indicador	2019	2024	2025	Objetivo 2030
Emisiones GEI Alcance 1+2 (tCO <sub>2</sub> e, market based)	140.130	62.435	55.391	49.900
Emisiones GEI Alcance 3 – Total (tCO <sub>2</sub> e/VAB)	1,86	1,08	1,25	0,83
Intensidad energética (MWh/VAB)	2,85	1,50	1,50	2,23
% electricidad de origen renovable	0%	32%	35%	40%
% residuos reciclados / valorizados	60,50%	82,3%	82,2%	95%

GEI= Gases de Efecto Invernadero



## Desarrollar soluciones innovadoras para la transición energética

**La transición energética no solo transforma los procesos industriales sino también la oferta de productos y servicios.**

En 2025, TUBACEX ha consolidado su posicionamiento en tecnologías clave de bajas emisiones, avanzando hacia una diversificación estructural del negocio.

La compañía participa activamente en el desarrollo de soluciones vinculadas al hidrógeno, la captura, almacenamiento y utilización de CO<sub>2</sub> (CCUS), los combustibles alternativos y otras tecnologías emergentes, tanto para la reducción futura de sus propias emisiones como para acompañar a sus clientes en sus procesos de descarbonización.

### PRINCIPALES HITOS ALCANZADOS EN 2025:

#### Nuevos mercados

- Consolidación y expansión en mercados estratégicos de bajas emisiones, con impacto directo en la diversificación del portfolio.
- Hidrógeno (componentes para electrolizadores, materiales y soluciones integrales).
- Captura y almacenamiento de CO<sub>2</sub> (CCUS).
- Amoníaco y urea verde.
- Biocarburantes, combustibles sintéticos y bioplásticos.
- Energía nuclear avanzada (SMR).

#### Transformación tecnológica de la siderurgia

- Desarrollo e implementación de soluciones de alto impacto orientadas a:
- Disminuir emisiones en los principales focos industriales.
  - Aumentar eficiencia y competitividad operativa.

#### Economía circular y nuevos modelos de negocio:

- Desarrollo de nuevas actividades empresariales basadas en:
- Desarrollo de tecnologías propias.
  - Colaboración con startups.
  - Modelos circulares y sostenibles.

#### Ecosistemas e infraestructuras de descarbonización

- Participación activa en iniciativas estratégicas regionales:
- Proyecto Hard2Zero (infraestructura regional de descarbonización).
  - Corredor Vasco del Hidrógeno.

### EVOLUCIÓN DE LOS PRINCIPALES INDICADORES:

Indicador	2024	2025	Objetivo
Esfuerzos I+D+i en transición energética	31%	51%	65% a 2030
Ventas a segmentos bajos en carbono (millones €)	55,6	60,8	75 a 2027



## Cuidar de nuestras personas y del entorno más cercano

### Las personas trabajadoras constituyen uno de los principales activos estratégicos de TUBACEX.

Su adecuada gestión es un factor crítico para la continuidad operativa y la ejecución de la estrategia del Grupo en un entorno industrial altamente especializado.

En 2025, el Grupo cuenta con una plantilla global de más de 2.700 personas, diversa en términos geográficos y culturales, y con un elevado componente industrial. Garantizar su seguridad, bienestar y desarrollo profesional es una prioridad absoluta.

La seguridad y salud en el trabajo se mantiene como un eje crítico de gestión, con sistemas preventivos avanzados, certificaciones internacionales y objetivos claros de reducción de la siniestralidad. Paralelamente, TUBACEX ha seguido impulsando la formación continua, la recualificación de perfiles industriales y el desarrollo del talento como elementos clave para afrontar la transición tecnológica y energética de forma justa.

En materia de diversidad, igualdad y no discriminación, la compañía ha dado un paso relevante con la actualización en 2025 de su Política de Igualdad de Oportunidades,

reforzando su compromiso con la reducción de la brecha salarial, el impulso del liderazgo femenino y la inclusión de colectivos con menor representación, en un sector tradicionalmente masculinizado. Estos compromisos se integran en los procesos de gestión de personas y se monitorizan mediante indicadores y planes de acción específicos.

El vínculo de TUBACEX con los territorios en los que opera forma parte esencial de su identidad industrial. Más allá del cumplimiento normativo y la generación de empleo, la compañía impulsa iniciativas de impacto social positivo a través de su Política de Acción Social y, de forma destacada, mediante la Fundación TUBACEX, que canaliza proyectos en ámbitos como la educación, la formación, la inclusión social y el desarrollo comunitario.

Este compromiso refuerza la licencia social para operar del Grupo y contribuye a generar valor compartido, especialmente en entornos industriales donde la actividad de la compañía tiene un impacto económico y social significativo.



PRINCIPALES HITOS ALCANZADOS EN 2025:

- Seguridad y salud:**
  - Avances en el modelo corporativo de consolidación de indicadores de Seguridad y Salud, mejorando la calidad, comparabilidad y seguimiento de la información.
  - Impulso de proyectos específicos de mejora en Seguridad y Salud en las distintas plantas del Grupo.
  - Aprobación por el Consejo de Administración de la nueva Política de Seguridad y Salud, reforzando el marco preventivo y el compromiso corporativo con la protección de las personas.

---

- Derechos humanos**
  - Aprobación por el Consejo de Administración de la nueva Política General de Derechos Humanos, alineada con los Principios Rectores de Naciones Unidas, la OCDE y las futuras exigencias de diligencia debida.
  - Avance en la implantación del modelo corporativo de diligencia debida en derechos humanos, integrando este enfoque en la gestión del negocio.

---

- Formación**
  - Consolidación de la plataforma corporativa de formación y e-learning, facilitando el acceso homogéneo a la formación y el desarrollo de capacidades clave para la transición tecnológica e industrial.

---

- Diversidad**
  - Avance en los planes de igualdad y en el análisis de la brecha salarial, reforzando la gestión progresiva de la igualdad de oportunidades en un sector industrial tradicionalmente masculinizado.

---

- Comunidades locales**
  - Aprobación de la nueva Política de Acción Social, que establece un marco estratégico común para la contribución social del Grupo y su alineación con la estrategia de sostenibilidad.
  - Desarrollo de iniciativas sociales vinculadas a los territorios donde opera el Grupo, fomentando la creación de valor compartido en entornos industriales.
  - Refuerzo del papel de la Fundación TUBACEX como principal vehículo de canalización de la acción social del Grupo, impulsando proyectos de impacto en educación, inclusión y desarrollo comunitario.
  - Integración de la acción social y el compromiso con las comunidades locales dentro del enfoque global ESG de TUBACEX, asegurando coherencia entre negocio, sostenibilidad y contribución social.

EVOLUCIÓN DE LOS PRINCIPALES INDICADORES:

Indicador	2019	2024	2025	Objetivo 2030
Empleados totales	2.553	2.766	2.786	-
% contratos indefinidos (FTE)	92%	93%	94%	-
Índice de frecuencia de accidentes(*)	100	36,5	38,6	25
Índice de severidad de accidentes (*)	100	40,6	40,6	25
% mujeres en plantilla	13%	14%	14%	-
Mujeres en alta dirección	0	9%	18%	40%
Horas medias de formación (h/FTE)	13,7	12,3	21,28	15

FTE (Full Time Equivalent): Personal equivalente a jornada completa)

\*El indicador se calcula en base a 100 y tomando como meta una mejora del 75%, representando el avance alcanzado.



