

## Junta General Ordinaria de Accionistas del Ejercicio 2016



# TUBACEX se posiciona en el segmento Premium, que representa el 70% en sus ventas

- Este tipo de productos corresponden principalmente a soluciones tubulares para los sectores de extracción de gas y petróleo, así como de generación de energía.
- El mercado energético ha pasado de representar el 26% de las ventas en 2015 al 48% de la actualidad, siendo 2016 un año récord en el suministro de calderas para nuevas centrales de generación de energía con tecnología Supercrítica.
- Por primera vez en 30 años se han experimentado dos años consecutivos de reducción de la inversión en el sector de la exploración y producción de Petróleo, generado una gran incertidumbre en un mercado debilitado.
- TUBACEX se convierte en el primer fabricante del mundo en incorporar un distribuidor global (Tubacex Service Solutions) en su modelo de negocio, con almacenes de stock y servicio en España, Francia, Austria, Houston, Brasil, India, Irán y Dubai.
- TUBACEX ha presentado ante la Junta General de Accionistas su nuevo plan estratégico 2016-2020 orientado al posicionamiento de la compañía como proveedor global de soluciones tubulares.

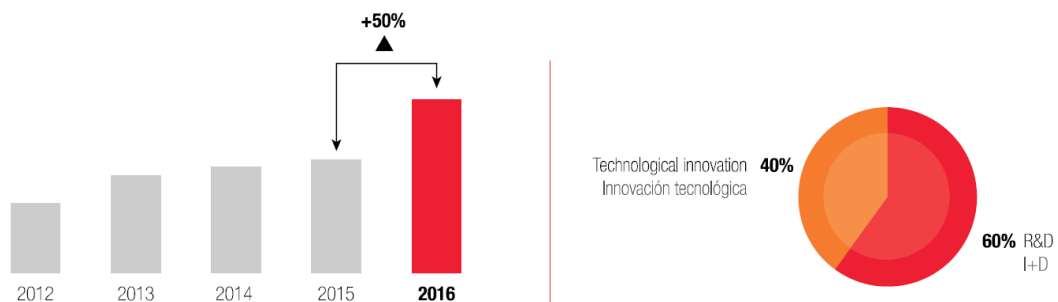
**Llodio, 24 de mayo de 2017.** A pesar de la reducción, por segundo año consecutivo, de las inversiones en el sector de la exploración y producción, uno de los principales segmentos de actividad del Grupo, y la consiguiente incertidumbre del mercado, TUBACEX ha apostado por la Innovación y la diversificación como palancas de crecimiento. Durante la Junta General de Accionistas, celebrada hoy en su sede en Llodio, la compañía ha destacado la evolución comercial en un año en el que han obtenido hitos históricos en

ventas de determinados productos, marcando las pautas estratégicas para los próximos cuatro años.

TUBACEX ha sido fiel a su estrategia de crecimiento con el mantenimiento de las inversiones estratégicas clave que garantizan la sostenibilidad de la compañía y su progresiva recuperación en el medio y largo plazo. Unas inversiones enmarcadas en un 2016 dominado por la incertidumbre, en el que se han cumplidos las peores previsiones: precio del Brent en niveles históricamente bajos con, por primera vez en 30 años, dos años consecutivos de reducción de la inversión; y un desplome del precio de las materias primas, especialmente del níquel, con una caída media en precios del 29% en un solo año.

### Apuesta por la Innovación

En los últimos seis años TUBACEX ha invertido más de 230 millones de euros en desarrollos estratégicos de productos, así como en la mejora de procesos. Concretamente en 2016, la compañía impulsó su apuesta por la Innovación con el incremento del 50% en las inversiones destinadas a I+D+i e innovación tecnológica, alcanzando resultados récord en cifras de venta de productos Premium, que representaron el 70% de las ventas totales. Se trata de una cifra que avala el posicionamiento de TUBACEX en productos de alto valor tecnológico.

