

TUBOS REUNIDOS GANA 25,4 MII EUR EN SU NEGOCIO PRINCIPAL DE TUBOS SIN SOLDADURA

- **Tubos Reunidos ejecuta con éxito su estrategia en productos especiales (72% de las ventas), diversificación geográfica (87% exportación) y mejora de la competitividad**
- **Se propone un dividendo de 0,023 euros por acción**
- **El beneficio neto consolidado ha ascendido a 10,6 MII Eur tras la reordenación del negocio de distribución**

Amurrio, 28 de Febrero de 2013 – El negocio principal de tubos de acero sin soldadura de Tubos Reunidos ha alcanzado en 2012 un beneficio neto de 25,4 MII Eur y un EBITDA de 59,6 MII Eur, que representa un margen sobre ventas del 15,6%, superior al 14,6% del ejercicio anterior.

En un contexto de ralentización de la actividad a nivel global y de endurecimiento de la competencia, dichos resultados positivos son fruto del acierto y éxito de las decisiones adoptadas en el ámbito del Plan Estratégico del Grupo, que se centra en los siguientes aspectos:

- **Especialización e Innovación:** se ha ampliado la gama de nuevos productos y los especiales de alto valor añadido han representado en 2012 el 72 por ciento de las ventas, con un incremento del 8 por ciento en el precio medio respecto a 2011.
- **Apuesta inversora:** En 2012 se han realizado inversiones por importe de 40 millones de euros, con un grado de avance de más del 25 por ciento del plan de inversiones de 150 millones de euros para el periodo 2012-2016, que tiene como ejes principales el desarrollo de nuevos productos y mercados y la mejora de la competitividad del Grupo.
- **Diversificación geográfica y posicionamiento en los mercados de mayor crecimiento:** El 87 por ciento de las ventas de tubo sin soldadura se han realizado fuera de España y el 58 por ciento fuera de Europa. Por su parte las ventas a Norteamérica han supuesto el 31 por ciento y las destinadas a áreas emergentes (Norte de África, Asia, Oriente Medio, Latam) el 26 por ciento, mercados todos ellos con un alto potencial de crecimiento en el sector de la energía, en el que TR ha materializado el 83 por ciento de sus ventas.

- **Modelo de negocio flexible y competitivo:** junto a las políticas de maximización de la calidad y el servicio, el modelo de negocio flexible y competitivo del Grupo, permite optimizar el margen global priorizando los productos más rentables, lo que, junto al estricto control de costes, ha permitido la mejora del margen de EBITDA, a pesar de la ralentización en los niveles de actividad

En el conjunto del Grupo, el resultado neto consolidado ha ascendido a 10,6 millones de euros de beneficio, con un EBITDA de 49,6 millones de euros, menor que el aportado por el negocio de tubos indicado anteriormente, debido, principalmente, a la nueva definición estratégica del negocio de distribución, enfocado al segmento industrial como parte del “core business” del Grupo, que conlleva la ejecución de un plan de reordenación cuyo coste único y no recurrente se ha registrado en 2012. Por su parte el importe neto de la cifra de negocios consolidada ha ascendido a 464,7 Mll de euros.

La estructura financiera del Grupo sigue siendo sólida, con una deuda financiera neta de 179,9 millones de euros, de la que un 89 por ciento es a largo plazo, lo que refuerza la posición de solvencia, objetivo permanente del Grupo.

DIVIDENDO

El Consejo de Administración del Grupo ha acordado proponer a la próxima Junta General de Accionistas un dividendo con cargo al beneficio del ejercicio 2012 de 0,023 Euros brutos por acción, que representa un importe total de 4,02 Mll de Euros

PERSPECTIVAS 2013

Con relación a 2013, aunque se espera que la economía mundial mejore con respecto a 2012, se mantiene un alto grado de incertidumbre sobre todo en Europa, con el riesgo de que se contagie al resto de la economía mundial.

En ese contexto, el Grupo Tubos Reunidos contempla el año 2013 con cautela, atentos, como siempre, al equilibrio Oferta-Demanda. En todo caso, su modelo de negocio basado en la alta calidad del producto, la flexibilidad y servicio al cliente, le deben permitir diferenciarse de la competencia y mantener una posición satisfactoria en los mercados. Para ello, el acierto en su estrategia de selección de productos de mayor valor añadido y diversidad geográfica será fundamental. En ese sentido, el Grupo TR continuará con el desarrollo y ejecución de su Plan Estratégico que contempla el Plan de Inversiones por importe de 150 Mll de euros al que se ha hecho referencia anteriormente.