

Presentación de resultados

1^{er} SEMESTRE
2018



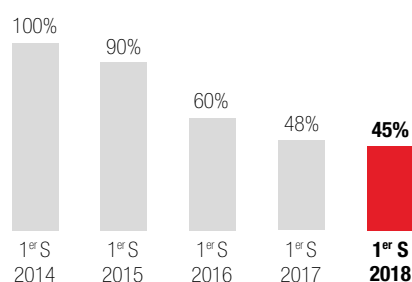
“El peso creciente de los productos de alto valor añadido vendidos directamente al usuario final, el aumento de la competitividad y flexibilidad productiva, la apuesta por la innovación y nuestra filosofía basada en la mejora continua, son la base de la mejora de resultados y márgenes que anticipamos para este año.”

Después de tres años de la mayor crisis de la historia del petróleo los principales indicadores de actividad han comenzado a mejorar. La caída del precio del petróleo experimentada durante esta crisis provocó la paralización de numerosos proyectos de inversión y una dramática reducción de las adjudicaciones en nuestro sector. Desde comienzos de año el precio de las materias primas ha mantenido una tendencia creciente y el número de proyectos en el pipeline ha ido aumentando. Sin embargo, es necesario destacar que la inestabilidad macroeconómica provocada por las políticas proteccionistas de algunos países está provocando cierto retraso en la toma de decisiones de inversiones, aunque a medio plazo, las perspectivas del sector energético son buenas.

En 2018 TUBACEX espera una mejora significativa de resultados apoyada en cuatro ejes principales en los que hemos seguido trabajando e invirtiendo a pesar de la crisis vivida. El peso creciente de los productos de alto valor añadido vendidos directamente al usuario final, el aumento de la competitividad y flexibilidad productiva, la apuesta por la innovación y nuestra filosofía basada en la mejora continua, son la base de la mejora de resultados y márgenes que anticipamos para este año.

Contratos adjudicados

En proyectos de Upstream, Midstream, Downstream y PowerGen (M\$) y tomando como base 2014.



Fuente: EIC Projects Databasis, TUBACEX

Dejamos atrás tres años de una grave crisis y, a pesar de la incertidumbre macroeconómica en el corto plazo, miramos el futuro con el optimismo de saber que estos cuatro ejes son los pilares que nos permitirán cumplir nuestros objetivos estratégicos y convertirnos en un proveedor de soluciones tubulares premium para el sector de la energía.

Jesús Esmorís
CONSEJERO DELEGADO



1 Entorno de mercado

Los datos económicos siguen mostrando un crecimiento global a pesar de la mayor incertidumbre provocada por las medidas proteccionistas de ciertos países. Los indicadores globales recientes avalan el mantenimiento de un ritmo de crecimiento mundial sólido y apoyado en niveles confianza elevados, condiciones financieras todavía acomodaticias y precios de las materias primas razonables, tanto para exportadores como para importadores.

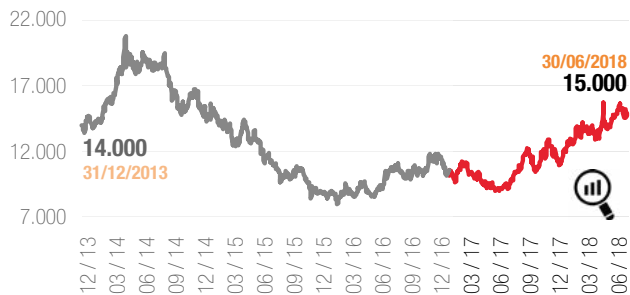
Los precios de las **materias primas** han acentuado la tendencia alcista de los últimos meses. Como referencia en nuestro negocio, el precio del **níquel** subió un 12,8% en el segundo trimestre del año, aumento que se suma al 8,1% experimentado en el primer trimestre. Así el níquel cerró junio en 15.000 dólares por tonelada, un 21,9% por encima del cierre de 2017.

En términos de precios medios, el precio medio del níquel LME se ha situado en 13.915,2 dólares por tonelada, un 33,0% por encima del precio medio de 2017.

