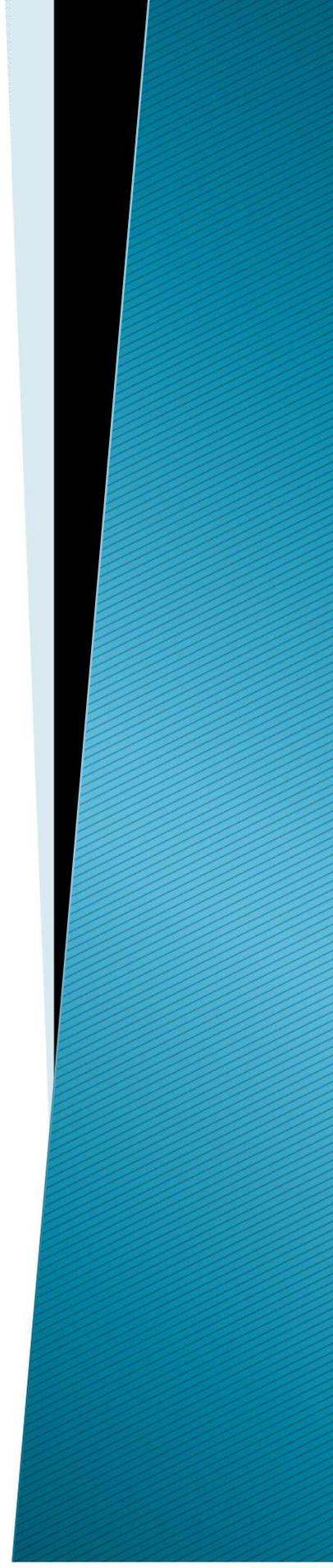


MEMORIA DE SOSTENIBILIDAD 2016

VICINAY CADENAS, S.A.



Presentación del Director General

Hitos y Retos de futuro

Un año más nos acercamos a nuestros grupos de interés para informar de todo aquello que ha marcado nuestro ejercicio pasado, el 2016. Año de transición y cambio, lo que comentábamos en años anteriores, ya es un hecho y este 2016 refleja nuestra consolidación como fabricante de accesorios forjados para la industria offshore. Nuestros procesos y equipos humanos han sabido, con esfuerzo, dedicación y profesionalidad, salvar las pruebas y retos empresariales consecuencia directa de este cambio.

En nuestra gestión seguimos teniendo al cliente en el centro de nuestro modelo organizativo, y hemos conseguido que el reflejo de nuestro cambio sea su satisfacción. Por lo que desde estas líneas agradecemos a todos los que han y hemos colaborado en este esfuerzo, su buen hacer, profesionalidad que nos permitirá superar nuevos hitos con un futuro prometedor.

Jesús Navas

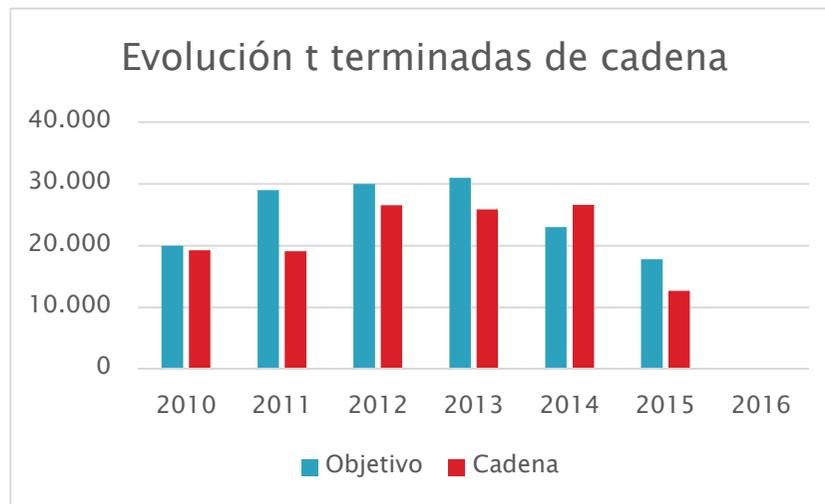


2. CLIENTES



2.1 SEGMENTACIÓN DE LA INDICADORES DE PRODUCCIÓN EN TONELADAS

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Objetivo	20.000	29.000	30.000	31.000	23.000	17.785	-
Cadena	19.259	19.077	26.548	25.890	26.623	12.665	-
Objetivo	800	800	1000	1000	1000	1000	400
Accesorios	808,3	561,0	1039	555,0	1342,0	1029	237



Este año 2016 ha sido un año especial para VCSA tratándose de una empresa cuyo único producto es el accesorio.

- La planta de Deusto, dedicada a la fabricación de cadena **ha cesado su actividad en el 2015**. En la Memoria se presentan los datos de los últimos 5 años a pesar de no tener datos del año actual.
 - Se ha realizado una labor importante de reestructuración dotando a la planta de Galdames de recursos para gestionarse independientemente dentro del marco de Vicinay Marine al que pertenece.
 - Por otra parte, con el bajo precio del petróleo la contratación ha sido muy costosa y se han dedicado muchos esfuerzos para hacerse un hueco en el mercado eólico.
- Los objetivos marcados para el 2016 han sido muy inferiores a los años anteriores pero a su vez ambiciosos dada la complicada situación del mercado, con unos precios del petróleo que hacen inviable cualquier inversión en nuevos proyectos offshore.
 - ▶ Tal y como se muestra en la tabla de indicadores de producción, se ha cerrado el año lejos del superar los objetivos, terminando 237 t frente a las 400 t objetivadas para el año. Cabe mencionar que 70 t , correspondientes a los pedidos Culzean y Camerun se han retrasado por falta de maduración de los mismos.
 - ▶ El año comienza con buenas noticias al contratar uno de los pedidos claves del año (El Hywind, con más de 120 t y **se ha caracterizado por la contratación de pequeños pedidos** de reposición durante el año.

2.2 RESUMEN DE PROYECTOS SIGNIFICATIVOS

- Del total de pedidos gestionados en el 2016 solamente con 10 pedidos hemos terminado casi el 90% del tonelaje terminado.
- Se han entregado al cliente 398 unidades de accesorios y el peso promedio unitario ha sido de 596 Kg.

36 pedidos	237 t	
10 pedidos	211 t	89%
26 pedidos	26 t	

- El 90% de las toneladas terminadas se repartirían en pedido superiores a 4 t y se presentan en la siguiente tabla resumen:

CO	Tn
3044890	133,9
3044929	18,6
3044916	13,2
3044867	12,8
3044946	6,5
3044925	6,1
3044738 VOR	6,0
3044914	5,1
3044892	4,2
3044920	4,1

- Se presenta un pequeño resumen de los pedidos más importantes del 2016:
- **Hywind (HYWIND SCOTLAND PILOT PARK PROJECT)**

Cliente: Statoil, Hywind Scotland LTD.

