

Junta General de Accionistas del Ejercicio 2015



TUBACEX evoluciona hacia las soluciones tubulares y apuesta por Asia en su estrategia de crecimiento

- TUBACEX apuesta por su estrategia de convertirse en un proveedor global de soluciones tubulares.
- La caída de las materias primas y el recorte de inversiones en Oil&Gas seguirán marcando el 2016 y se espera una recuperación progresiva del mercado para el segundo semestre de 2017
- El mercado asiático tendrá el mayor crecimiento a nivel mundial donde TUBACEX ya ha crecido un 64% en los dos últimos años.
- La compañía afronta la peor crisis del sector con un plan de reducción costes, mejoras operacionales en sus plantas, diversificación hacia productos Premium, mercados y sectores con potencial de crecimiento y la reducción del coste financiero.
- La compañía anuncia que no detendrá las inversiones estratégicas clave que favorezcan el crecimiento a medio y largo plazo.
- Para mejorar su oferta de productos en el mercado asiático, TUBACEX ha firmado un acuerdo de intenciones para la creación de una joint venture con la compañía japonesa Awaji

Llodio, 25 de mayo de 2016. TUBACEX prevé un entorno de mercado complicado durante el 2016, dominado por la caída de las materias primas, el recorte de las inversiones y retrasos en la puesta en marcha de proyectos vinculados al Oil & Gas. A pesar de ello, la compañía anuncia en su Junta General de Accionistas, celebrada hoy en su sede en Llodio, que continuará las inversiones estratégicas relevantes y se seguirán desarrollando medidas

correctoras que optimicen los resultados en el corto plazo, asegurando crecimiento en el medio y largo.

Entre estas medidas se encuentran las ya anunciadas orientadas a la reducción costes, la mejora operacional en sus plantas de producción, la diversificación hacia productos Premium, mercados y sectores con potencial de crecimiento y la reducción del coste financiero.

Proveedor global de soluciones tubulares

Asimismo, TUBACEX apuesta por un enfoque de negocio centrado en el valor añadido con un posicionamiento como proveedor global de soluciones tubulares. Esto le permite ofrecer a sus clientes una gama de servicios completa en toda la cadena de valor orientada a la optimización de sus costes.











“Nuestro dominio de los procesos tecnológicos sumado al conocimiento de las prestaciones del producto y del propio mercado nos permite reforzar nuestra oferta de soluciones, dando un salto cualitativo en la concepción del negocio de fabricante a proveedor global de soluciones tubulares” ha manifestado Jesús Esmorís, Consejero Delegado de TUBACEX.

Esta concepción del negocio es posible gracias a la apuesta por la Innovación, un área que ha continuado apostando por inversiones para el desarrollo de nuevos productos, procesos y tecnologías. En este sentido, cabe destacar el préstamo de 65 millones de euros otorgado por el BEI para impulsar las actividades de I+D+i del Grupo TUBACEX. Este préstamo impulsa la estrategia de innovación desde una triple perspectiva: actividades de investigación y desarrollo de nuevos productos, desarrollo de su centro de I+D corporativo y fabricación avanzada y nuevas tecnologías.

Estado plan estratégico:

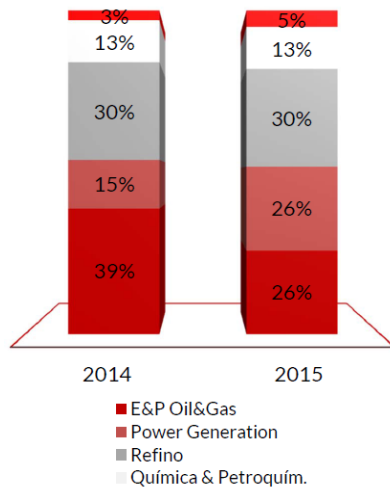
TUBACEX impulsó en 2015 la segunda fase de su plan estratégico (2013-2017), correspondiente al crecimiento; una fase que se adelantó a junio de 2014 por el buen ritmo de implantación del resto de iniciativas correspondientes a los dos primeros años del plan.