## Ética y buen gobierno

### La sostenibilidad en TUBACEX está plenamente integrada en la estructura de gobierno corporativo y en los sistemas de control y supervisión.

Durante 2025, la compañía ha reforzado este modelo mediante la consolidación de un sistema de control y supervisión de la información de sostenibilidad, alineado con los requisitos de la Corporate Sustainability Reporting Directiva (CSRD), que refuerza la fiabilidad del dato ESG y reduce los riesgos asociados a la divulgación no consistente o no verificable; y la integración de indicadores ESG en los sistemas de incentivos.

Un elemento clave de este avance ha sido la revisión y actualización del libro corporativo de políticas de sostenibilidad en diciembre de 2025, que dota al Grupo de un marco coherente, homogéneo y alineado con las mejores prácticas internacionales en materia ambiental, social y de gobernanza. Este conjunto de políticas —que incluye sostenibilidad, medio ambiente, derechos humanos, igualdad, ética y cumplimiento— constituye la base sobre la que se articula la gestión responsable del negocio y la rendición de cuentas ante los grupos de interés.

#### PRINCIPALES HITOS ALCANZADOS EN 2025:

- Gobierno corporativo y supervisión**
  - Supervisión activa de las cuestiones ESG por parte del Consejo de Administración, integrando la sostenibilidad en la toma de decisiones estratégica del Grupo.
- Marco de políticas**
  - Revisión y actualización integral del libro corporativo de políticas ESG en diciembre de 2025, reforzando la coherencia, actualidad y alineación con los estándares internacionales.
- Incentivos y desempeño**
  - Integración de indicadores ESG en los sistemas de retribución variable de la alta dirección y directivos clave, alineando objetivos de sostenibilidad y desempeño empresarial.
- Control interno y Reporting**
  - Implantación del sistema de control interno de la información de sostenibilidad (SCIIS), fortaleciendo la fiabilidad, trazabilidad y calidad del dato ESG.
- Ética y cumplimiento**
  - Refuerzo del Canal de Denuncias como mecanismo de prevención, detección y gestión de posibles irregularidades.
  - Formación dirigida a toda la plantilla en materia de conducta empresarial (código ético) y canal de denuncias.

#### EVOLUCIÓN DE LOS PRINCIPALES INDICADORES:

Indicador	2024	2025	Objetivo 2030
Comisión de Sostenibilidad en el Consejo	✓	✓	Mantener
Consejeros independientes	~60%	~64%	≥50%
% mujeres en el Consejo	30%	36%	Incremento progresivo
Libro de políticas ESG actualizado	—	✓	Mantener actualizado
Denuncias recibidas (Canal de denuncias)	2	4	Consolidar el canal como herramienta clave para comunicar conductas contrarias a los valores corporativos
Casos confirmados de corrupción	0	0	0

# 4.2

## FUNDACIÓN TUBACEX



La Fundación TUBACEX, constituida en febrero de 2016, es una entidad estrechamente vinculada con la estrategia empresarial del Grupo y con la Agenda 2030 de Naciones Unidas. A través de la Fundación se definen y canalizan programas de apoyo a la sociedad y se establecen líneas de trabajo comunes para las unidades de negocio, alineadas con los aspectos materiales identificados por la compañía y con sus prioridades en materia de sostenibilidad.

En 2025, la Fundación estructuró su actividad en cuatro líneas de actuación, orientadas a generar impacto social y ambiental de forma trazable:



## 1) Formación de calidad: atracción, desarrollo y empleabilidad del talento

La Fundación impulsa iniciativas orientadas a mejorar la empleabilidad y facilitar la incorporación de talento, especialmente joven, mediante programas que combinan formación y experiencia en un entorno industrial real. En el ámbito de la formación profesional dual, los programas apoyados por la Fundación alcanzaron en el periodo 2016–2025 un total de **299 estudiantes y 65 contratos**. De ese conjunto, 226 estudiantes y 40 contratos corresponden a iniciativas vinculadas a TTP (India), y 73 estudiantes y 25 contratos a programas en SBER (Austria). En 2025, además, se desplegaron prácticas remuneradas y se activó un proyecto de colaboración con una escuela profesional, con un plan de formación continua en Seguridad y Salud (dirigido a plantilla, subcontratas y nuevas incorporaciones) y un itinerario de formación técnica asociado a equipamiento Pilger. Todo ello se enmarca en el objetivo de reforzar la empleabilidad y avanzar en la internacionalización de los programas formativos del Grupo.

En paralelo, la Fundación continuó promoviendo la formación universitaria dual (grado y máster). En 2025 participaron 5 estudiantes (frente a 7 en 2024, y 1 en 2022 y 1 en 2023), registrándose 1 contratación asociada. Adicionalmente, TUBACEX Innovación incorporó en 2025 un estudiante y se materializó 1 contratación. Los perfiles formativos vinculados al periodo 2022–2025 incluyen, entre otros, Ingeniería de Organización Industrial, Ingeniería Mecánica, Ingeniería de Industria Digital, Máster en Ingeniería Industrial dual con foco en eficiencia energética, así como itinerarios en RR. HH. y Derecho + RR. HH.; en 2025 se incorporó también un perfil de **Materials Engineering** en el marco del máster dual.

Como refuerzo transversal de capacidades internas en sostenibilidad, la Fundación desarrolló TUBACEX Open Campus, una plataforma corporativa de e-learning enfocada a contenidos ESG, con oferta formativa para grupos de interés internos y externos, y con integración progresiva con el portal del empleado para facilitar su despliegue a toda la plantilla.

Asimismo, se impulsó el diseño y despliegue del programa **Green Ideas Awards**, orientado a identificar,

visibilizar y apoyar ideas sostenibles desarrolladas por estudiantes universitarios y startups con potencial de impacto real. El programa se concibe como una palanca simultánea de posicionamiento, atracción de talento y generación de soluciones aplicables al entorno social, ambiental e industrial.

## 2) Diversidad e inclusión: igualdad de oportunidades y apoyo estructurado

La Fundación mantuvo su enfoque en promover una cultura inclusiva y avanzar en la integración sociolaboral de personas con talento diverso. En 2025 se trabajó en la actualización del modelo de colaboración con entidades especializadas para facilitar la identificación y presentación de candidaturas en perfiles predefinidos, reforzando el enfoque de empleabilidad.

Adicionalmente, se desarrolló un **procedimiento estructurado de ayudas a familiares** (empleados/as y familias elegibles) para situaciones de discapacidad o enfermedad grave, con criterios objetivos de valoración, modalidades de apoyo, garantías de confidencialidad y revisión periódica. Este enfoque refuerza la equidad, la

transparencia en la gestión de recursos y el acompañamiento social, educativo y sanitario en casos de especial necesidad.