–Más de 5.600 t de cadena fabricada en la planta de Vicinay Sestao (VM).

–Más de 130 t fabricadas por Vicinay Cadenas (VM).



Se ha tratado de un pedido muy interesante, dado que ha sido el proyecto más importante de explotación de energía eólica y Statoil ha seleccionado a VM para la fabricación de las líneas de fondeo (cadena y accesorios).

Este pedido ha apostado por diferentes soluciones de accesorios para la líneas:

-Grilletes tipo D de Ø132 mm y 147 mm, para la unión de largos de cadena con placa triangular y para la unión del Pile con cadena de Ø147 mm.



-Placas triangulares con un diseño especial para minimizar el peso:



-Grilletes Offshore de Ø147 con y sin Kits y Frames para facilitar la instalación.



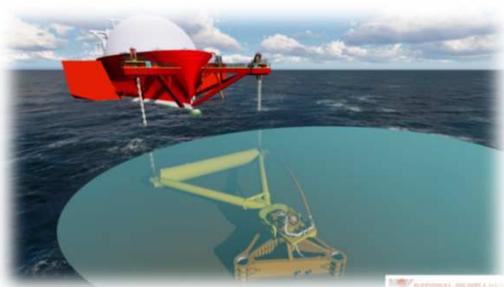
-Solución con Grilletes Offshore de 76 para ayudar con la instalación.



Además éste ha sido el primer pedido al que se le ha instalado unos chips con mucha información clave de las piezas e información adicional para facilitar la instalación de las piezas. En años anteriores ya se había implantado esta técnica pero solamente incluía información básica de trazabilidad.

➤ Camerun (SSY FLNG for Camerun)

Cliente: APL-NOV.



-38,5 t de cadena fabricada en la planta de Vicinay Sestao (VM).

-48,7 t fabricadas por Vicinay Cadenas (VM).

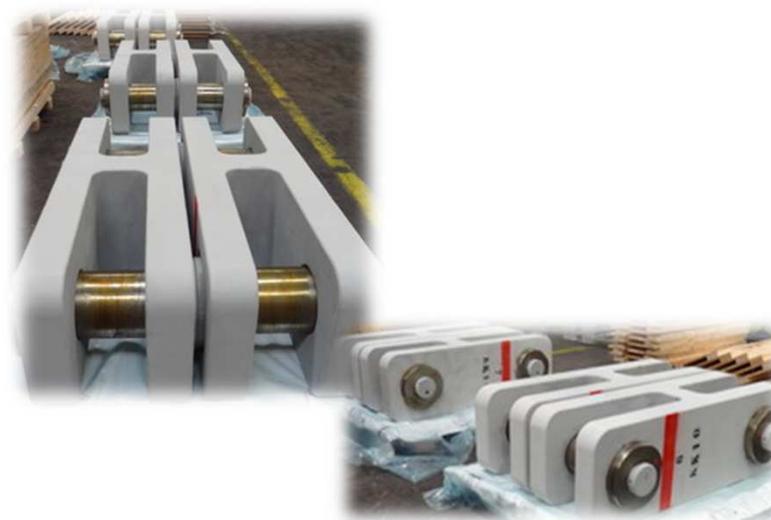
La importancia de este pedido no recae en el tonelaje, que es importante para un año con grandes dificultades de contratación, sino por la dificultad técnica que requiere y ha sido la razón por la que una vez mas APL ha confiado en VM para su fabricación.

Entre las muchas dificultades que ha presentado este pedido se podrían resumir:

-Exigencias impensables en tolerancias en cuanto a longitud de líneas offshore (cadena + accesorio).

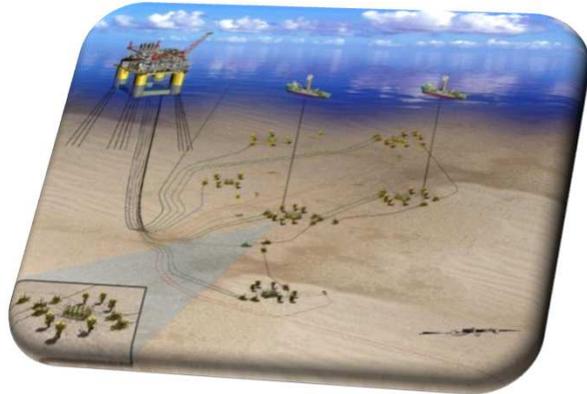
-Recubrimiento de TSA tanto en cadenas como en los grilletes offshore que unen a cadena.

-Sistema de conectores tipo Unijoint con grandes requisitos dimensionales. Esta parte del pedido se ha retrasado debido a demora en la maduración del mismo.



➤ Appomattox Phase II

Cliente: Shell Oil Company.



-Más de 7.000 t de cadena fabricada en la planta de Vicinay Sestao (VM).

-Más de 12 t de LLLC reforzados fabricados por Vicinay Cadenas (VM).

La importancia de este pedido recae tanto en el tonelaje, sobre todo para la planta de VS (VM) como por la dificultad técnica que requiere y ha sido la razón por la que una vez más Shell ha confiado en VM para su fabricación.

Centrándonos en los accesorios, se trata del pedido en el cual hemos vendido más unidades de un nuevo producto, con mayores prestaciones que el conocido LLLC, patentado por Vicinay Cadenas hace unos años.

En un inicio del pedido superaban las 50 unidades pero finalmente, tras unos cambios en el diseño de las líneas, se fabricaron 28 unidades para la Fase II.