	PUNTO PARTIDA	OBJETIVO Generación de caja	CUMPLIMIENTO	OBJETIVO Crecimiento	CUMPLIMIENTO
	FY 2012	Fase I 2013-2014	FY 2014	Fase II 2015-2016	FY 2015
Mix de Producto	27%	30% Productos Premium vs. 70% Tradicional	36,2% 	40% Producto Premium vs. 60% Tradicional	56% 
Crecimiento ventas	n.a.	>15%	+15,0% ¹ 	> 15%	+1,5% ¹
Margen EBI TDA	8,6%	10%	11,7% 	12%	9,2%
Deuda Neta/ EBITDA	5,7x	< 3x	2,4x 	2 – 3x	4,5x
RoCE	5,2%	10%	10,0% 	12%	2,9%
Capital Circulante/ Ventas	55,3%	45%	37,0% 	40%	39,4% 

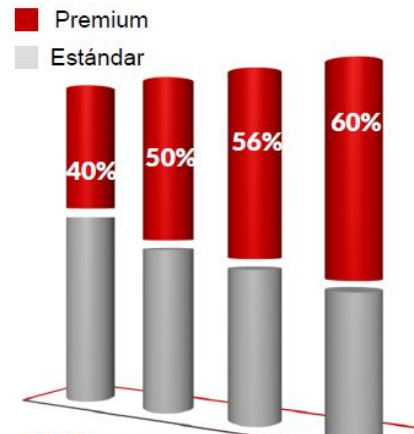
1. Crecimiento de ventas asumiendo precio de níquel estable a niveles de 2012

Dentro de su estrategia, TUBACEX ha continuado **su evolución hacia la venta de productos Premium**, que actualmente representan el 60% de su facturación. En este sentido cabe destacar el buen comportamiento del mercado de calderas para nuevas centrales de generación de energía de tecnología Súper-crítica, habiendo alcanzado cifras de venta récord durante 2015.

Asimismo, TUBACEX ha continuado su **estrategia de diversificación hacia otros sectores** que le permitieran reducir su dependencia hacia el Oil&Gas.



Desglose de ventas por sector



Desglose por tipo de producto

% en euros que representa el producto Premium sobre el total de las ventas consolidadas

Finalmente, durante el 2015 TUBACEX

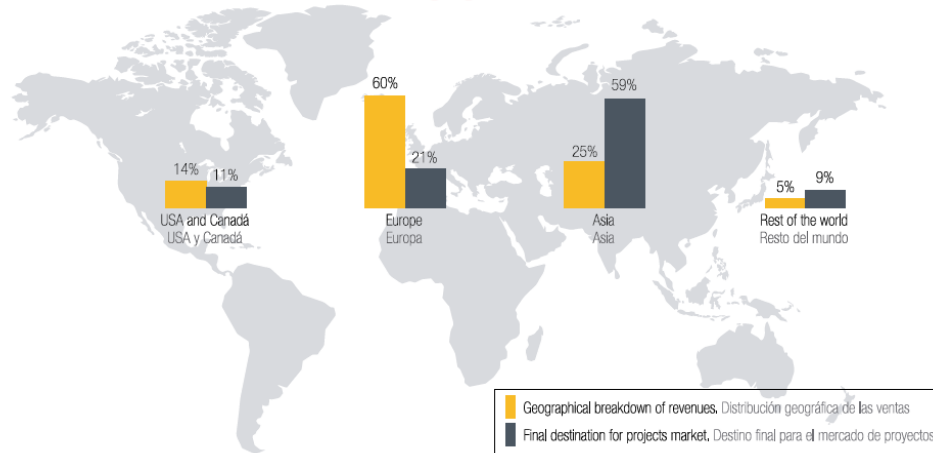
realizó la **integración de IBF** y formalizó la **adquisición** del 68% de la división de tubo de acero inoxidable de la India **Prakash Steelage**, renombrada TUBACEX India, con el objetivo de reforzar su posición en el segmento de producto estándar y en un mercado clave en la estrategia comercial de TUBACEX.