## 3) Apoyo a comunidades: alianzas y proyectos de acción social

La Fundación TUBACEX canaliza su acción social mediante alianzas estables con organizaciones especializadas y programas de alcance local e internacional, orientados a mejorar oportunidades educativas, condiciones de vida y capacidad de resiliencia de colectivos vulnerables. El enfoque prioriza proyectos con marco de resultados, seguimiento periódico y criterios de trazabilidad, reforzando la conexión entre impacto social, presencia industrial y relación con comunidades.

En 2025, los principales programas en vigor se concentraron en los siguientes ámbitos:

### ■ Programa con UNICEF (Guyana): agua, saneamiento e higiene en centros educativos (WASH)

Se dio continuidad a las **actuaciones para mejorar el acceso a agua segura, saneamiento e higiene en escuelas y residencias escolares**. En el marco de resultados del programa, el objetivo es alcanzar 25 centros con





instalaciones mejoradas; a octubre de 2025 se registran 3 centros completados y 1 en ejecución (4 en ejecución a noviembre de 2024). En paralelo, se desarrollaron acciones de sensibilización y educación WASH, alcanzando a 300 estudiantes a octubre de 2025 (287 a noviembre de 2024) sobre un objetivo total de 6.000. Como intervención destacada, se avanzó en mejoras de infraestructura en tres centros educativos de una comunidad remota, incluyendo rehabilitación de pozo y red de distribución, reparaciones de instalaciones de agua y saneamiento y un sistema alimentado con energía solar, con impacto directo estimado en más de 280 estudiantes y beneficio adicional para otras instalaciones comunitarias.

#### ■ Programa con UNICEF (Surinam): educación infantil temprana y mejora de entornos educativos.

Se mantuvo el despliegue del programa de **estimulación temprana y aprendizaje para niños y niñas de tres años**, combinando refuerzo de capacidades del personal de guarderías y un componente de apoyo a cuidadores orientado a mejorar interacciones parento-filiales y prevenir la violencia contra la infancia. En 2025 se completó la formación de una primera cohorte de 15 profesionales (con 18 adicionales en curso a octubre de 2025) sobre un objetivo de 60, con participación de 10 centros (incluyendo 9 de titularidad pública). El alcance acumulado de menores beneficiarios se situó en 150, con el inicio de un nuevo grupo adicional (100) en fase de arranque.

En cuanto a infraestructuras, el programa contempla la mejora de 4 instalaciones; a octubre de 2025 se inició el soporte a un primer centro educativo, tras la fase preparatoria y de evaluación.

#### ■ Apoyo a personas y familias en situación de vulnerabilidad en el entorno local.

La Fundación mantuvo líneas de actuación orientadas a la integración y acompañamiento social en comunidades donde el Grupo opera, con apoyo focalizado en necesidades básicas y de estabilidad (principalmente alojamiento y gastos esenciales), coordinado con entidades colaboradoras y con una planificación de transición que favorezca la autonomía progresiva de las personas beneficiarias. Este enfoque se articula con criterios de confidencialidad, elegibilidad y seguimiento para asegurar consistencia, equidad y uso responsable de los recursos.

#### ■ Proyecto interno: identificación y evaluación de potencial impacto en derechos humanos en ubicaciones del Grupo.

En 2025 se impulsó un trabajo interno para identificar emplazamientos con potencial impacto en derechos humanos y evaluar el nivel de riesgo asociado por país y contexto local, considerando factores sociales, laborales, ambientales y de gobernanza. El proyecto incorpora revisión del contexto país, identificación de prioridades y actores relevantes, selección de posibles proyectos piloto.



to en función de riesgo y viabilidad, y definición de rutas de implementación (en colaboración con socios locales y/o mediante la activación de las plantas y alianzas comunitarias). Este enfoque refuerza la capacidad de priorizar intervenciones sociales de manera consistente con la debida diligencia y con el marco global de sostenibilidad del Grupo.

#### 4) Impacto ambiental/CO<sub>2</sub>: sensibilización y proyectos locales

##### ■ Proyecto Bosque TUBACEX: reposición de árboles (nuevas especies):

Como continuación a la plantación de árboles realizada en 2024, durante el periodo Q4 2025 – Q1 2026 se está desarrollando una actuación de mejora ambiental en Llodio orientada a reforzar biodiversidad y resiliencia del entorno mediante:

- Riego o aporte de hidrogel, según el tipo de suelo y especie.
- Limpieza de vegetación competidora que afecte al crecimiento.
- Revisión y sustitución de tutores y protectores dañados.
- Mejora de alcorques para favorecer la captación y retención de agua de lluvia.
- Colocación de 4 unidades de “hoteles de insectos” para favorecer la biodiversidad.

##### ■ «Zilarrezko Lagunak»

Por otra parte, en 2025, la Fundación TUBACEX formaliza su adhesión al programa “Zilarrezko Lagunak” del **Waste Lab Bizkaia (WLB)**, un centro de referencia en sensibilización, formación e innovación en **economía circular y gestión de residuos** situado en el Parque Tecnológico. El WLB nace como iniciativa promovida por **Aclima** (clúster vasco de medio ambiente) junto con entidades del territorio y agentes del ecosistema de conocimiento –incluyendo universidades y centros tecnológicos– con el objetivo de **acercar la economía circular a la ciudadanía y a las organizaciones**, y de acelerar la transferencia de buenas prácticas, soluciones y capacidades hacia el tejido industrial.

El modelo del WLB se articula en tres espacios complementarios que cubren la cadena “concienciación–co-creación–experimentación”:

- 1. La Calle:** espacio de divulgación y sensibilización para involucrar a la ciudadanía en la transición hacia la economía circular.
- 2. La Plaza:** espacio de encuentro, cocreación y testeo, orientado a la transferencia de conocimiento y a la activación de dinámicas colaborativas.
- 3. El Barrio:** espacio de documentación, aulas e investigación aplicada, destinado a la experimentación y al desarrollo de capacidades.

## PRINCIPALES HITOS ALCANZADOS EN 2025:

<b>Formación de calidad</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Consolidación de los programas formativos desarrollados en Austria y País Vasco en colaboración con centros de formación profesional, así como impulso de la formación dual universitaria.</li> <li>• Inicio de una colaboración con un centro de formación profesional en Umbargeon (India).</li> <li>• Desarrollo y despliegue de la plataforma de formación online “Open Campus”, orientada al cumplimiento de los objetivos formativos del Grupo</li> <li>• Celebración de la segunda edición del concurso de captación de talento sostenible “Green Ideas Awards”.</li> </ul>
<b>Diversidad e inclusión</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Renovación del compromiso de colaboración con Fundación ONCE, con el objetivo de seguir impulsando oportunidades de contratación e inclusión laboral.</li> </ul>
<b>Acción social</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mantenimiento de alianzas con organizaciones no gubernamentales: UNICEF España y Colabora Birmania.</li> </ul>
<b>Impacto ambiental y sensibilización</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Organización de una jornada participativa con empleados y sus familias centrada en la repoblación de especies arbóreas en Llodio.</li> <li>• Patrocinio del proyecto Waste Lab Bizkaia.</li> </ul>