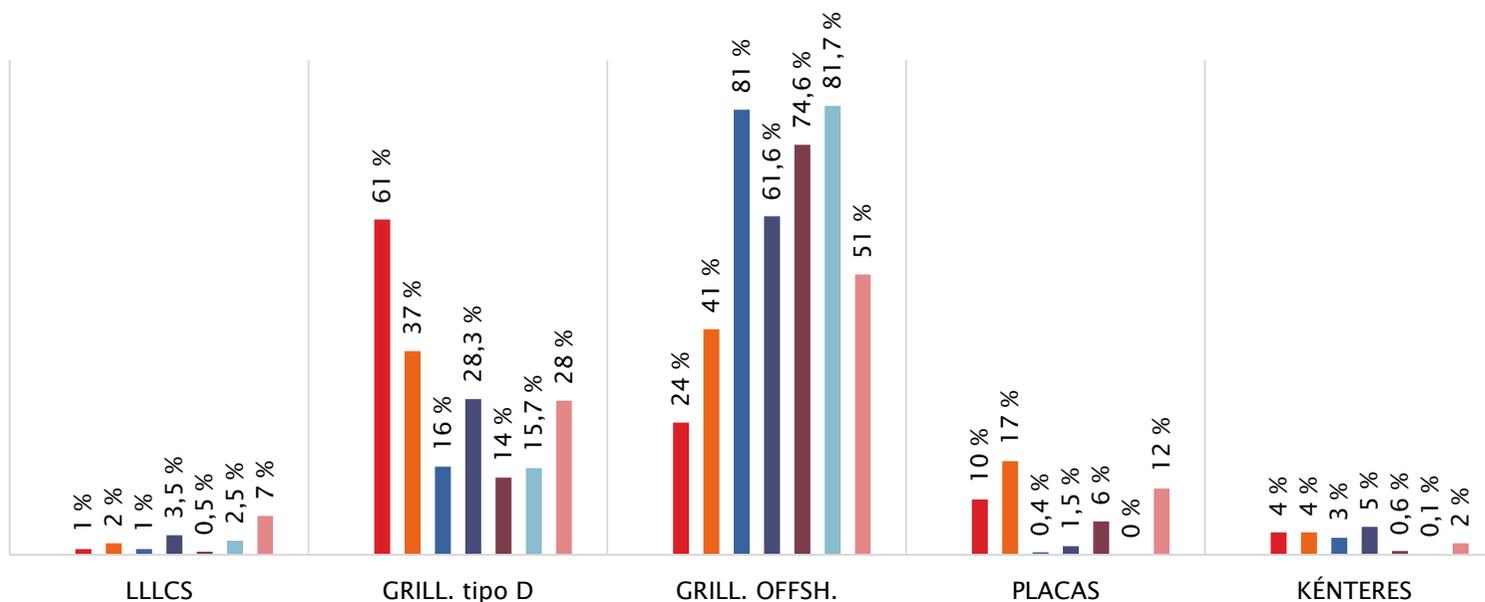
Se trata de un nuevo conector que se ha diseñado para este pedido y que está teniendo gran demanda en el mercado por sus altas prestaciones.



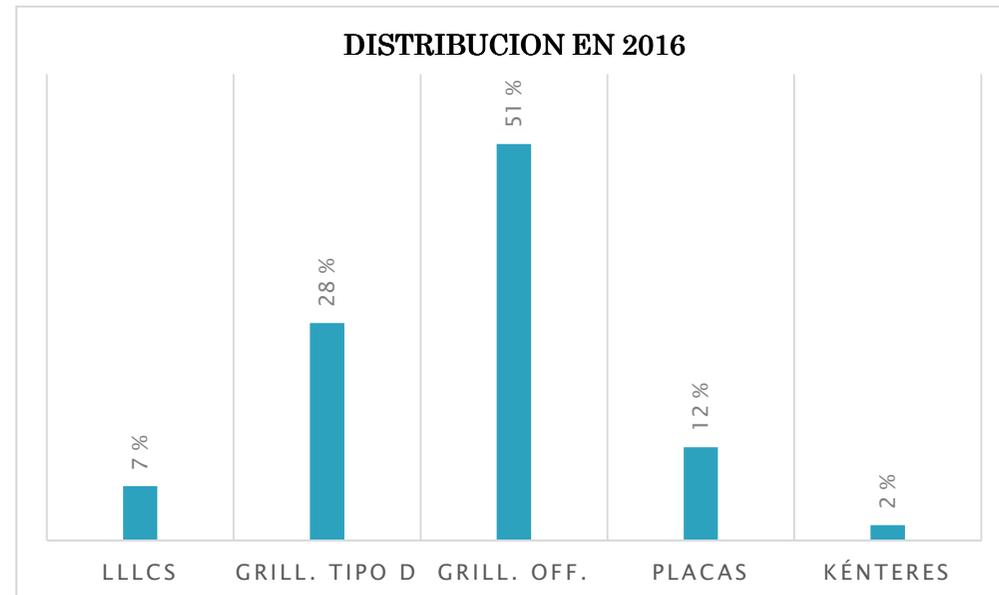
2.3 SEGMENTACIÓN DE LA PRODUCCIÓN EN FUNCIÓN DEL TIPO DE ACCESORIO

AÑO		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
TIPO DE ACCESORIO	LLCS	1 %	2 %	1 %	3,5 %	0,5 %	2,5 %	7 %
		7,8 Tn	11,2 Tn	14,2 Tn	19,6 Tn	6,2 Tn	26,0 Tn	16,1 Tn
	GRILLETES tipo D	61 %	37 %	16 %	28,3 %	14 %	15,7 %	28 %
		538,0 Tn	205,4 Tn	167,5 Tn	157,0 Tn	187,4 Tn	161,0 Tn	66,9 Tn
	GRILLETES OFFSHORE	24 %	41 %	81 %	61,6 %	74,6 %	81,7 %	51 %
		202,5 Tn	228,2 Tn	842,6 Tn	341,2 Tn	1000,3 Tn	840,0 Tn	121,0 Tn
	PLACAS	10 %	17 %	0,4 %	1,5 %	6 %	0 %	12 %
		202,5 Tn	228,2 Tn	842,6 Tn	341,2 Tn	1000,3 Tn	840,0 Tn	28,4 Tn
	KÉNTERES	4 %	4 %	3 %	5 %	0,6 %	0,1 %	2 %
		21,9 Tn	20,1 Tn	10,8 Tn	27,5 Tn	8,1 Tn	1,0 Tn	5,4 Tn

SEGMENTACION POR TIPO DE ACCESORIO DESDE EL 2010



- En cuanto a la distribución del tipo de accesorio, el producto con mayor demanda en el mercado es al que denominamos grillete offshore. Este producto ha ganado mercado en los últimos años ya que ofrece, a un precio similar al grillete tipo D, una mejor conectividad, pudiendo optimizar costes en las líneas de fondeo por ahorro en los costes de instalación.



- Observando la tendencia desde el año 2010 se observa que el incremento del grillete offshore es consecuencia del decremento del grillete tipo D.
- El año 2016 ha sido un año en que el porcentaje de kénteres ha sido prácticamente cero, y se ha incrementado el porcentaje de LLC, dado el pedido Appomatox que ha ayudado a incrementar este porcentaje. Respecto al año 2015, se observa un incremento de los grilletes tipo D frente a un decremento de los grilletes tipo Offshore. Uno de los pedidos que ha impactado fuertemente en este cambio ha sido el Hywind, con un alto porcentaje de grilletes tipo D.

