



HECHO RELEVANTE

Llodio, 24 de mayo de 2017.

Tubacex S.A. (en adelante, la “**Sociedad**”), en cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 596/2014 sobre Abuso de Mercado y en el artículo 228 del Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Mercado de Valores, hace público el siguiente

HECHO RELEVANTE

La Sociedad comunica que como consecuencia de una estrategia centrada en productos *premium*, la mejora del posicionamiento comercial y la entrada en nuevos mercados, ha alcanzado **una cartera de pedidos de 700 millones de euros** en soluciones tubulares de alto valor tecnológico para los sectores de extracción de gas y petróleo, petroquímico, así como de generación de energía. Esta cifra es la más alta de toda su historia, para suministrar **en los próximos tres años**, y se plasma en pedidos en Europa (principalmente en Reino Unido, Noruega y Rusia), Oriente Medio (esencialmente, en Irán) y Asia (con especial énfasis en el Mar Caspio o China).

Se acompaña nota de prensa explicativa, que se pone a disposición del mercado de forma simultánea.

Maidier Cuadra Etxebarrena

Secretario del Consejo de Administración

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.

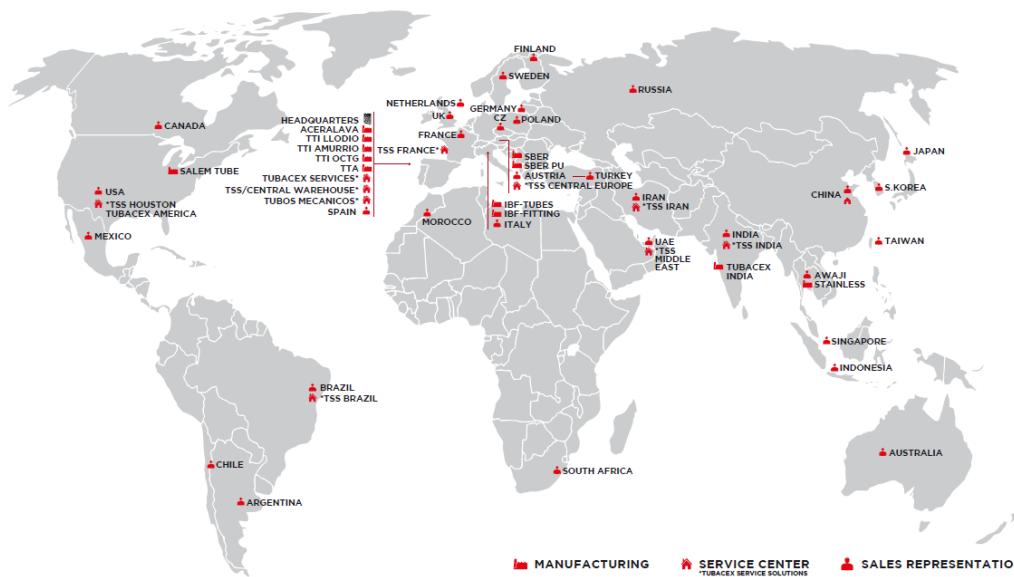
Sobre TUBACEX

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



RELEVANT EVENT

Llodio, 24th May, 2017.

Tubacex S.A. (hereinafter, the “**Company**”), in compliance with the provisions of article 228 of the Royal Legislative Decree 4/2015, of October 23, 2015, enacted the consolidated restated text of the Securities Market Law, hereby releases the following

RELEVANT EVENT

The Company communicates that as a consequence of its strategy focused upon Premium products, the improvement of the company’s sales positioning and an entrance into new markets, it has reached a **backlog of €700 million** of tubular solutions with high technological value for oil and gas extraction, petrochemical as well as power generation sector. This represents TUBACEX’s highest Premium backlog in its history to be supplied **in the next three years** and includes orders in Europe (mainly in United Kingdom, Norway and Russia), Middle East (especially in Iran) and in Asia (with particular emphasis on Caspian Sea or China).

Attached press release available to the market simultaneously.

Maidier Cuadra Etxebarrena
Secretary of the Board of Directors

Premium Backlog



For the next three years

TUBACEX Group reaches a backlog of €700 million for Premium Products

- TUBACEX beats Premium backlog record.
- The company is offering high value-added products, has diversified the sectors of demand and has strengthened its sales network in areas of maximum growth worldwide.
- The backlog has been boosted by a project awarded by the National Iranian Oil Company to manufacture tubes and Premium tubular solutions for gas extraction and production.
- The backlog extends mainly in Europe and Asia, with a special focus on the United Kingdom, Norway and Russia, this last one with a large OCTG order for the main Russian oil company (Lukoil) and tubular products for refinery furnaces manufactured with Premium steel that withstands high temperatures; or Asia.
- This product portfolio mainly includes tubular solutions for gas and oil extraction sectors, as well as power generation in supercritical technology.
- For the first time in the Group's history this backlog includes a large amount of engineering solutions and services for the end user of the product.