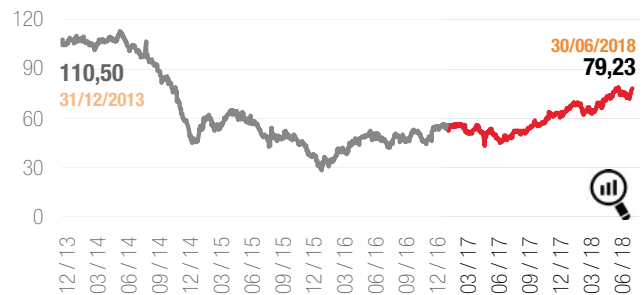
Las otras dos aleaciones con un peso significativo en los aprovisionamientos del Grupo de cara a la fabricación del acero inoxidable son el **molibdeno** y el **chromo**. El precio del molibdeno cerró junio un 16,5% por encima del cierre de 2017, mientras que el chromo descendió ligeramente (-0,7%).

En cuanto al precio del **petróleo**, también acelera su tendencia positiva durante el último trimestre. El barril de Brent cerró el segundo trimestre del año en 79,23 dólares, un 18,5% por encima del cierre de 2017 y un 12,8% por encima del cierre del primer trimestre del año.

Evolución precio níquel
DIC 13 - JUN 18 (\$/TON)



Evolución precio Brent
DIC 13 - JUN 18 (\$/barril)





• 2 Principales magnitudes financieras

Los resultados correspondientes al primer semestre de 2018 reflejan un fuerte crecimiento tanto en resultados como en márgenes fruto de las mejoras operativas, así como del avance en la ejecución de la cartera de TUBACEX.

Las ventas del primer semestre de 2018 han ascendido a 360,6 millones de euros, un 49,4% por encima de las ventas del mismo periodo de 2017 debido

fundamentalmente al aumento de peso de los productos de alto valor tecnológico en las ventas totales del Grupo.

El EBITDA ha alcanzado los 35,6 millones de euros, lo que implica multiplicar por dos el EBITDA del primer semestre de 2017 y el margen EBITDA se ha situado en 9,9%, gracias no sólo al favorable mix facturado sino a los continuos esfuerzos del Grupo por adaptar su estructura de costes al entorno actual.

Datos económicos

MILL. €

	<u>1S 2018</u>	<u>1S 2017</u>	<u>% variación</u>	<u>2T 2018</u>	<u>2T 2017</u>	<u>% variación</u>
Ventas	360,6	241,4	49,4%	192,1	110,1	74,5%
EBITDA	35,6	17,6	102,4%	19,8	4,6	335,2%
Margen EBITDA	9,9%	7,3%		10,3%	4,1%	
EBIT	16,3	0,8	n.s.	9,8	(3,8)	n.s.
Margen EBIT	4,5%	0,3%		5,1%	neg.	
Beneficio Neto Atribuible	6,7	1,9	257,8%	4,3	(0,9)	n.s.
Margen neto	1,9%	0,8%		2,3%	neg.	

	<u>30/06/2018</u>	<u>31/12/2017</u>
Working Capital	206,3	193,0
Working Capital / Ventas	33,8%	39,4%
Patrimonio Neto	288,8	281,8
Patrimonio Neto / DFN	120,4%	111,2%
Deuda Financiera Neta	239,9	253,5
DFN / EBITDA	5,5x	9,8x

n.s.: No significativo
neg.: Negativo

El capital circulante cierra el semestre en 206,3 millones de euros, lo que supone un aumento de 13,2 millones de euros con respecto al cierre de 2017, pero una disminución de 10,8 millones con respecto al trimestre anterior. Hay que recordar que el aumento de circulante neto operativo está ligado fundamentalmente al producto en curso relativo a la fabricación de proyectos plurianuales de soluciones tubulares integrales principalmente en OCTG y en Umbilicales. El ratio de capital circulante sobre ventas se sitúa en 33,8% por debajo del ratio tanto de final de 2017 como del primer trimestre y cumpliendo, y excediendo, el objetivo estratégico del 35%.

En línea con lo anunciado a principios de año, tanto la deuda financiera neta como el apalancamiento del Grupo disminuyen. La deuda financiera neta cierra junio en 239,9

millones de euros, lo que implica una reducción de 13,6 millones de euros con respecto al cierre de 2017 y de 23,3 millones con respecto al primer trimestre del año. Como consecuencia tanto de la reducción de la deuda como de la mejora de los resultados del Grupo, el ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA baja desde el 9,8x de cierre de 2017 hasta el 5,5x actual. Es necesario recordar que este ratio de endeudamiento, todavía elevado, corresponde a una situación coyuntural caracterizada por un EBITDA aún afectado por la débil situación de mercado y el alto nivel de circulante vinculado a los importantes proyectos en cartera. Además, hay recalcar la sólida estructura financiera del Grupo con una posición de caja alta y cercana a los 150 millones de euros, que nos permitiría hacer frente a los vencimientos de los próximos tres años incluso en el peor de los escenarios.