2.4 GRADO DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES

○ Satisfacción segmentada por producto (cadena y accesorios)

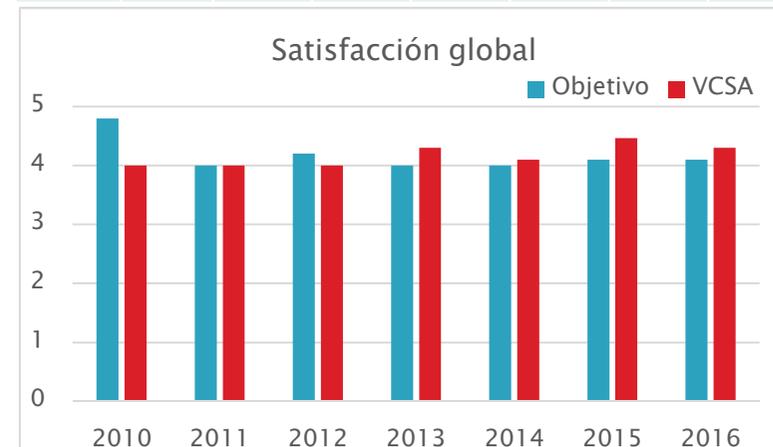
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Cadena	5	4,3	5	4,25	4,3	4,23	-
Accesorios	5	4,5	4	4,25	4,3	4,7	4,3



- Se observa una tendencia estanca en los tres últimos años (2013, 2014, 2015) en cuanto al producto cadena. En el caso de accesorios durante estos tres años se ha dado un incremento importante en el 2015 que ha bajado a los niveles del 2013 y 2014 en el 2016.

○ Satisfacción Global

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Objetivo	4,8	4	4,2	4	4	4,1	4,1
VCSA	4	4	4	4,3	4,1	4,5	4,3



- Se ha superado individualmente el objetivo marcado consiguiendo una puntuación media superior, como se refleja en la tabla.
- De las 10 encuestas recibidas en el año, 8 han superaron individualmente el objetivo marcado y 2 se han quedado por debajo.

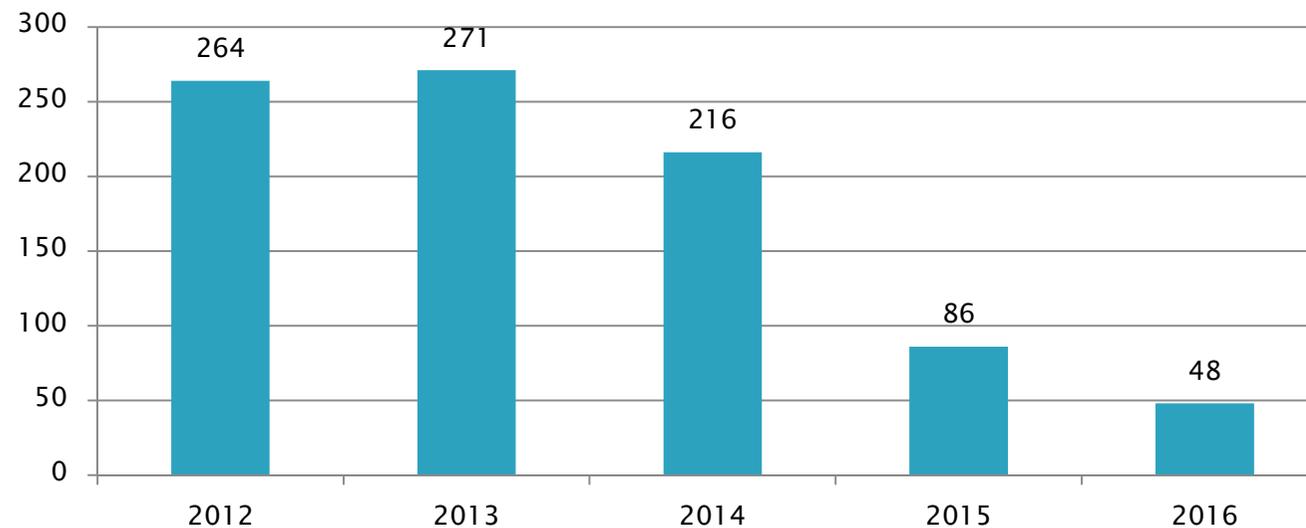
3. PERSONAS

3.1 EVOLUCIÓN DE LA PLANTILLA

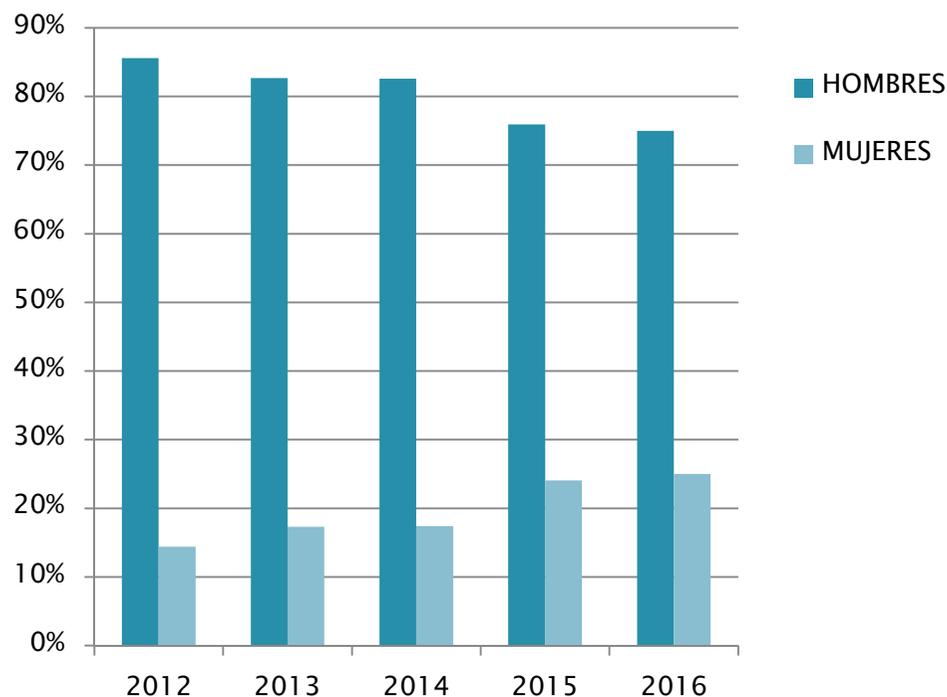
Como consecuencia del cese de la actividad productiva en Vicinay Cadenas, S.A. – Deusto, de acuerdo a la estrategia del grupo VM, la dimension de la plantilla se ha reorganizado, adecuándola a las

necesidades de la planta de forja en Galdames, además del personal necesario para el desmantelamiento de las instalaciones de Deusto.