## EVOLUCIÓN DE LOS PRINCIPALES INDICADORES

Indicador	2024	2025
Número de estudiantes beneficiarios de los programas de formación dual	50	47
Número de estudiantes contratados tras programas de formación dual	6	7
Becas internacionales	2	3
Número de niños y niñas atendidos en Tailandia	520	520
Número de niños y niñas beneficiarias en Guyana (acumulado)	287	300
Número de niños y niñas beneficiarias en Surinam (acumulado)	150	250
Importes destinados a acción social a través de la Fundación TUBACEX	468.661 €	463.511 €
Importes destinados a acción social. Total Grupo TUBACEX	468.661 €	463.511 €

La colaboración a través de “Zillarrezko Lagunak” incorpora, entre otros elementos, visibilidad y reconocimiento del patrocinio, participación en jornadas y dinámicas del centro, acceso a espacios para actividades puntuales, participación en programas de innovación abierta, acceso preferente a formación (gratuita y bonificada), uso de la “Materioteca” para investigación y desarrollo, y acceso a fuentes y boletines de vigilancia, incluyendo atención a consultas de vigilancia tecnológica y de mercado.

Todas estas iniciativas contribuyen a integrar el eje ambiental en la acción social del Grupo, reforzando la conexión entre sostenibilidad, salud y bienestar comunitario.





# RESULTADOS

5.1 **RESULTADOS**  
DEL EJERCICIO

5.2 **LA ACCIÓN**  
DE TUBACEX

---

**TUBACEX**  
GROUP

# 5.1

## RESULTADOS DEL EJERCICIO

**En 2025, TUBACEX mantuvo una rentabilidad operativa sólida en un entorno de mercado exigente, caracterizado por una debilidad general de la demanda, menor actividad en productos de menor valor añadido, volatilidad en materias primas y un efecto adverso del tipo de cambio en mercados dolarizados.**

En este contexto, el Grupo cerró el ejercicio con unas ventas de 719,3 millones de euros, lo que representa una reducción del 6,3% respecto a 2024. Pese a ello, el EBITDA ajustado se situó en 105,8 millones de euros, prácticamente en línea con el ejercicio anterior, y el margen EBITDA ajustado mejoró hasta el 14,7%, frente al 13,9% de 2024, apoyado en el posicionamiento en mercados y productos premium, la disciplina operativa en costes y el mejor comportamiento relativo de las gamas de mayor valor añadido.

Las magnitudes ajustadas reflejan de forma más precisa el desempeño operativo del ejercicio, al presentarse antes de los ajustes contables extraordinarios registrados al

cierre de 2025. Como ya fue comunicado, la Compañía incorporó en sus cuentas ajustes no recurrentes y sin impacto en caja, orientados a adecuar la valoración de determinados activos a la situación actual del mercado. En conjunto, dichos ajustes tuvieron un impacto de -30,7 millones de euros en EBITDA, -49,3 millones de euros en EBIT y -47,2 millones de euros en beneficio neto, sin que ello suponga un deterioro de la generación de caja ni del desempeño operativo actual y previsto. Estos ajustes responden, principalmente, a una revisión prudente de la valoración de existencias y al deterioro de determinados activos fijos, fundamentalmente vinculados a la planta de Durant.

En términos ajustados, el EBIT se situó en 58,3 millones de euros, con un margen del 8,3%, mientras que el beneficio antes de impuestos y minoritarios ajustado alcanzó 27,1 millones de euros. Por su parte, el beneficio neto

## RESULTADOS DEL EJERCICIO

(Mill.€)	FY 2024	FY 2025	% variación
Ventas	767,5	719,3	-6,3%
EBITDA	107,0	105,8	-1,1%
Margen EBITDA	13,9%	14,7%	•
EBIT	63,5	58,3	-8,3%
Margen EBIT	8,3%	8,1%	•
Beneficio antes de impuestos	30,0	27,1	-9,5%
Margen	3,9%	3,8%	•
Beneficio Neto Atribuible	22,9	15,9	-30,5%
Margen neto	3,0%	2,2%	•

Nota: En 2025 las magnitudes ajustadas de 2025 se presentan antes de los ajustes voluntarios de cierre anunciados en enero de 2026. En 2024 no se registraron ajustes de esta naturaleza.

(Mill.€)	31/12/2024	31/12/2025	M. variación
Capital Circulante	310,2	323,9	+13,7
Capital Circulante / Ventas	40,4%	45,0%	•
Deuda Financiera Neta	255,0	344,8	+89,8
Deuda Financiera Neta / EBITDA	2,4x	3,3x	•

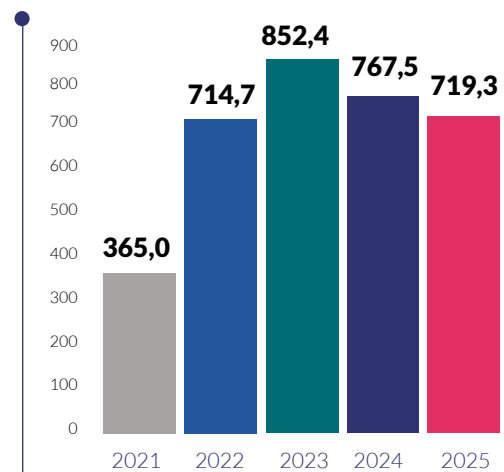
ajustado atribuido a la sociedad dominante fue de 15,9 millones de euros, equivalente al 2,2% sobre ventas. Aunque estas magnitudes muestran una evolución inferior a la del ejercicio anterior, el comportamiento operativo del Grupo confirma la capacidad de TUBACEX para sostener márgenes y proteger rentabilidad en un contexto especialmente exigente.

La composición de las ventas mantuvo un mix equilibrado, con un alto peso de productos premium y estratégicos. El negocio de E&P Gas y E&P Oil representó en conjunto el 52,3% de la facturación del ejercicio, consolidándose como principal contribuidor, mientras que el segmento industrial aportó el 25,6%, PowerGen el 7,5%, aeroespacial el 5,3% y el resto de las actividades el 9,3%. Desde el punto de vista geográfico, Asia & Oriente Medio concentró el 44,0% de las ventas, seguida de Europa con el 28,0%, América con el 25,0% y África con el 3,0%. Este reparto confirma un perfil diversificado y coherente con la estrategia de TUBACEX, con un peso creciente de mercados y aplicaciones de mayor valor añadido.

La cartera de pedidos cerró el ejercicio en 1.233 millones de euros, manteniéndose en niveles elevados y con un peso mayoritario de productos de alto valor añadido.