El Grupo TUBACEX prevé que este proceso de desapalancamiento gradual se mantenga durante toda la segunda mitad de 2018, a medida que se avance en la ejecución de la cartera y se mejoren los resultados, y que el ratio de DFN/EBITDA siga descendiendo progresivamente hasta situarse en un nivel cercano a 3x a cierre del año.

De cara a los próximos trimestres, como ya se ha mencionado anteriormente, no se esperan cambios significativos en la dinámica del mercado ya que el efecto de los anuncios de incrementos de inversiones en el sector tardará tiempo en traducirse en una mayor demanda de los productos del Grupo. Sin embargo, la cartera de productos premium permite anticipar una mejora sustancial de resultados en 2018.

Evolución trimestral

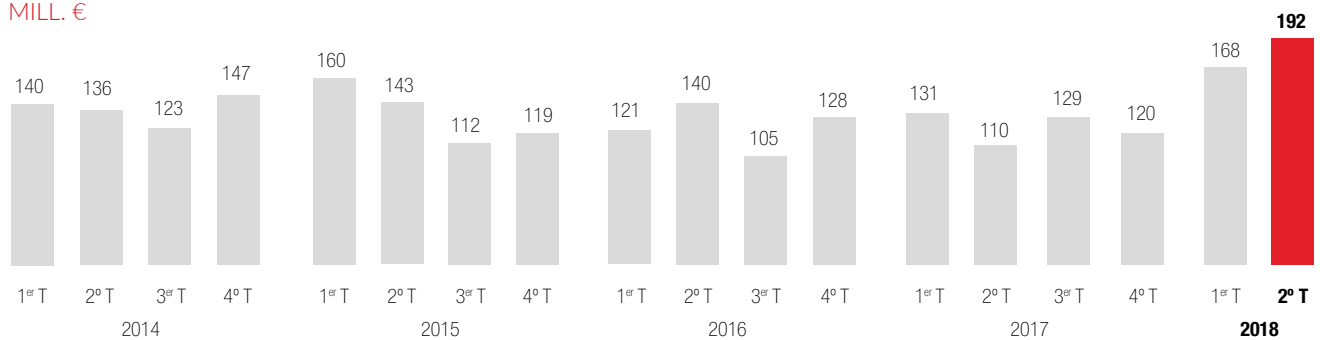
El segundo trimestre de 2018 ha mantenido la senda de mejora de resultados y márgenes ya mostrada en el primer trimestre y una mejora muy importante con respecto al mismo periodo de 2017.

Las ventas del trimestre han ascendido a 192,1 millones de euros, un 74,5% por encima de las ventas del segundo trimestre de 2017 gracias al incremento en volumen y a la mejora en el mix facturado.

El EBITDA se ha situado en 19,8 millones de euros, superando por primera vez la cifra de EBITDA alcanzada en el segundo trimestre de 2014, antes del comienzo de la crisis del petróleo. El incremento del peso de los productos de alto valor tecnológico unido a los planes de mejora continua y eficiencia, han permitido también situar el margen EBITDA en el 10,3%.

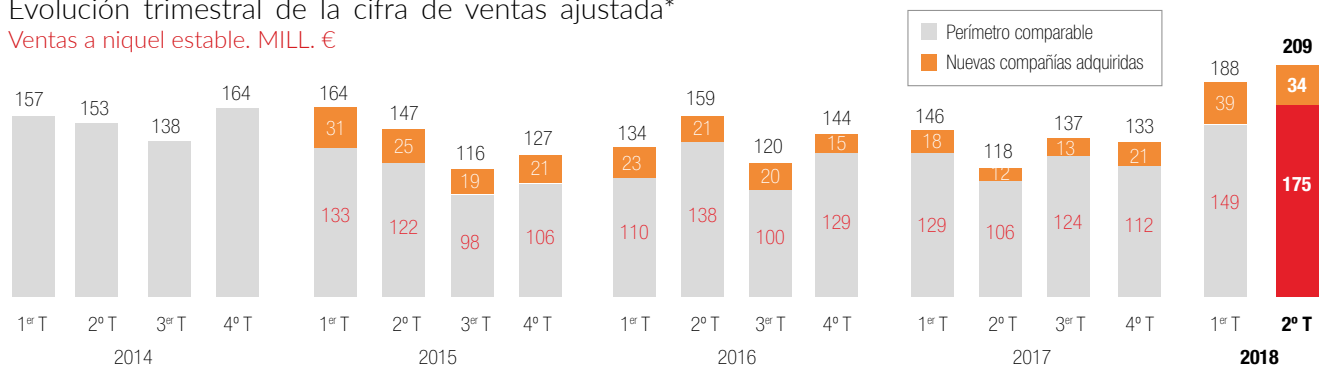
Evolución trimestral de la cifra de ventas