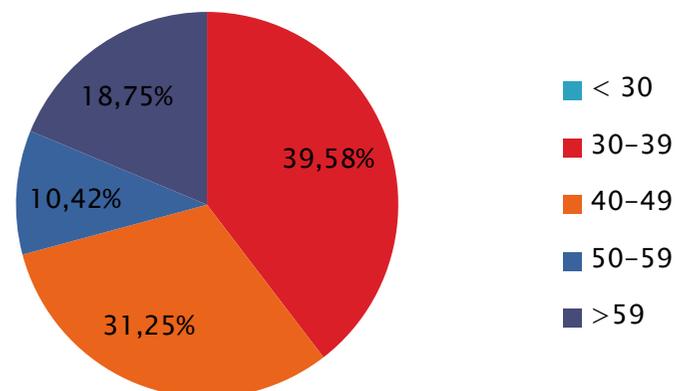
NÚMERO DE TRABAJADORES



Vicinay Cadenas S.A. está en un proceso de reajuste y renovación de su plantilla para adaptarse a sus nuevas necesidades organizativas.



EDAD



- Un elemento clave en la estrategia de Vicinay Cadenas es **la igualdad** entre hombres y mujeres.

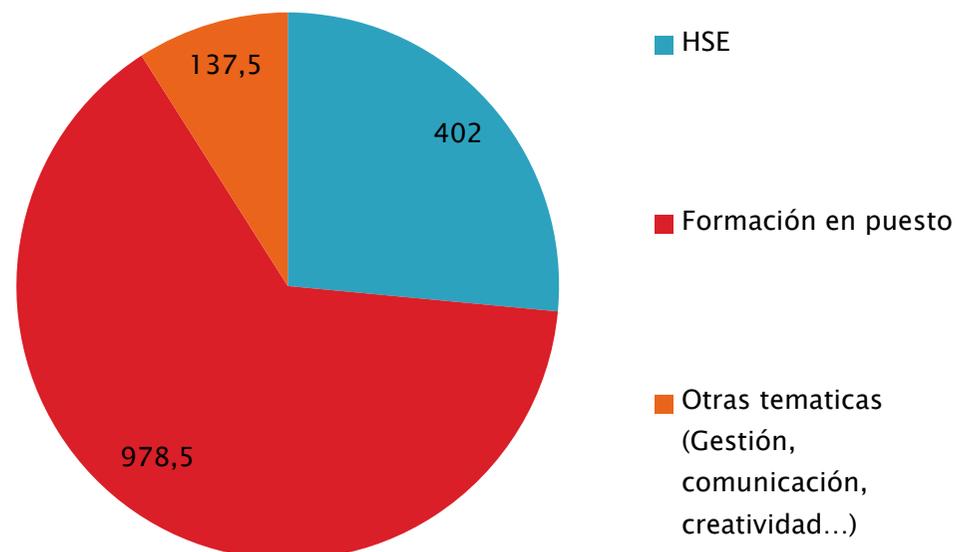
Se ha alcanzado la **paridad en puestos clave de gestión y en oficina**, y se está avanzando en la paridad numérica en todos los niveles de la organización.

3.2 FORMACIÓN

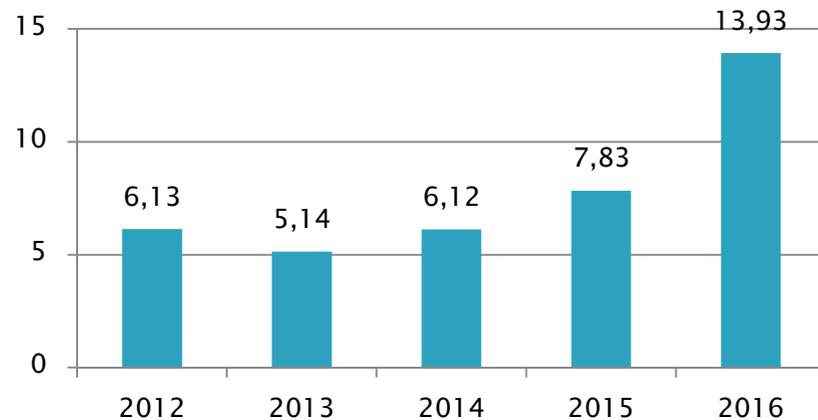
La formación de sus trabajadores es piedra angular del éxito de cualquier organización.

- ▶ Vicinay Cadenas planifica su formación adaptándose a las necesidades de un mercado cambiante. En 2016 se ha dedicado un 2,2% del horario laboral a formación, exactamente 1518 horas.

HORAS DE FORMACIÓN



ABSENTISMO



- ▶ Vicinay Cadenas considera el absentismo como un **indicador indirecto clave en la gestión de la organización**. El año 2016 viene marcado con un alto índice de absentismo principalmente marcado por bajas de enfermedad y permisos retribuidos varios.

3.4 SEGURIDAD Y SALUD LABORAL

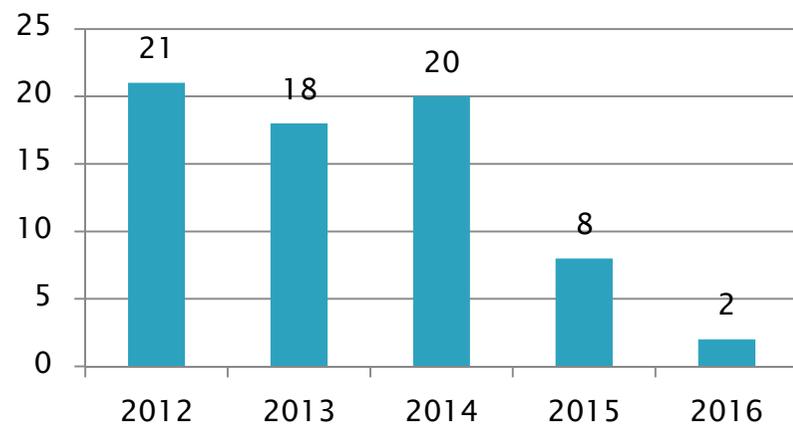
Los esfuerzos se han centrado en garantizar las condiciones de seguridad durante el desmantelamiento de la planta de fabricación de cadenas de Deusto.