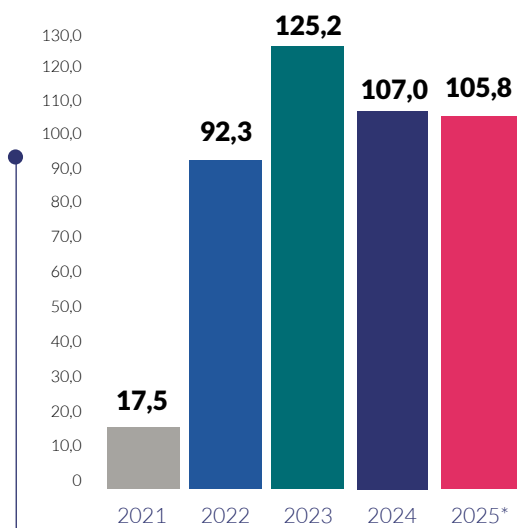
Por composición, la cartera muestra una concentración relevante en E&P Gas (79,6%), incluyendo el contrato de ADNOC para





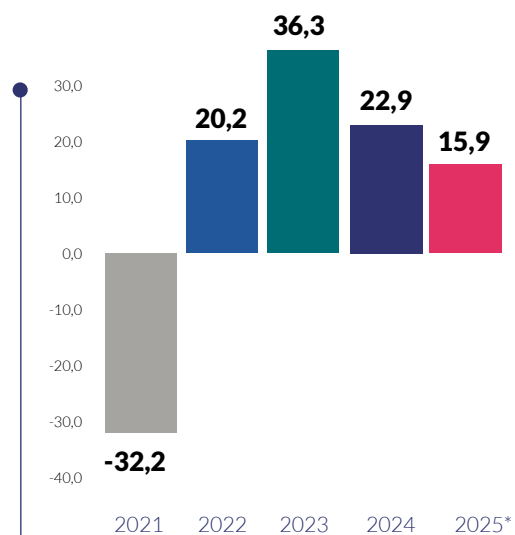
Evolución de las **ventas** (€M)

Cifras consolidadas



Evolución del resultado bruto de explotación (**EBITDA**) (€M)

Cifras consolidadas



Evolución del **beneficio neto** (€M)

Cifras consolidadas

\* En 2025 las magnitudes de EBITDA y beneficio neto se presentan antes de los ajustes voluntarios de cierre anunciados en enero de 2026.

extracción de gas, y continúa respaldada por un pipeline robusto de oportunidades, con especial fortaleza en Subsea y Nuclear, aunque persiste cierta incertidumbre en los calendarios de adjudicación y en el ritmo de conversión en pedidos.

### Balance y situación financiera 2025

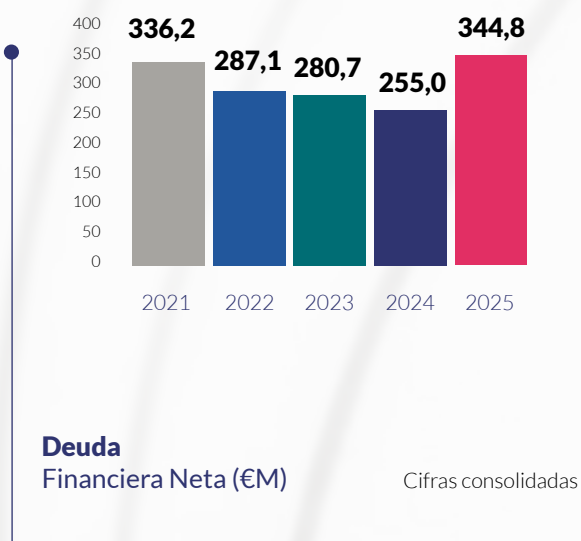
La evolución del balance en 2025 estuvo marcada, principalmente, por el comportamiento del capital circulante, asociado al ramp-up de proyectos estratégicos. El capital circulante se situó en 323,9 millones de euros, equivalente al 45,0% de las ventas, frente a 310,2 millones y 40,4% en 2024. Este incremento estuvo vinculado, en gran medida, al avance del contrato con ADNOC, cuyo impacto conjunto en las unidades productivas involucradas se situó en 82,3 millones de euros de capital circulante. No obstante, durante el cuarto trimestre se inició ya un proceso de normalización, apoyado en el avance de la facturación y de los cobros, tanto en el conjunto del Grupo como específicamente en dicho contrato.

Como consecuencia de esta evolución, la deuda financiera neta ascendió a 344,8 millones de euros, frente a 255,0 millones al cierre de 2024, situando el ratio DFN/EBITDA ajustado en 3,3x. A pesar de ese aumento, durante el cuarto trimestre se ha iniciado el desapalancamiento operativo y se espera que esta tendencia

de reducción gradual del capital circulante y del apalancamiento se consolide a lo largo de 2026. Este enfoque, junto con una mayor disciplina en la gestión del balance, refuerza la prioridad de la Compañía en generación de caja y mejora de métricas de retorno.

En materia de inversión, el Capex de 2025 ascendió a 72,6 millones de euros, incluyendo 27,8 millones destinados a la planta de Abu Dabi, activo que refuerza el posicionamiento competitivo del Grupo en Oriente Medio. Para 2026 se prevén aproximadamente 4 millones de euros adicionales de salidas de caja vinculadas a esta planta, con los que se completará íntegramente la inversión. La posición de efectivo y disponible alcanzó 256,3 millones de euros, mientras que la ratio de solvencia (patrimonio neto sobre activos totales) se situó en el 32%, reflejando una base financiera que, aun tensionada por el circulante, mantiene capacidad de respuesta y flexibilidad.

En conjunto, el balance de TUBACEX en 2025 refleja una situación transitoriamente condicionada por la ejecución de proyectos estratégicos, pero alineada con una lógica industrial de largo plazo. La prioridad para el siguiente ejercicio será seguir avanzando en la normalización del capital circulante, reforzar la generación de caja y consolidar una estructura financiera más eficiente, manteniendo el foco en rentabilidad, disciplina en el uso del capital y crecimiento selectivo.





# 5.2

## LA ACCIÓN DE TUBACEX

### Recorrido en Bolsa

La acción de TUBACEX cerró el ejercicio 2025 en 3,335 euros por acción, lo que representa una capitalización bursátil de 422,0 millones de euros y una revalorización del 2,5% respecto al cierre del ejercicio anterior. En un entorno bursátil exigente y de elevada incertidumbre macroeconómica, este comportamiento refleja una evolución relativamente resiliente del valor, en línea con la solidez operativa mostrada por la Compañía a lo largo del ejercicio.

Durante el año, la acción registró un máximo anual de 4,39 euros el 6 de marzo y un mínimo de 3,17 euros el 17 de diciembre, cerrando el ejercicio en una banda intermedia que pone de manifiesto la volatilidad del mercado, pero también la capacidad del valor para sostener una evolución positiva en el conjunto del año.

En términos de liquidez, la acción de TUBACEX registró una mejora significativa de la negociación respecto al ejercicio anterior. En 2025 se negociaron 84,0 millones de acciones, frente a 57,4 millones en 2024, y el efectivo negociado ascendió a 314,2M€, frente a 186,2M€ en 2024. Esta evolución refleja una mayor liquidez del valor y un incremento del interés inversor a lo largo del ejercicio.