MILL. €



Evolución trimestral de la cifra de ventas ajustada*

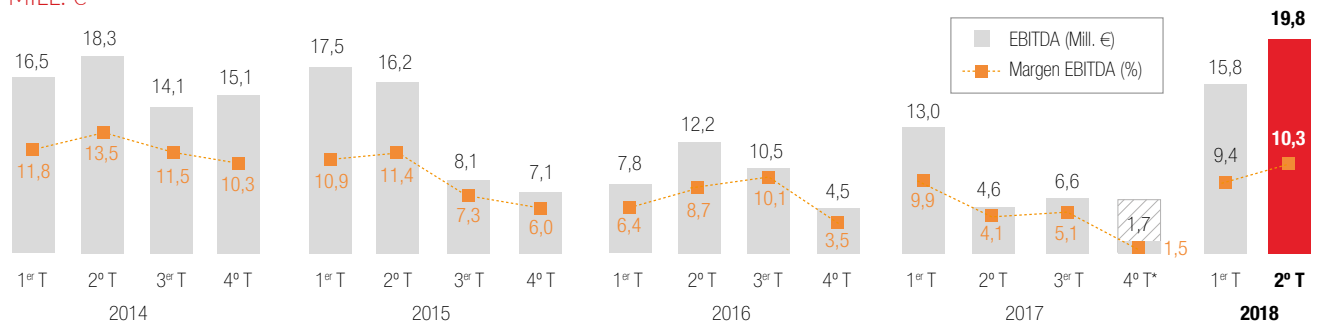
Ventas a níquel estable. MILL. €



* Cifra de ventas calculada asumiendo el precio del níquel estable de 2012

Evolución trimestral de la cifra de Ebitda

MILL. €



* El EBITDA del último trimestre de 2017 incluye ajustes extraordinarios correspondientes a la regularización de equipos, utillaje y existencias ligados a la fabricación de producto convencional en Austria que pasará a realizarse en India

Excluyendo ajustes extraordinarios

3 Evolución del negocio

Las evidencias de recuperación en el sector y la activación de proyectos que fueron paralizados durante la crisis permiten vislumbrar una recuperación lenta pero progresiva de la actividad durante los próximos años.

La cifra de ventas a través del **canal de distribución** sigue siendo baja, aunque empieza a mostrar cierta recuperación impulsada por el éxito en la implantación global de Tubacex Service Solutions y por un entorno más favorable de materias primas, lo que está permitiendo a su vez moderadas subidas de precios.

El **canal de ventas directas a ingeniería y cliente final** sigue manteniéndose como el primer canal de ventas con el 68% de la facturación del Grupo en este semestre. Se muestra así el éxito de la estrategia de la Compañía de incrementar su posicionamiento en los productos y servicios de alto valor añadido vendidos directamente al usuario final.

El **sector de E&P de Oil & Gas** representa el 50% de las ventas del Grupo de este canal. Este importante porcentaje se basa en la ejecución de la cartera actual con importantes pedidos tanto de OCTG para extracción de gas como de tubos para Umbilicales. Al hablar de este sector hay que destacar que a pesar de que el pipeline de adjudicación de proyectos es muy alto para los próximos dos años, como consecuencia de la paralización de proyectos durante la crisis y la necesidad de compensar la falta de inversión, la actual coyuntura internacional y la situación de incertidumbre provocada por las medidas proteccionistas de algunos países está ralentizando la toma de decisiones finales de inversión.

