

## Cartera Premium



Para los próximos tres años

## El Grupo TUBACEX alcanza una cartera de 700 millones de euros en pedidos Premium

- TUBACEX bate su record histórico de cartera en este tipo de productos.
- La compañía ha apostado por productos de alto valor añadido, ha diversificado los sectores de demanda y reforzado su red comercial en áreas de mayor crecimiento mundial
- Dicha cartera de pedidos se ha visto impulsada por la adjudicación por parte de la compañía nacional de hidrocarburos de Irán (NIOC) de un pedido para la fabricación de soluciones tubulares para la extracción y producción de gas.
- La cartera de pedidos se extiende principalmente por Europa, con especial foco en Reino Unido, Noruega y Rusia, esta última región con dos importantes pedidos de tubos de OCTG para la principal petrolera rusa, Lukoil, y de productos tubulares para horno de refinería fabricados con un acero especial de alta resistencia a la temperatura; y Asia.
- Esta cartera de productos corresponde principalmente a soluciones tubulares para los sectores de extracción de gas y petróleo, así como de generación de energía en tecnología supercrítica.
- Por primera vez en la historia del Grupo esta cartera incluye un importe relevante de soluciones y servicios de ingeniería para el usuario final del producto.

**Llodio, 24 de mayo de 2017.** Una estrategia centrada en productos Premium, la mejora del posicionamiento comercial y la entrada en nuevos mercados han impulsado la venta de productos de mayor valor añadido de TUBACEX. Tal es así que la compañía avanza en el segundo trimestre del año con una cartera de

pedidos de 700 millones de euros en este tipo de productos, la cifra más alta de toda su historia, para suministrar en los próximos tres años.

Estos pedidos corresponden principalmente a soluciones tubulares de alto valor tecnológico para los sectores de **extracción de gas y petróleo** (tubos para umbilicales empleados en pozos offshore y OCTG, *Oil Country Tubular Goods*), **Petroquímico**, así como de **generación de energía con tecnología supercrítica** (calderas).

Desde el punto de vista geográfico, esto se plasma en una cartera donde por su volumen destaca la región de **Oriente Medio**, con especial foco en Irán, donde el Grupo Tubacex va a proceder a suministrar a la compañía nacional de hidrocarburos de Irán (NIOC) tubos para la extracción y producción de gas; **Europa**, principalmente en Reino Unido, Noruega y Rusia, esta última región con un importante pedido de OCTG para la principal petrolera rusa (Lukoil) y productos tubulares para horno de refinería fabricados con un acero Premium de alta resistencia a la temperatura; y **Asia**, con especial énfasis en el Mar Caspio, donde el Grupo TUBACEX ha captado su mayor pedido en umbilicales para Shah Deniz, uno de los mayores yacimientos de gas a nivel mundial, o China; un mercado en el que recientemente se han captado pedidos de tubo para cinco nuevas centrales térmicas, así como un importante pedido de tubos Premium para una de las principales refinerías del país.

Además, entre los referidos pedidos se encuentra un importe relevante de soluciones de ingeniería para el usuario final, como paquetes de conexiones completas y servicios en pozos de extracción de gas, dando un salto no solo cuantitativo sino también cualitativo en el acercamiento a cliente y concepción del modelo de negocio.

Estos productos serán fabricados principalmente en el País Vasco (TTI y ACERALAVA) y Austria (SBER) e Italia (IBF), en unas plantas que han experimentado una gran evolución a nivel tecnológico hasta convertirse en

ejemplos de industria 4.0, y que han supuesto el avance decisivo del Grupo en productos de alto valor añadido.

Durante los últimos años, marcados por la incertidumbre del mercado y la paralización de importantes proyectos a nivel internacional, TUBACEX ha seguido apostando por la Innovación, la excelencia operacional y de gestión, y el reforzamiento de la red comercial mundial, permitiendo acceder a proyectos de gran impacto en su cuenta de resultados que se han visto activados con la mejora de las perspectivas del sector.

Con la actual cartera de pedidos, TUBACEX se muestra optimista con la evolución del año. “Disponer actualmente de una cartera de 700 millones para los próximos tres años nos sitúa en una posición muy ventajosa, habiendo cumplido nuestras previsiones de crecimiento en un segmento por el que TUBACEX apuesta plenamente y que sigue siendo un eje estratégico clave”, ha manifestado Jesús Esmorís, Consejero Delgado del Grupo Tubacex. “Se trata de los productos más exigentes que fabrica la compañía, suministrados a clientes líderes, y constituyen una de las herramientas más potentes para aumentar las cifras de facturación y rentabilidad del grupo”, ha finalizado.

El impulso de este tipo de productos de mayor valor añadido se produce en paralelo al despliegue de Tubacex Service Solutions (TSS) con centros de stock y servicio en España, Francia, Austria, Houston, Brasil, Dubai, Irán e India. Una red orientada a mejorar el servicio prestado a los grandes clientes del sector de la distribución.

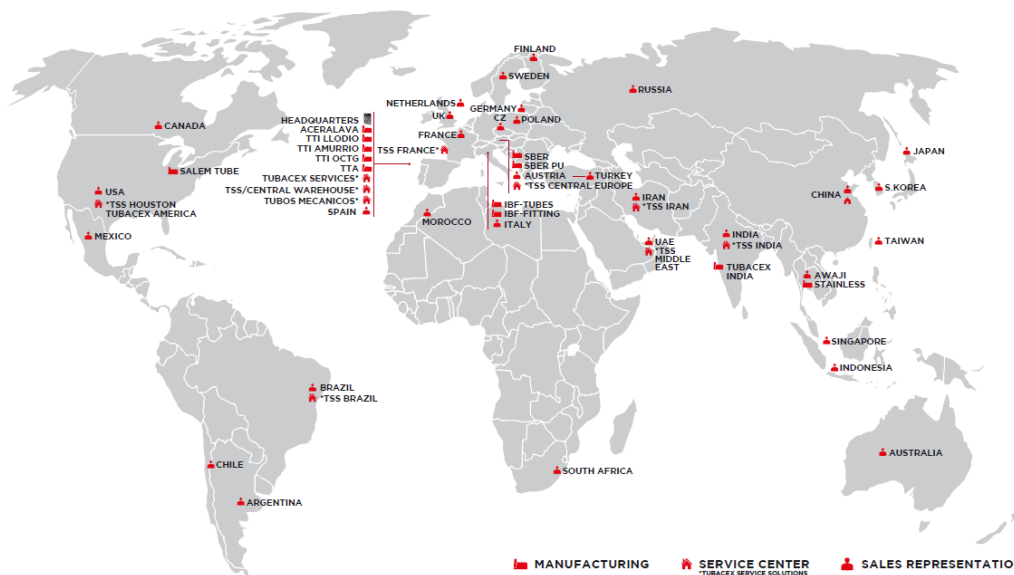
### **Sobre TUBACEX**

TUBACEX es un grupo multinacional con sede en Álava, líder en el suministro de soluciones tubulares (tubos y accesorios) de acero inoxidable y altas aleaciones. Ofrece además una amplia gama de servicios que van desde el diseño de soluciones a medida hasta operaciones de instalación o mantenimiento.

Dispone de plantas de producción en España, Austria, Italia, Estados Unidos, India y Tailandia y centros de servicios a nivel mundial, así como presencia comercial en 38 países.

Los principales sectores de demanda de los tubos que fabrica TUBACEX son los del petróleo y gas, petroquímica, química y energía.

TUBACEX cotiza en la Bolsa española desde 1970 y forma parte del índice "IBEX SMALL CAPS".



[www.tubacex.com](http://www.tubacex.com)