### Capital

El capital de TUBACEX está representado por 126.549.251 acciones, manteniendo la Compañía una base accionarial y una presencia bursátil plenamente consolidadas. La evolución del valor durante el ejercicio estuvo condicionada por el contexto general de mercado, así como por la percepción del inversor sobre la capacidad del Grupo para sostener márgenes, ejecutar proyectos estratégicos y avanzar en la normalización de su balance.

### Dividendos

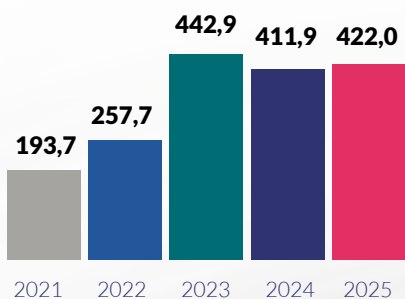
En 2025, la Compañía mantuvo su compromiso con una política de retribución al accionista equilibrada y coherente con la evolución del negocio. Durante el ejercicio se distribuyó un dividendo ordinario de 10 millones de euros y un dividendo extraordinario de 15 millones de euros con cargo a los resultados de 2024. Asimismo, el Consejo de Administración mantiene una política de dividendo del 40% de pay-out sobre el beneficio neto ajustado y ha propuesto, con cargo a los resultados de 2025, una distribución de 6,4 millones de euros, sujeta a la aprobación de la Junta General de Accionistas. Esta propuesta refleja una visión prudente y disciplinada, compatible con el esfuerzo inversor realizado, la prioridad de generación de caja y el compromiso con una creación de valor sostenible a largo plazo.

## EVOLUCIÓN DE TUBACEX EN BOLSA

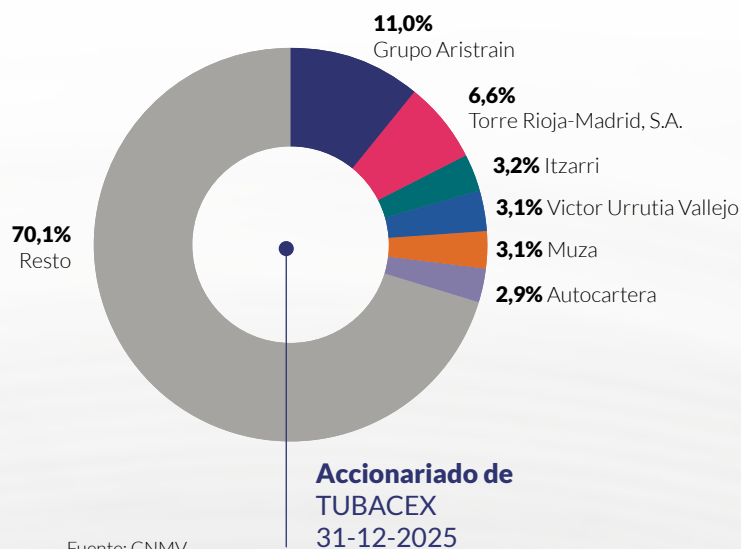
	2022	2023	2024	2025
Capital social (mill.€)	58,04	56,94	59,94	56,94
Nominal de las acciones (€)	0,45	0,45	0,45	0,45
Títulos admitidos a cotización (mill.€)	128,98	126,55	126,55	126,55
<b>Precio de la acción (€)</b>				
Máximo	2,62	3,66	3,66	4,39
Mínimo	1,55	2,01	2,705	3,17
Último	2,00	3,50	3,25	3,33
Evolución anual(%)	33,0%	75,2%	-7,0%	+2,5%
Frecuencia de negociación(%)	100%	100%	100%	100%
<b>Volumen de contratación</b>				
• Millones de títulos	51,2	43,4	57,4	84,0
• Millones de euros	103,8	120,3	186,2	314,2
Rotación (veces el capital)	0,4	0,3	0,5	0,7
Capitalización bursátil (mill.€)	257,7	442,9	411,9	422,0



### Evolución del precio de la acción en 2025



### Evolución de la capitalización bursátil (€M)



# **DIRECTORIO** DE EMPRESAS

# DIRECTORIO DE EMPRESAS

## PLANTAS DE PRODUCCIÓN

### TTI LLODIO

Tres Cruces 8 PO Box 22  
01400 Llodio (Álava), SPAIN  
**Phone:** +34 94 671 93 00  
**E-mail:** sales@tubacex.com

### TTI AMURRIO

Polígono Industrial Saratxo  
01470 Amurrio (Álava), SPAIN  
**Phone:** +34 94 671 93 00  
**E-mail:** sales@tubacex.com

### TBX UPSTREAM SPAIN ASSETS

Polígono Industrial Saratxo  
01470 Amurrio (Álava), SPAIN  
**Phone:** +34 94 671 93 00  
**E-mail:** sales@tubacex.com

### SALEM TUBE

951 Fourth Street  
Greenville (Pa) 16125, USA  
**Phone:** +1 724 646 43 01  
**E-mail:** sales@salemtube.com

### TUBACEX DURANT

362 Country Club Rd.  
Durant, OK 74701, USA  
**Phone:** +1 724 646 43 01  
**E-mail:** sales@tubacexdurant.com

### SCHOELLER BLECKMAN (SBER)

Rohrstrasse 1  
A-2630 Ternitz, AUSTRIA  
**Phone:** +43 2630 3160  
**E-mail:** office@sber.co.at

### SCHOELLER BLECKMAN (SBER) PU

Rohrstrasse 1  
A-2630 Ternitz, AUSTRIA  
**Phone:** +43 2630 3160  
**E-mail:** office@sber.co.at

### ACERALAVA

Polígono Industrial Saratxo  
01470 Amurrio (Álava), SPAIN  
**Phone:** +34 945 89 14 61  
**E-mail:** aceralavasales@tubacex.com

### TTA

Barrio Arenaza 10  
01474 Artziniega (Álava), SPAIN  
**Phone:** +34 945 39 60 30  
**E-mail:** ttasales@tta.es

### IBF FITTINGS DIVISION

Via Bonina Est 20  
29010 San Nicolo (Piacenza), ITALY  
**Phone:** +39 0523 76641  
**E-mail:** sales@ibfgroup.it

### IBF TUBES DIVISION

Via Gandhi 17/19  
20010 Vittuone (Milan), ITALY  
**Phone:** +39 02 9025131  
**E-mail:** sales@ibfgroup.it

### TTP TUBACEX INDIA

Unit-II, Survey No.131/1,  
Umbergaon Sanjan Road,  
Umbergaon-396171.  
Dist. Valsad- Gujarat, INDIA  
**Phone:** +91 22 40015300  
**E-mail:** sales@tubacexindia.com

### TAT AWAJI STAINLESS

10/20 Moo 8, Tambon Tai-Ban Mai,  
Amphur Muang-Samutprakarn,  
Samuprakam Province 10280, THAILAND  
**Phone:** +66 02-701-5069  
**E-mail:** sales-tat@tubacex.com

### TBX UPSTREAM UAE

178 Al Maknoun St,  
Abu Dhabi Industrial City, ICAD II  
PO Box: 106255, Abu Dhabi  
UNITED ARAB EMIRATES  
**Phone:** +971 2 666 97 24