Por lo que se refiere a OCTG, se han implementado determinadas regulaciones tanto por parte de los EE.UU. como de la Unión Europea derivadas de las sanciones anunciadas en mayo por EE.UU. a ciertos países y que entrarán en vigor en noviembre. TUBACEX continúa cumpliendo con las obligaciones de un importante contrato de este producto para Oriente Medio al mismo tiempo que continúa evaluando la situación planteada por las anteriores regulaciones, no pudiendo a la fecha actual estimar cuáles serían las consecuencias derivadas de la entrada en vigor de las mismas. Es necesario destacar que existen

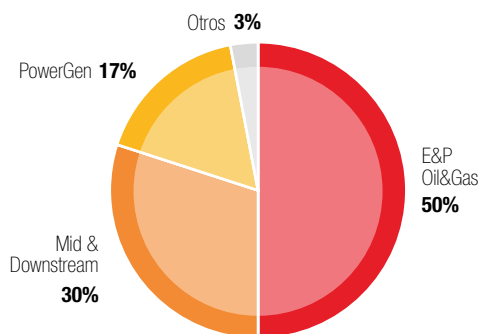
otros proyectos muy relevantes en Oriente Medio y el este de Europa para este producto.

Dentro del segmento SURF (Subsea, Umbilicals, Risers y Flowlines) es necesario destacar el buen comportamiento de los tubos para Umbilicales con una importante cartera de pedidos para este año en Mar del Norte, Oriente Medio y Mozambique, y buenas perspectivas de adjudicaciones en el medio plazo. Hay que señalar que el éxito de este producto no se circunscribe a la planta de Austria (SBER). La planta española TTI ha comenzado a fabricar el tubo central, con unos volúmenes de demanda que presentan una clara tendencia creciente. Por el contrario, todos los productos relacionados con el área de Subsea siguen en niveles de demandas extremadamente bajos.

El **sector de generación eléctrica** supone un 17% de las ventas y se encuentra en proceso de normalización tras el parón sufrido en 2017. En la primera mitad del año, TUBACEX ha acompañado satisfactoriamente a esta normalización con la adjudicación de 6 importantes pedidos en Asia tanto de tubo para calderas como de sistemas de tubería de alta presión. Ambos pedidos para sus plantas de España e Italia respectivamente. TUBACEX sigue mejorando su posicionamiento en este mercado y ampliando su oferta de servicios con el desarrollo de una nueva generación de calderas de menor emisiones denominada "Advanced Ultra Super Critical Boilers" capaces de aguantar hasta 700°C. Por lo que respecta al segmento nuclear, tras tres años paralizado se aprecia una cierta recuperación en la entrada de pedidos, destacando el mercado de Reino Unido y las buenas perspectivas en Egipto, Hungría e India donde el grupo cuenta con una fuerte presencia con una planta de fabricación de tubo y un almacén de la división de distribución.

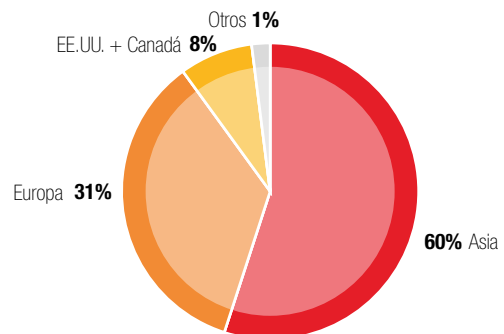
El **segmento Mid y Downstream** muestra una recuperación parcial en términos de adjudicación de nuevos proyectos. El aumento de las inversiones y en general de la actividad en este momento se concentra en EE. UU. y Oriente Medio. Para el segundo semestre del año, se mantienen las perspectivas de crecimiento gradual impulsado, en parte, por las inversiones de LNG.

Desglose por sector



Desde el punto de vista geográfico, Asia se mantiene como el principal mercado del Grupo con un 60% de las ventas debido a su alta exposición al segmento de E&P de extracción de gas y al de generación eléctrica.

Desglose de venta directa a ingeniería y cliente final
1^{er} S 2018



Las previsiones de crecimiento de esta región se mantienen elevadas para los próximos años, por lo que el Grupo está reforzando su presencia industrial y comercial en esta área.



4 Acontecimientos importantes

Junta General de Accionistas

Mayo 2018

TUBACEX celebró el pasado 23 de mayo su Junta General Ordinaria de Accionistas en la que se aprobaron las cuentas anuales, el informe de gestión y el de gobierno corporativo correspondientes al ejercicio de 2017.