Más de dos años sin accidentes con baja en la planta de Forja de accesorios

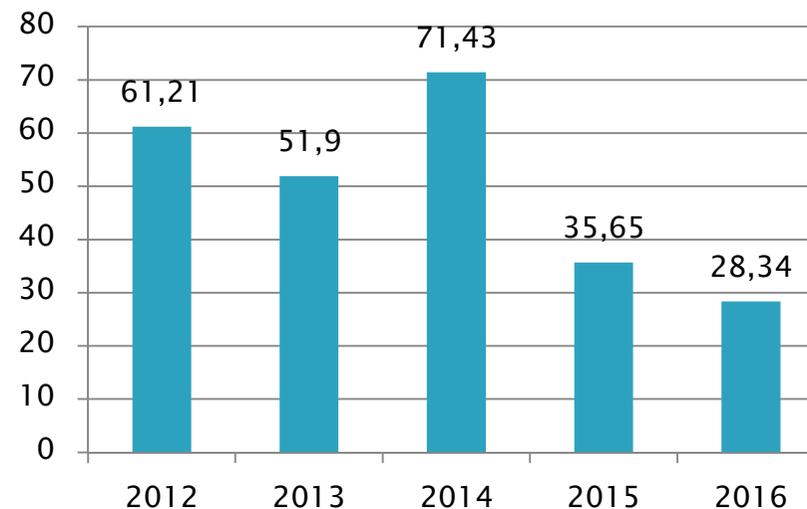
Certificados según norma OHSAS 18001:2007

“La seguridad empieza con la planificación y termina con buenos resultados”

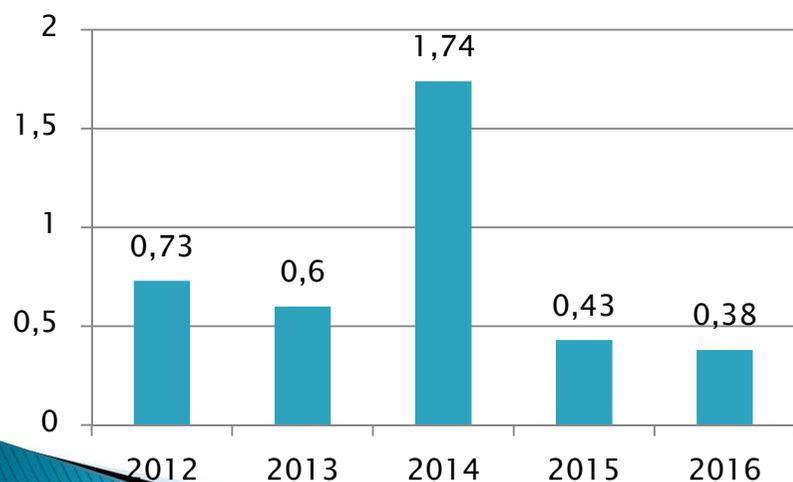
NUMERO ACCIDENTES en VICINAY CADENAS



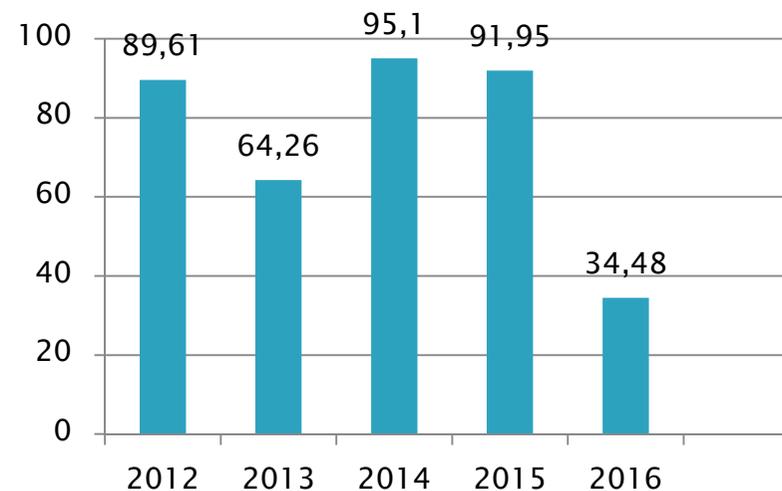
INDICE FRECUENCIA



INDICE GRAVEDAD



INDICE INCIDENCIA



4. CALIDAD Y MEDIO AMBIENTE

La excelencia en la calidad de producto es la única meta posible. El camino más corto para llegar es la excelencia en la gestión.

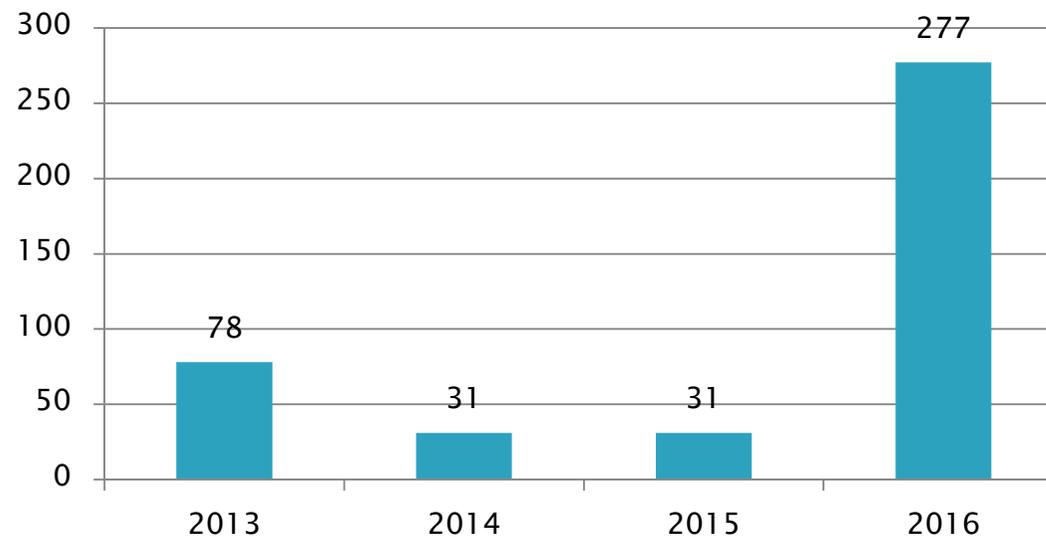
“Lo que importa más nunca debe estar a merced de lo que importa menos”. Goethe

4.1 CALIDAD

Otro año más... **cero**
problemas de nuestros
accesorios en servicio.