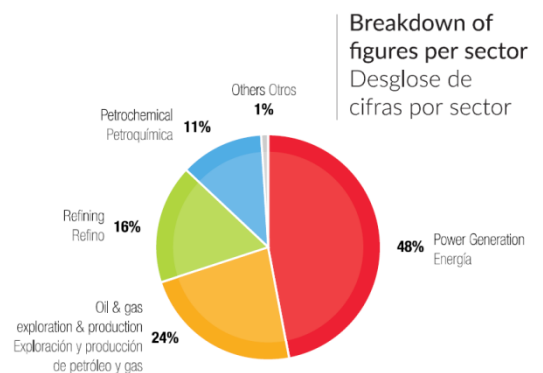


*Inversión en I+D+i e Innovación tecnológica*

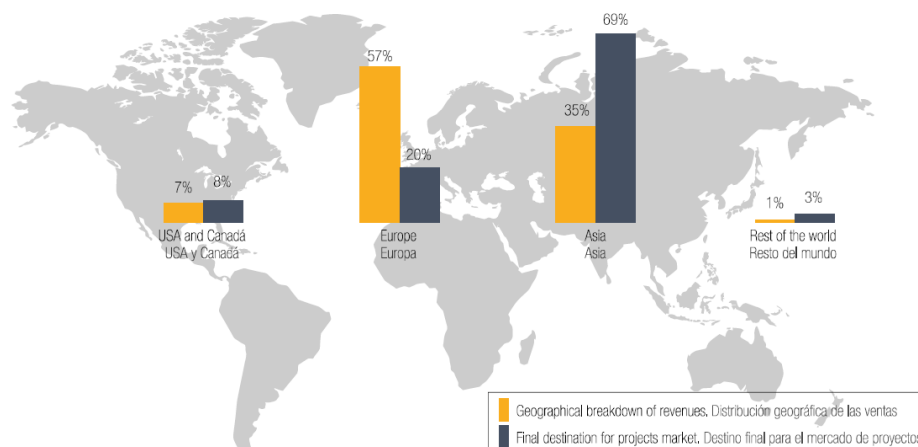
Fruto de este esfuerzo son el aumento de servicios prestados por su laboratorio central de I+D+i ubicado en Derio y el desarrollo de nuevas tecnologías y procesos para la fabricación de productos tubulares en nuevos materiales y formatos.

### Diversificar para seguir creciendo

La diversificación de producto hacia nuevas aplicaciones continúa siendo un eje estratégico con unos resultados especialmente destacados durante 2016. Así, gracias al posicionamiento de TUBACEX en el mercado de la **generación eléctrica**, este segmento ha pasado de representar el 26% de las ventas en 2015 al 48% de la actualidad, siendo 2016 un año récord en el suministro de calderas para nuevas centrales de generación de energía de tecnología Supercrítica.



Este tipo de pedidos han tenido una acogida destacada en el **mercado asiático**, con particular peso en China e India, siendo el mercado que mayor crecimiento ha experimentado en 2016 y destino final del 69% de los productos fabricados por el Grupo Tubacex.



*Distribución geográfica de las ventas*

En estos mercados, dada la fuerte competencia de productores de bajo coste, es donde cobra mayor relevancia la progresiva evolución del Grupo desde el producto estándar hacia los productos de alto valor añadido, por un lado, y la incorporación de nuevas unidades de negocio (TUBACEX India en 2015 y Awaji Stainless en 2016) con mayor nivel de competitividad en ese segmento.

Adicionalmente, el Grupo TUBACEX ha reforzado su posicionamiento comercial con la incorporación de nuevas oficinas comerciales en Irán y Corea del Sur, así como centros de stock y servicio en los principales hubs empresariales con los que reforzar el canal orientado a grandes distribuidores y mercados de reposición.

### **Impulso del liderazgo de TSS**

Estos centros representan una de las grandes apuestas de TUBACEX, primer fabricante del mundo que incorpora un distribuidor global en su enfoque de negocio. A través de TSS (Tubacex Service Solutions), el mayor distribuidor de tubos y accesorios en acero inoxidable del mercado, la compañía refuerza su liderazgo en el mercado de la distribución ampliando su propuesta de valor.

Durante el 2016 TUBACEX mantuvo la apuesta por este modelo incorporando nuevos almacenes en Austria, India, Irán y Dubai, que se sumaron a los ya existentes en España, Estados Unidos, Brasil y Francia.

“Ampliar nuestra oferta de servicios con una red global de centros de distribución nos permite no solo acercarnos a nuestros clientes, sino hacerlo, con el respaldo de un grupo industrial”- ha manifestado Jesús Esmorís, CEO del Grupo TUBACEX.



### **Plan estratégico:**

El plan estratégico 2013-2017 de TUBACEX ha avanzado desde su lanzamiento alcanzando progresos significativos. En una situación de mercado normalizada, 2015 hubiera sido su año de consolidación llegando al objetivo comprometido de 2017.

Ante esta situación, y conscientes de la débil situación de mercado, TUBACEX ha presentado ante la Junta General de Accionistas su nuevo plan estratégico 2016-2020 orientado al posicionamiento de la compañía como proveedor global de soluciones tubulares, la reducción de la volatilidad diversificando los riesgos, la recuperación de las ventas en un mercado normalizado y la excelencia como elemento clave en la gestión.

### **Ejercicio 2016**

La Junta General de Accionistas ha aprobado hoy las cuentas anuales de 2016 de la compañía donde ha registrado unas ventas de 494 millones de euros, lo que supone un descenso del 7,4% con respecto a 2015, y un EBITDA de 34,9 millones de euros, un 28,6% menos que en el ejercicio anterior.

El ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA se situó en 5,9x, como consecuencia de la integración el año pasado de dos compañías y un EBITDA en 2016 muy afectado por la débil situación del mercado.

Ante esta situación, la compañía ha decidido destinar los resultados generados a reservas, no efectuando el pago de dividendo vinculado a los resultados del ejercicio.

### **Perspectivas 2017**

Tras un primer trimestre marcado por una ligera reactivación de pedidos, TUBACEX prevé una mejora gradual del mercado a partir del segundo semestre del año. El impulso de nuevos proyectos (nuevas patentes, conexiones, recubrimientos cerámicos), sumado a las nuevas capacidades de co-diseño y a un mayor portfolio de servicios (curvado, corte, marcajes especiales) permitirá afrontar el año con mejores previsiones. “El mercado ha cambiado y no volverá a ser como antes. Conscientes de ello, nos hemos venido preparando en los últimos años, evolucionando en nuestro modelo de negocio, con el objetivo de seguir creciendo”, ha concluido Esmorís,

### **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)