

## Junta General Ordinaria 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 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.
- El mercado asiático tendrá el mayor crecimiento a nivel mundial donde TUBACEX ya ha crecido un 64% en los dos últimos años.
- 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
- 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:

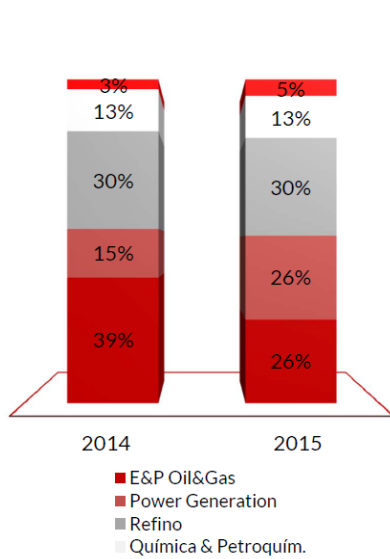
TUBACEX impulsó en 2015 la segunda fase de su plan estratégico (2013-2017), correspondiente al crecimiento; una fase que se adelantó a junio de 2014 por el buen ritmo de implantación del resto de iniciativas correspondientes a los dos primeros años del plan.

	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% <sup>1</sup> 	> 15%	+1,5% <sup>1</sup>
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% 

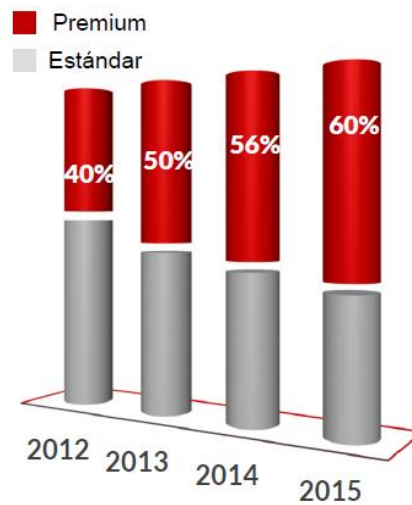
1. Crecimiento de ventas asumiendo precio de níquel estable a niveles de 2012

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



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

Desglose por tipo de producto

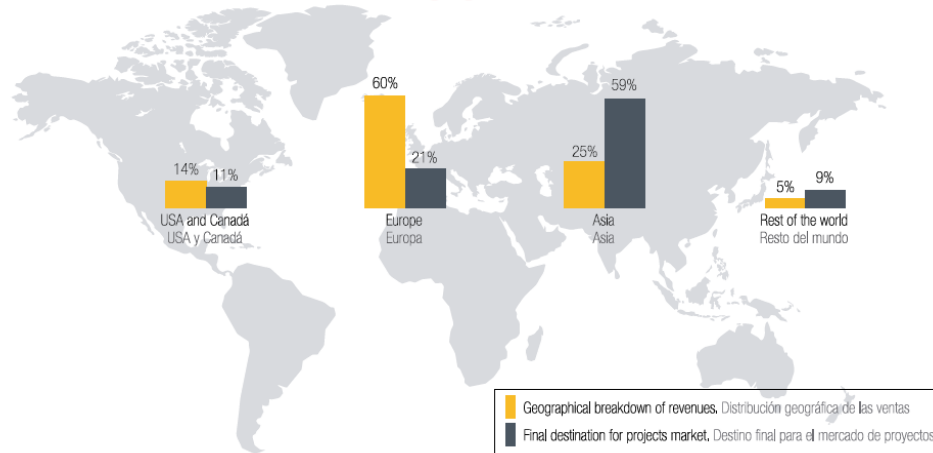
Finalmente, durante el 2015 TUBACEX realizó la **integración de IBF** y formalizó la **adquisición** del 68% de la división de tubo de acero inoxidable de la India **Prakash Steelage**, renombrada TUBACEX India, con el objetivo de reforzar su posición en el segmento de producto estándar y en un mercado 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**

productos tubulares (tubos y accesorios) de acero inoxidable y altas aleaciones. Dispone además de 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](http://www.tubacex.com)

**Para más información:**



**Nagore Larrea**  
Responsable de Comunicación  
Tfno: 946 719 300  
[nlarrea@tubacex.com](mailto:nlarrea@tubacex.com)



## Shareholder's Annual General Meeting FY 2015



# TUBACEX progresses towards tubular solutions and targets Asia in its growth strategy

- TUBACEX is committed to its strategy of becoming a worldwide supplier of tubular solutions.
- The company is dealing with the worst crisis in the sector with a cost-cutting plan, operational improvements at its plants, diversification towards Premium products, markets and sectors with growth potential and reductions in financial costs.
- The Asian market will have the highest growth in the world where TUBACEX has already grown by 64% in the last two years.
- The fall in raw materials and cuts in capital expenditure in Oil&Gas will continue to define 2016, and a gradual recovery of the market is forecast for the second half of 2017
- The company announces that it will not stop key strategic investments which favor medium and long-term growth.
- In order to improve its product range in the Asian market, TUBACEX has signed a letter of intent for creating a joint venture with the Japanese company, Awaji

**Llodio, May 25 2016.** TUBACEX forecasts a complicated market environment for 2016, dominated by the decline in raw materials, cuts to capital expenditure and delays in the implementation of projects linked to Oil & Gas. In spite of this, at its Shareholders' General Meeting held today in its Llodio headquarters, the company announced that it will continue with key strategic investments and that corrective measures will continue to be developed to optimize short-term results, ensuring medium and long-term growth.