Certificados en ISO
9001:2008 y API Q1 2F

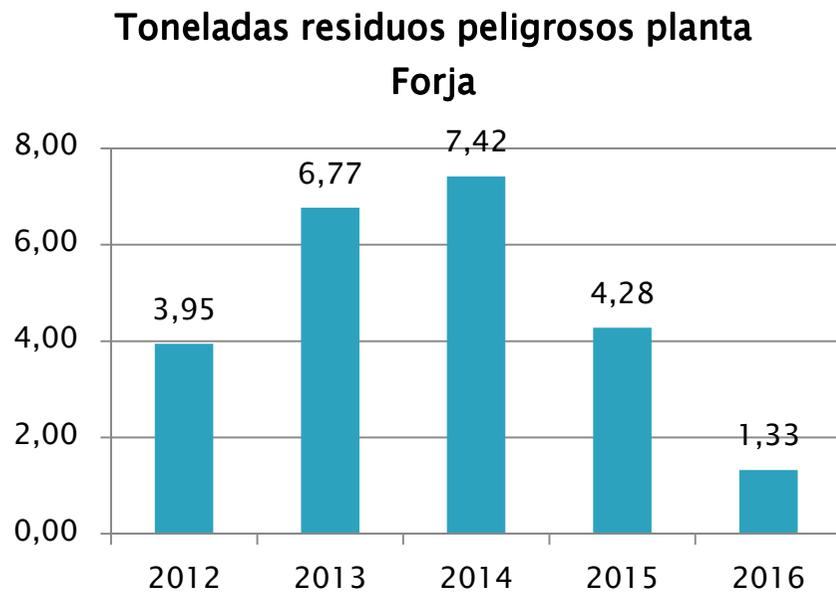
COSTES CALIDAD €/TON



4.2 MEDIO AMBIENTE

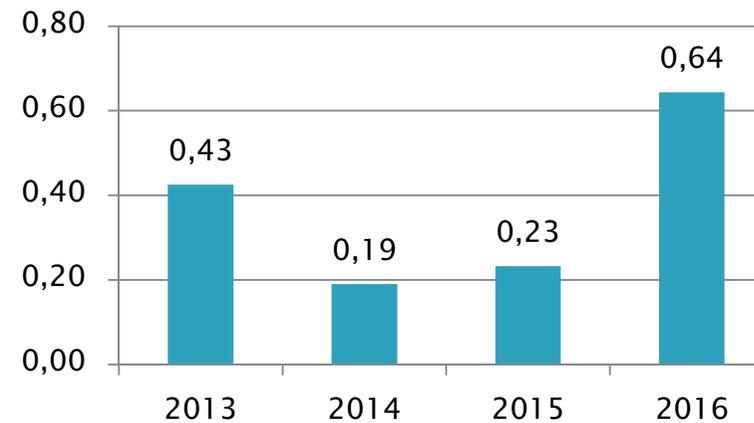
Certificados en ISO 14001:2004 e
ISO 50001:2011

Residuos peligrosos

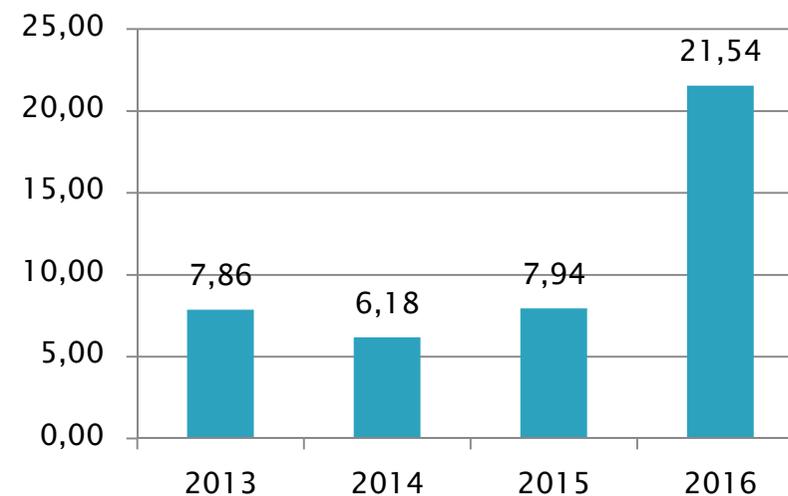


Consumos energéticos

Consumo electricidad (kwh/kg accesorio fabricado)



Consumo gas (kwh/kg forjados)



5. GENERACION DE VALOR

5.1 BALANCE



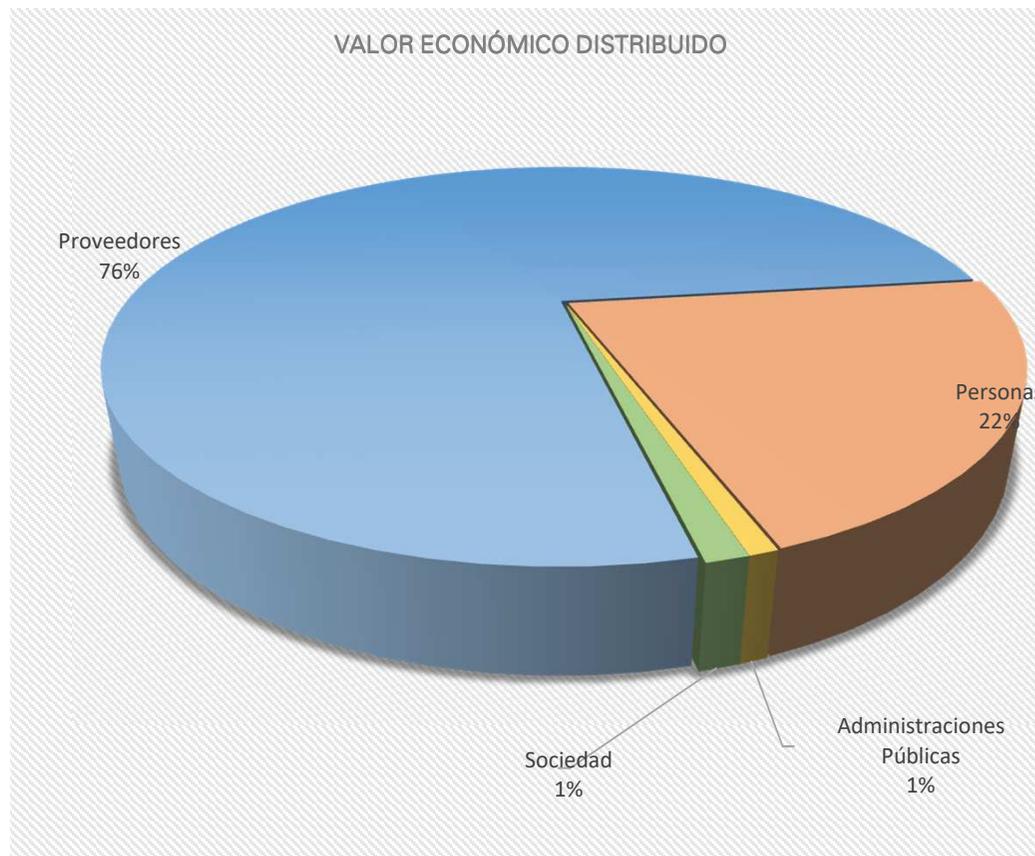
	31.12.2016	31.12.2015
ACTIVO NO CORRIENTE	36.103	35.809
Inmovilizado intangible	3.333	3.612
Inmovilizado material	13.429	13.437
Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo	9.150	9.150
Inversiones financieras a largo plazo	84	60
Activos por impuesto diferido	10.107	9.550
ACTIVO CORRIENTE	29.697	48.737
Existencias	6.373	6.338
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	22.715	41.835
Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo	0	56
Inversiones financieras a corto plazo	2	2
Periodificaciones a corto plazo	-1	181
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	608	325
TOTAL ACTIVO	65.800	84.546
PATRIMONIO NETO	52.294	53.409
Fondos Propios		
Capital	9.165	9.165
Reservas	43.813	43.242
Resultado del ejercicio	-1.059	571
Subvenciones, donaciones y legados recibidos	375	431
PASIVO NO CORRIENTE	4.052	8.861
Provisión largo plazo	0	147
Deudas a largo plazo	2.726	7.214
Pasivos por impuesto diferido	1.326	1.500
PASIVO CORRIENTE	9.454	22.276
Provisión corto plazo	301	2.954
Deudas a corto plazo	2.954	6.534
Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo	3.789	5.103
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	2.410	7.685
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	65.800	84.546