### TUBACEX IBF KAZAKHSTAN

"Adal" Business Centre, Office 805,  
Studencheskaya Str. 52,  
Atyrau 060000, KAZAKHSTAN  
**E-mail:** saleskazakhstan@tubacex.com

**TUBACEX SERVICES**

Avenida de Orejo 3,  
39719 Orejo, Marina de Cudeyo  
(Cantabria), SPAIN

**E-mail:** sales@tubacex.com

**NTS AMEGA UAE**

JAFZA Round 13, Jebel Ali Free Zone  
262210 Dubai, UNITED ARAB EMIRATES

**Phone:** +971 4870 4888

**E-mail:** sales@ntsgroupco.com

**NTS AMEGA SAUDI ARABIA**

Block 42, Lot Number 348.  
South of 2nd Industrial Area,  
Dhahran Abqaiq Highway  
34521-3055 Dhahran, SAUDI ARABIA

**Phone:** +971 2 6144 444

**E-mail:** info.ksa@ntsgroupco.com

**NTS AMEGA SINGAPORE**

32 Tuas Avenue 4  
639381, SINGAPORE

**Phone:** +65 8872 7852

**E-mail:** sales@ntsgroupco.com

**NTS AMEGA HOUSTON**

18601 Intercontinental Crossing Drive.,  
Houston, TX-77073, USA

**Phone:** +1.281.821.4800

**E-mail:** sales@ntsamega-west.com

**NTS AMEGA BROUSSARD**

102 Thruway Park Road,  
Broussard, LA-70518, USA

**Phone:** +1.337.839.8074

**E-mail:** AWbroussarddispatch@ntsamega-west.com

**NTS AMEGA MIDLAND**

800 South Faudree Road,  
Odessa, TX-79765, USA

**Phone:** +1.432.563.0614

**E-mail:** AWmidlanddispatch@ntsamega-west.com

**NTS AMEGA CANADA**

3902 Allard Ave  
Leduc, AB T9E 0R8, CANADA

**Phone:** +1 7809790799

**E-mail:** canada@ntsamega.com

**NTS AMEGA ALASKA**

Block 50, Lot 8, Prudhoe Bay  
Alaska 99734, USA

**Phone:** +1 9854453131

**E-mail:** alaska@ntsamega.com

**NTS AMEGA OKLAHOMA**

12000 S Sunnyslane Rd, Oklahoma City  
OK 73165, USA

**Phone:** +1 405 476 0824

**E-mail:** oklahoma@ntsamega.com

**NTS AMEGA GUYANA**

Area SR2, Plantation Rome  
Georgetown, GUYANA

**Phone:** +1 592 504 4766

**E-mail:** guyana@ntsamega.com

## OFICINAS COMERCIALES

### NETHERLANDS

Brieltjenspolder 28  
4921 Made, NETHERLANDS  
**Phone:** +31 0 162 690 430  
**E-mail:** salesnetherlands@tubacex.com

### CZECH REPUBLIC

Rudnik 4. Areal MZ Liberec  
543-72 Rudnik, CZECH REPUBLIC  
**Phone:** +420 603 817 985  
**E-mail:** salesczechia@tubacex.com

### FRANCE

9 rue du 11 Novembre  
93600 Aulnay Sous Bois, FRANCE  
**Phone:** +33 1 48 79 30 50  
**E-mail:** salesfrance@tubacex.com

### GERMANY

Am Wasserturm 6  
40668 Meerbusch, GERMANY  
**Phone:** +49 2150 70 567-0  
**E-mail:** salesgermany@tubacex.com

### ITALY

Via Vitruvio 43  
20124 Milan, ITALY  
**Phone:** +39 02 669 55 05  
**E-mail:** salesitaly@tubacex.com

### UNITED KINGDOM - NORTH SEA

34 Albyn, PI, Aberdeen AB10 1YL,  
UNITED KINGDOM  
**Phone:** +44 07738 641018  
**Email:** gthomson.external@tubacex.com

### NORWAY

Headoffice, Espehaugen 45,  
5258 Blomsterdalen, NORWAY  
**E-mail:** post@tssnorway.no

### USA (TUBACEX AMERICA)

15990 North Barkers Landing  
Road Suite 175 Houston,  
TX 77079, USA  
**Phone:** +1 713 856 2700/13  
**E-mail:** sales@tubacex-usa.com

### NORTH EAST ASIA

The Place, Room 2801, Block B  
No.100 Zunyi Road,  
Chang ning District  
200051 Shanghai, CHINA  
**Phone:** +86-21-5298-0242  
**E-mail:** TUBACEXasia@TUBACEX.com.cn

### SOUTH EAST ASIA

2 Venture Drive, 09-04 Vision Exchange  
Singapur 608521, SINGAPORE  
**Phone:** +65 6100 6126  
**E-mail:** sales-sg@tubacex.com

### KOREA

RM#302, SK V1 Tower,  
Yeonmujang 5Ga-Gil 25, Seongdong-Gu,  
04782 Seoul, REPUBLIC OF KOREA  
**Phone:** +82-10-4800-5080  
**E-mail:** saleskorea@tubacex.com

### INDIA

402 A, 4th floor, Plot C 59, Platina G-Block  
Bandra Kurla Complex, Bandra East,  
400 051 Mumbai, INDIA  
**Phone:** +91 22 40015 300  
**E-mail:** sales@tubacexindia.com

### BRAZIL - SP

Rua Adib Auada, N 35, Bloco A, Sala 117  
Jardim Lambreta - CEP 06710-700  
Cotia, São Paulo, BRAZIL  
**Phone:** + 55 12 99258-7221  
**E-mail:** comercial.br@tubacex.com

### BRAZIL - RJ

Av. Almirante Barroso, N 81 - 33° Andar  
Centro - CEP 20031-004  
Rio de Janeiro, BRAZIL  
**Phone:** + 55 21 98105-9228  
**E-mail:** comercial.br@tubacex.com

### MIDDLE EAST

Blue Sky Tower 602, Capital Centre,  
PO Box: 106255, Abu Dhabi  
UNITED ARAB EMIRATES  
**Phone:** +971 2 666 97 24  
**E-mail:** salesmiddle-east@tubacex.com

## CENTROS DE SERVICIO

### **TUBACEX SERVICE SOLUTIONS (TSS)**

Polígono Industrial Saratxo  
01470 Amurrio (Álava), SPAIN  
**Phone:** +34 945 39 36 00  
**E-mail:** tss@tubacex.com

### **TSS FRANCE**

Z.A.C. des Chesnes Nord  
Rue des Combes,  
38290 Satolas & Bonce, FRANCE  
**Phone:** +33 474 94 00 64  
**E-mail:** tssfrance@tubacex.com

### **TSS CENTRAL EUROPE**

Rohrstrasse 1, A-2630 Ternitz, AUSTRIA  
**Phone:** +43 2630 316 301 ó 300  
**E-mail:** tsscentraleurope@tubacex.com