These measures include some which have already been announced, geared towards cost reductions; operational improvements at the production plants; diversification towards Premium products, markets and sectors with growth potential; and the reduction of financial costs.

### **Global supplier of tubular solutions**

Moreover, TUBACEX is committed to a value-added business focus and a strong position as a worldwide supplier of tubular solutions. This allows it to offer its customers a full range of services throughout the entire value chain, allowing for optimization of costs.













“Our command of the technological processes, added to the knowledge of the performance of the product and of the market itself, allows us to strengthen our range of solutions, taking a qualitative leap in the business concept from manufacturer to global supplier of tubular solutions” stated Jesús Esmoris, CEO of TUBACEX.

This business concept is possible thanks to its commitment to Innovation, an area which has continued to focus on capital expenditure in order to develop new products, processes and technologies. In this regard, it is worth mentioning the loan of €65 million granted by the EIB to boost R&D&I activities of the TUBACEX Group. The loan fosters the innovation strategy from a threefold perspective: new product R&D activities; developing their corporate R&D center; and advanced manufacturing and new technologies.

**Strategic plan status:**

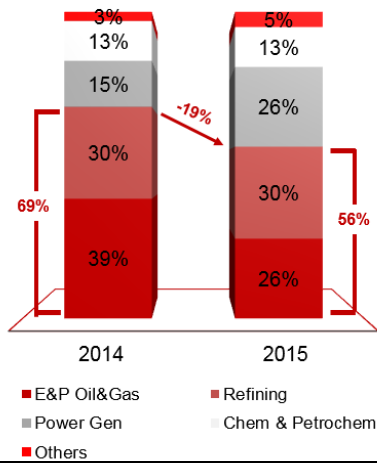
In 2015, TUBACEX launched the second phase of its Strategic Plan (2013 - 2017), corresponding to growth; a phase that was brought forward to June 2014 due to the smooth pace of implementation of other initiatives during the first two years of the plan.

	STARTING POINT	GOAL	FULFILLMENT	GOAL	FULFILLMENT
	FY 2012	Cash Generation	FY 2014	Growth	FY 2015
		Phase I 2013-2014 		Phase II 2015-2016 	
Product Mix	27%	30% Premium Products vs. 70% Traditional	36.2% 	40% Premium Products vs. 60% Traditional	56% 
Sales Growth	n.a.	>15%	+15.0% <sup>1</sup> 	> 15%	+1.5% <sup>1</sup>
EBITDA Margin	8.6%	10%	11.7% 	12%	9.2%
Net Debt / EBITDA	5.7x	< 3x	2.4x 	2 – 3x	4.5x
RoCE	5.2%	10%	10.0% 	12%	2.9%
Working Capital / Sales	55.3%	45%	37.0% 	40%	39.4% 

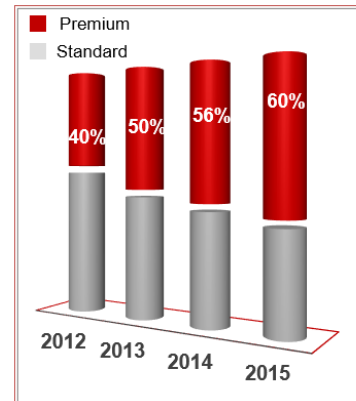
1. Growth of sales assuming the stable nickel price of 2012.

As part of its strategy, TUBACEX continued **its movement towards the sale of Premium products**, which currently represent 60% of its invoicing. In this sense, it is important to point out the good performance of the boiler market for new power generation plants with supercritical technology, which has reached record sales figures during 2015.

Furthermore, TUBACEX has continued its **diversification strategy towards other sectors** which will allow it to reduce its dependence on Oil&Gas.