5.2 CUENTA DE PERDIDAS Y GANACIAS

	31.12.2016	31.12.2015
OPERACIONES CONTINUADAS		
Importe neto de la cifra de negocios	4.114	20.955
Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	116	-363
Trabajos realizados por la empresa para su activo	134	94
Aprovisionamientos	-2.744	-9.432
Otros ingresos de explotación		68
Gastos de personal	-1.071	-1.657
Otros gastos de explotación	-411	-2.382
Amortización del inmovilizado	-418	-1.810
Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras		57
Otros resultados	-144	
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	-424	5.530
RESULTADO FINANCIERO		
Ingresos financieros	269	47
Gastos financieros	-12	-143
Diferencias de cambio	30	47
Deterioro y resultado por enajenación de instrumentos financieros		83
RESULTADO FINANCIERO	287	34
RESULTADO DE OPERACIONES CONTINUADAS ANTES DE IMPUESTOS	-137	5.564
Impuesto sobre beneficios	302	-1213
RESULTADO DE OPERACIONES CONTINUADAS	165	4.351
Resultado de operaciones interrumpidas neto de impuestos	-1.224	-3.780
RESULTADO DEL EJERCICIO	-1.059	571

* Valores expresados en miles de euros.

5.3 DISTRIBUCION DE LA RIQUEZA GENERADA



Tras el cese de la actividad de cadena a mediados de 2015 (hasta ahora su principal actividad), **el año 2016 ha sido el primer año en el que Vicinay Cadenas, S.A. se ha dedicado exclusivamente a la producción y venta de conectores especiales de alto valor añadido para el mercado offshore.**

Por otra parte, durante este ejercicio el mercado del Oil&Gas ha atravesado una etapa de ralentización ligada a los bajos precios del petróleo, lo que ha generado una caída de las ventas, en parte compensada por el creciente protagonismo del mercado eólico offshore, en el que VCSA se ha posicionado participando en los proyectos más importantes del sector en el momento.

Como consecuencia de este contexto, los resultados de las operaciones continuadas han sufrido un deterioro con respecto a ejercicios anteriores, que se espera ir recuperando a medida que el sector del Oil&Gas se reactive.

A pesar de ello, la sociedad cree que este momento es crucial para seguir invirtiendo en su I+D, que ha pasado de suponer un 4% de las ventas en 2015 a un 9% en 2016., con proyectos desarrollados tanto por la propia empresa como en colaboración con otras, en las áreas de producto, proceso y mercado, muchos de los cuales han sido apoyados por las administraciones públicas regionales, nacionales y europeas.

Asimismo, la sociedad ha continuado con su política de mejora continua, principalmente en materia de seguridad y ergonomía.

5.4 PROVEEDORES Y GRUPOS DE INTERÉS Y ALIADOS



SOSTENIBILIDAD EN LAS COMPRAS

Nuestros proveedores, compartiendo la política de Vicinay Cadenas, colaboran teniendo una gestión avanzada, y nos suministran los productos con un criterio cada vez más ajustado a nuestras necesidades.

La previsión y la planificación permiten el control eficiente del todo lo que es necesario para un buen funcionamiento en planta., no sólo la materia prima, porcentaje muy alto de abastecimiento, sino todo aquello que pueda aportar valor a nuestros productos.

TRACCIÓN DE PROVEEDORES

Es básico que quienes colaboran con nosotros, mantengan nuestras políticas de actuación, así pedimos a nuestros proveedores-aliados que obtengan certificados de sostenibilidad. Eso es algo que favorece la calidad final del producto y la sostenibilidad del planeta y ,por ende, de nuestros trabajos.

CERTIFICACIONES DE NUESTROS PROVEEDORES

	ISO 9001	ISO 14.000	OSHAS 18.000	OTROS
%	75%	29%	25%	42%

INNOVACIÓN EN LA GESTIÓN DOCUMENTAL

Contamos con un programa informático en comunicación con la agencia tributaria para la gestión de las labores administrativas de compra y venta, lo cual facilita la atención a **la seguridad y la solución de problemas** en caso de incidencias.

GENERACION DE RIQUEZA LOCAL

Consideramos que generar riqueza no es sólo obtener beneficios, sino que todos, proveedores, aliados y nuestros grupos de interés puedan crecer y generar a su vez riqueza, así procuramos cuidar nuestros vecinos, proveedores cercanos, para mantener el crecimiento de nuestro entornos social.

Localización de proveedores

	Nacional radio de 50km	Nacional radio de 100km	Internacional
%	66%	31%	3%

SATISFACCIÓN DE LOS ROVEEDORES

4,3 sobre 5

6. SOCIEDAD

Durante el año 2016 hemos colaborado en distintas iniciativas dentro de nuestra responsabilidad con la Soceidad. Los dos proyectos más significativos han sido los siguientes:



- o La colaboración con **AHALBIDETU** y su programa Aprender Haciendo, un primer contacto con el mundo empresarial de personas que están estudiando y aprendiendo.



- o El Equipo ciclista, **ENKARTERRI**, El esfuerzo del Equipo es lo que ofrece resultados a la organización...