Llodio, 24th May 2017. Based on a strategy focused upon Premium products, the improvement of the company's sales positioning, and an entrance into new markets, the Tubacex Group has boosted sales of higher added-value products. This has led the company to make progress throughout the second quarter of the year with a backlog for premium product order intake for €700 million – the highest in Tubacex history, with supply taking place over the next three years.

These orders include tubular solutions with a high technological value for oil and gas extraction (umbilical tubes used in offshore wells and Oil Country Tubular Goods - OCTG), **Petrochemical**, as well as **power generation with supercritical technology** (boilers).

From a geographical point of view, the company's order backlog includes a large volume of projects in the **Middle East**, especially in Iran, where the Group will supply the National Iranian Oil Company (NIOC) tubes for gas extraction and production. In **Europe**, the order activity will take place mainly in Norway and Russia, with special mention for a large OCTG order for a leading Russian oil company (Lukoil) and tubular products for refinery furnaces manufactured with Premium steel that withstand high temperatures. In **Asia**, there will be a special focus on the Caspian Sea, where the Tubacex Group has received its largest order to supply umbilical tubes for the Shah Deniz project, one of the world's largest gas fields; or China, a market in which five orders have been placed recently for new power stations, as well as an important order for Premium tubes for one of the country's main refineries.

These orders also include significant engineering solutions for the end user, such as full tube connection packages and services for gas extraction wells. They represent a qualitative and quantitative leap in terms of client relations and business model conception.

These premium products will be manufactured chiefly in Spain (TTI and ACERALAVA), Austria (SBER) and Italy (IBF), in plants that have undertaken great technological development. As such, these manufacturing sites are leading examples of a highly successful industry 4.0 program implementation, and are helping the Group move forward decisively through a high value-added product strategy.

The past few years have been characterized by market uncertainty, with important international projects having been cancelled, or postponed. However, TUBACEX has continued its commitment to innovation, excellence in operations

and management, and to strengthening its sales network worldwide. This has enabled the company to achieve access to projects that have had a large impact on its balance sheet, which is now joined by improved prospects in the sector.

With its current backlog, TUBACEX is optimistic about the year's evolution. "Having a backlog worth €700 million for the next three years places us in a highly advantageous position, having met our growth expectations in a segment to which TUBACEX is fully committed and that continues to be a key strategic area," explained Jesús Esmorís, CEO of Tubacex Group. "These are the company's most technically demanding products and one of the most powerful tools to increase the Group's turnover and profitability," he concluded.

The expansion of these high value-added products comes in parallel to the strong deployment of Tubacex Service Solutions (TSS) with stock and service centers in Spain, France, Austria, Houston, Brazil, Dubai, Iran and India. A network aimed at improving the service provided to large customers in the distribution market.

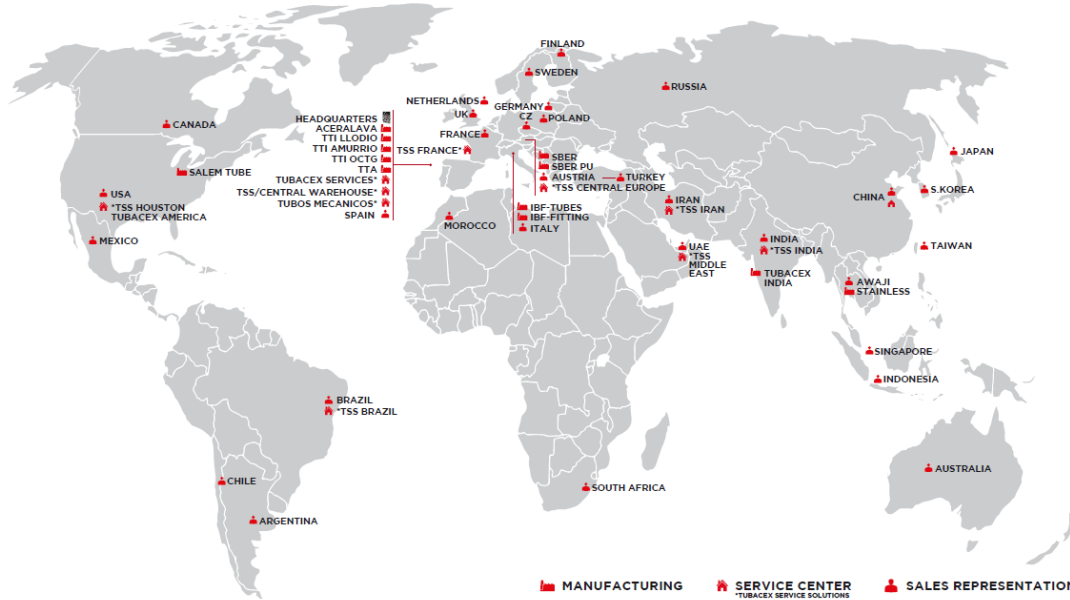
About TUBACEX

TUBACEX is a multinational group with its headquarters in Alava and a global leader in the supply of stainless steel and high-alloyed tubular solutions (tubes and accessories). It also offers a wide range of services from the design of tailored-made solutions to installation and maintenance operations.

It has production plants in Spain, Austria, Italy, the United States, India and Thailand and worldwide service centers and sales offices in 38 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