### **TSS INDIA**

208 First Floor, Vdrindavan SDF Complex,  
Phas-II. Kandla Special Economic Zone  
Gandhidham (Gujarat), INDIA  
**Phone:** +91 22 40015324  
**E-mail:** tssindia@tubacex.com

### **TSS HOUSTON**

5430 Brystone Drive,  
Houston, Texas 77041, USA  
**Phone:** +1 713 856 27 00  
**E-mail:** tsshouston@tubacex.com

### **TSS PENNSYLVANIA**

951 Fourth St.  
Greenville, PA 16125  
**Phone:** +1 724 646 4301  
**E-mail:** tsspenn@tubacex.com

### **TSS MIDDLE EAST**

Jebel Ali Free Zone  
PO Box: 293692, Dubai  
UNITED ARAB EMIRATES  
**Phone:** +971 4 701 72 12  
**E-mail:** tssmiddle-east@tubacex.com

### **TSS NORWAY**

Gamle Forusveien 11,  
4031 Stavanger, NORWAY  
**E-mail:** post@tssnorway.no

### **TBX UPSTREAM DO BRASIL**

Alameda Tenente Célio, N 60 - Area A  
Granja dos Cavaleiros - CEP 27930-120  
Macaé, Rio de Janeiro, BRAZIL  
**Phone:** + 55 22 99797-1877  
**E-mail:** logistica.br@tubacex.com

### **TSS BRASIL**

Rua Princesa Isabel, N 515  
Cidade Nova - CEP 12414-270  
Pindamonhangaba, São Paulo, BRAZIL  
**Phone:** + 55 11 94392-1125  
**E-mail:** logistica.br@tubacex.com

### **TSS NEA**

Zunyi Road, Unit 2801, Tower B, The Place 100  
Shanghai 200051, CHINA  
**Phone:** +86 21 5298 0242  
**E-mail:** tssnea@tubacex.com

### **TSS UK**

Suite 1E, Atria -Spa Road, Bolton  
BL1 4AG, UNITED KINGDOM  
**Phone:** +44 7385 500818  
**E-mail:** staylor@tubacex.com

### **TSS ASIA**

2 Venture Drive #16-20 Vision Exchange  
608526, SINGAPORE  
**Phone:** +65-6100 6126. HP: +65 8127 3394  
**E-mail:** sales-sg@tubacex.com

### **TBX PREMIUM CONNECTIONS - SPAIN**

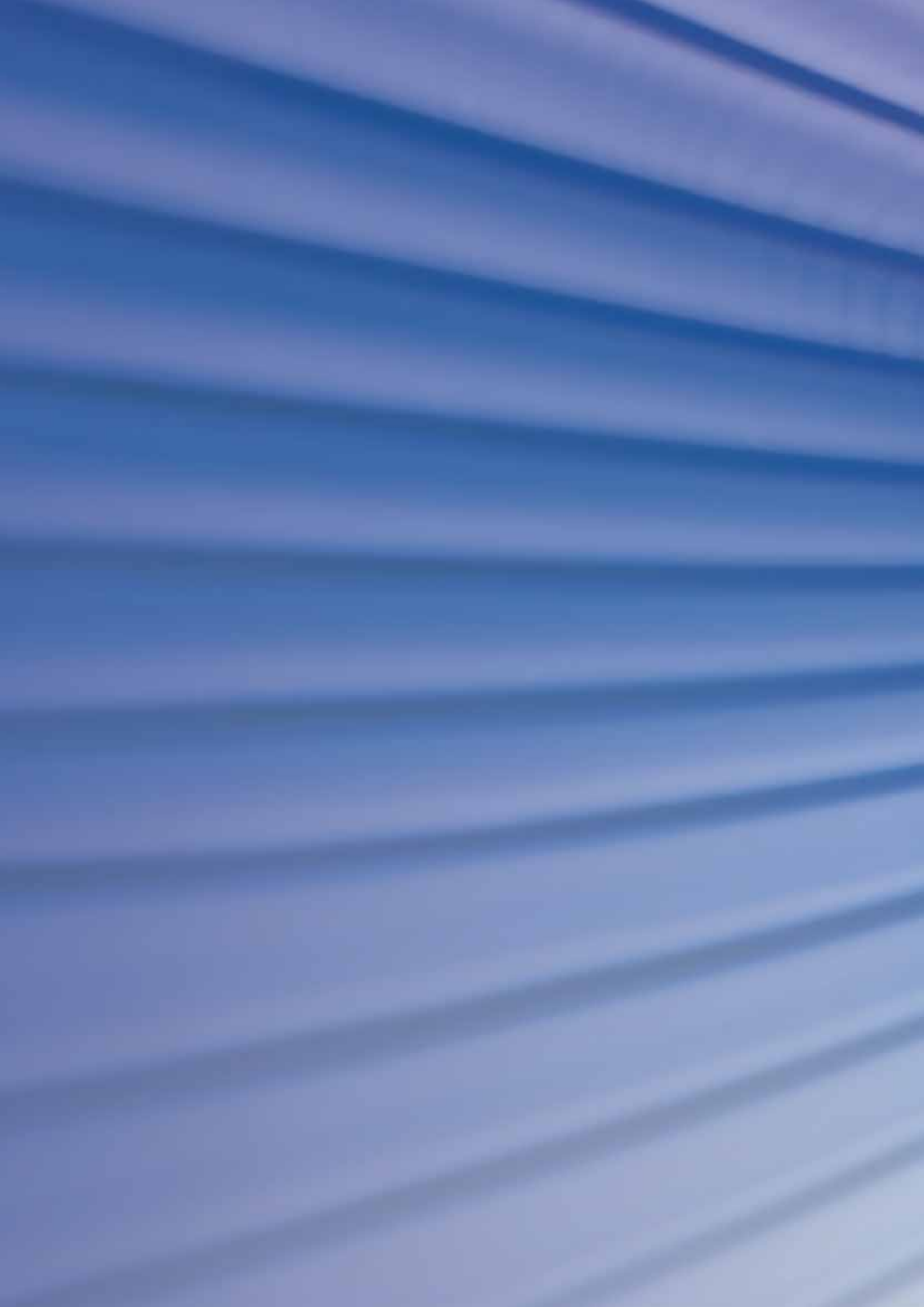
Ibaizabal Bidea, 702, 1st floor  
48160 Derio, Biscay, SPAIN  
**Phone:** +34 946 719 300  
**Email:** sentinel@tubacex.com

### **TBX PREMIUM CONNECTIONS - UAE**

Az Zumurrud St., Blue Sky Tower, Office 602,  
Al Rawdah - W5901, Abu Dhabi,  
UNITED ARAB EMIRATES  
**Phone:** +971 2666 9724  
**Email:** sentinel@tubacex.com







The logo for TUBACEX GROUP. The word "TUBACEX" is in a bold, white, sans-serif font. A small red arc is positioned above the letter "A". Below "TUBACEX", the word "GROUP" is written in a smaller, white, sans-serif font.

**TUBACEX**  
GROUP

Tres Cruces 8  
01400 Llodio (Álava) SPAIN  
+34 946 719 300  
[www.tubacex.com](http://www.tubacex.com)