Breakdown of sales per sector



Breakdown per product type

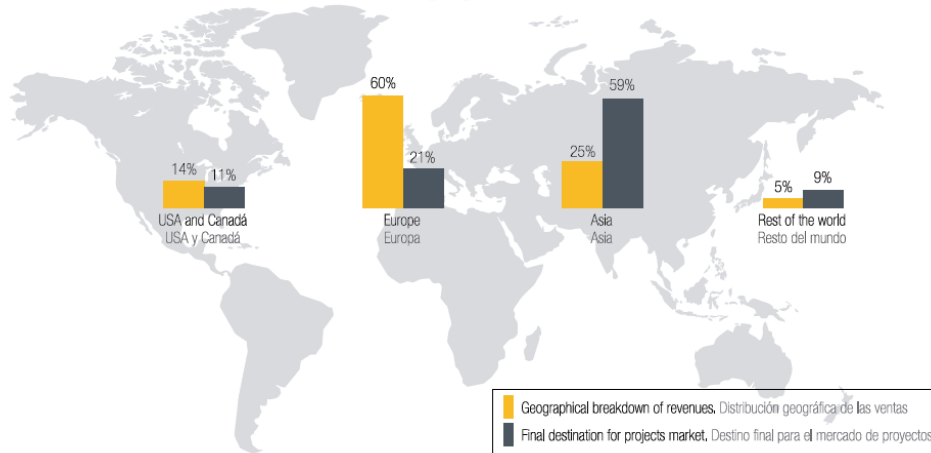
Finally, during 2015 TUBACEX **integrated IBF** and completed the **acquisition** of 68% of the stainless steel tube division of **Prakash Steelage** in India, renamed TUBACEX India, with the aim of strengthening its position in the standard product segment and in a key market in TUBACEX’s business strategy.

### Growth in Asia

Over the last two years, TUBACEX sales on the Asian continent have increased by 64%, representing 59% of its sales in 2015, establishing itself as the market with the highest worldwide growth potential and one of the main axes for the development of the Group’s commercial strategy. A strategy which is undergoing further strengthening of its sales network, with an operational presence in the main economic centers.

### Geographical breakdown of revenues

Distribución geográfica de las ventas



In this regard, the Group has signed a letter of intent for creating a joint venture with the Japanese company Awaji, for manufacturing special stainless steel components (elbows, reductions, Tees and Caps) in its Thailand factory.

Awaji Materia, founded in 1944 and dedicated to the manufacture of approved stainless steel and carbon fittings, has a high level of market penetration in Southeast Asia, as well as in North America and Japan.

This operation enables TUBACEX to complete its range of products and improve its offer in the oil and gas sector, holding a leadership position in the supply of tubular solutions.

The process is expected to be completed in the third quarter of the year, in accordance with the terms of the final agreement resulting in a capital increase subscribed by the TUBACEX Group through IBF with the aim of achieving majority shareholding in the Joint Venture. “This is a low-key deal with a target turnover of €20-25 million over three years, which will allow us to gain in competitiveness in certain market segments, generating productive synergies in our Asia plants” stated Jesús Esmorís, CEO of the TUBACEX Group.

## **2015 Financial Year**

The Shareholders' General Meeting has today approved the company's annual accounts for 2015, which achieved a gross operating profit (EBITDA) of €48.9 million, with a 9.2% sales margin representing 23.7% less than the 2014 financial year. In addition to this, the company's sales amounted to €533.4 million, representing a drop of only 2.4% and a net profit of €8.4 million.

Therefore, the generation of net cash prior to acquisitions has been €37 million, accumulating a cash flow generation prior to acquisitions in excess of €150 million over the past three years.

The net financial debt over EBITDA ratio at the end of the year was 4.5x, over the target of 3x. However, it must be pointed out that this is a transitional situation as a result of the payments made during the year to acquire two new companies and coincides with a year of falling profits as a consequence of the weak market situation.

## **Shareholders' Meeting Agreements**

The Shareholders' Annual General Meeting has approved a proposal from the Board of Directors of TUBACEX, in line with the commitment to the Strategic Plan, for the payment of a dividend of €0.0259 per share payable in the month of June for a total amount of €3.34 million, representing a pay out of 40% of the consolidated profit.

## **Capital expenditure of €27.3 million**

The company invested €27.3 million in technical installations and machinery during 2015. The most significant investments during the financial year were a continuation of those commenced in previous years, in order to reinforce the strategic development of production capacity in those segments requiring a

higher level of expertise and added value within the oil, gas and power generation sectors.

It should be noted that Tubacex invested almost €200 million between 2010-2015 both in strategic product developments and in process improvement. Other investments were aimed at improvements to the efficiency of the key facilities in the manufacturing processes of different plants, occupational safety, respect for the environment, the maintenance and replacement of industrial equipment, quality improvement and increase in the added value of the products.

### **About TUBACEX**

TUBACEX is a multinational group with its headquarters in Alava, leader in the manufacture of stainless steel and high-alloyed seamless tubular products (pipes and fittings). TUBACEX offers a wide range of services from tailor made designs to post sales operations (installation and maintenance).

It has production plants in Spain, Austria, China, Italy, the United States and India with service centers in Brazil, France, and Houston, as well as subsidiaries and sales offices in fourteen countries.

The main demand segments for the tubes manufactured by TUBACEX are the oil and gas, petrochemical, chemical and power generation industries.

TUBACEX has been listed on the Spanish Stock Market since 1970 and is part of the "IBEX SMALL CAPS" Index.

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

***For more information:***

**Nagore Larrea**

Communications Manager

Tel: +34 946 719 300

[nlarrea@tubacex.com](mailto:nlarrea@tubacex.com)