Crecimiento en Asia

En los dos últimos años las ventas de TUBACEX en el continente asiático han aumentado un 64%, representando en 2015 el 59% de sus ventas, configurándose como el mercado con mayor potencial de crecimiento a nivel mundial y uno de los principales ejes de desarrollo de la estrategia comercial del Grupo. Una estrategia que pasa por un mayor fortalecimiento de su red de ventas y una presencia operacional en los principales centros económicos.

Geographical breakdown of revenues

Distribución geográfica de las ventas



En este sentido, el Grupo ha suscrito un acuerdo de intenciones para la creación de una joint venture con la compañía japonesa Awaji para la fabricación de componentes especiales en acero inoxidable (codos, reducciones, Tees y Caps) en su fábrica de Tailandia.

Awaji Materia es una compañía fundada en 1944 dedicada a la fabricación de fittings de acero inoxidable y carbono con gran penetración en el sudeste asiático, así como en Norte América y Japón.

Esta operación permite a TUBACEX complementar su gama de productos y mejorar la oferta en el sector del petróleo y gas, manteniendo una posición de liderazgo en el suministro de soluciones tubulares.

Está previsto que el proceso finalice en el tercer trimestre del año, fijándose los términos del acuerdo definitivo que se plasmará en una ampliación de capital suscrita por el Grupo TUBACEX a través de IBF con el fin de alcanzar una participación mayoritaria en la Joint Venture. “Se trata de una pequeña operación con una facturación objetivo de 20-25 millones de euros en tres años, que nos permite ganar competitividad en determinados segmentos de mercado generando sinergias productivas entre nuestras plantas en Asia” ha manifestado Jesús Esmorís, CEO del Grupo TUBACEX.

Ejercicio 2015

La Junta General de Accionistas ha aprobado hoy las cuentas anuales de 2015 de la compañía que ha obtenido un resultado bruto de explotación (EBITDA) de 48,9 millones de euros, con un margen sobre ventas del 9,2%, lo que representa un 23,7% menos que en el ejercicio 2014. Asimismo, ha obtenido unas ventas de 533,4 millones de euros, que suponen un descenso de tan solo un 2,4%, y un beneficio neto de 8,4 millones de euros

Por otro lado, la generación de caja neta antes de adquisiciones ha ascendido a 37 millones de euros, acumulando una generación de caja pre-adquisiciones superior a los 150 millones de euros en los últimos tres años.

El ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA se sitúa al cierre del año en 4,5x, por encima del objetivo de 3x. Pero es necesario destacar que se trata de una situación transitoria, consecuencia de los desembolsos realizados en el año para adquirir las dos nuevas compañías y que han coincidido con un año de caída de resultados como consecuencia de la débil situación del mercado.

Acuerdos de la Junta

La Junta General Ordinaria de Accionistas ha aprobado a propuesta del Consejo de Administración de TUBACEX, en línea con el compromiso del Plan estratégico, el pago de un dividendo por importe de 0,0259 euros por acción a abonar en el mes de junio por un importe total de 3,34 millones de euros, lo que supone un pay out del 40% del beneficio consolidado.

Inversiones de 27,3 millones de euros

La compañía ha invertido 27,3 millones de euros en instalaciones técnicas y maquinaria durante 2015. Las más importantes son continuidad de las iniciadas en años anteriores para reforzar el desarrollo estratégico de capacidades de

producción en los segmentos de mayor nivel de especialización y alto valor añadido dentro de los sectores de petróleo, gas y energía.

Cabe destacar que Tubacex ha invertido casi 200 millones de euros entre 2010- 2015 tanto en desarrollos estratégicos de producto como en mejora de los procesos. Otras inversiones han ido destinadas a mejoras de la eficiencia de las instalaciones clave en el proceso de fabricación de las distintas plantas, la seguridad laboral, el respeto al medioambiente, el mantenimiento y reposición de equipos industriales, la mejora de la calidad así como el incremento del valor añadido de los productos.

Sobre TUBACEX

TUBACEX es un grupo multinacional con sede en Álava, líder en la fabricación de productos 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, China, Italia, Estados Unidos e India y centros de servicios en Brasil, Francia y Houston, así como filiales y oficinas comerciales en catorce 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

Para más información:



Nagore Larrea
Responsable de Comunicación
Tfno: 946 719 300
nlarrea@tubacex.com