Entre los acuerdos adoptados por la Junta destacan

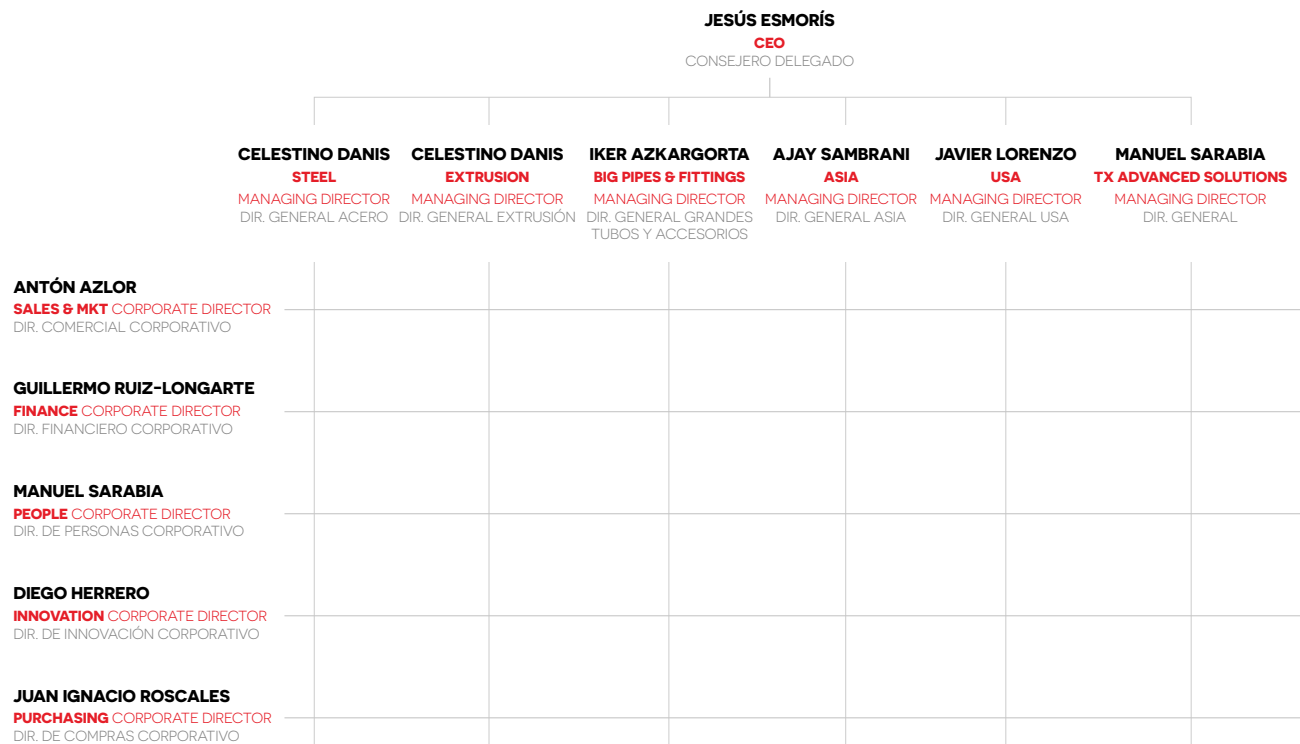
también la ratificación de los nombramientos de D. Antonio González-Adalid García-Zardoya como consejero independiente y Dña. Isabel López Paños como consejera dominical, así como la aprobación de los nombramientos de D. Iván Martén Uliarte y D. Jorge Sendagorta Gomendio como consejeros independientes.

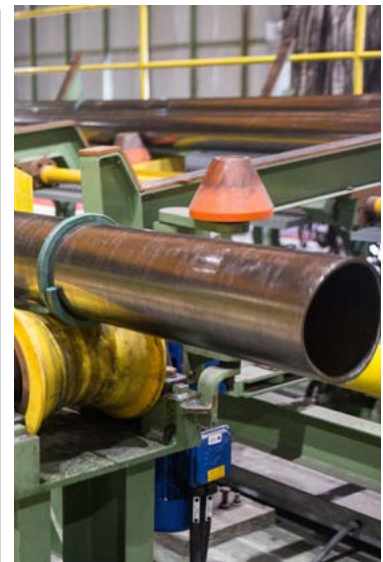
Nuevo Organigrama del Grupo

TUBACEX ha decidido rediseñar su modelo organizativo y adaptarlo a su actual estrategia comercial y productiva orientada a las soluciones tubulares. El nuevo organigrama mantiene las funciones corporativas del departamento comercial, financiero, personas, innovación y compras. Así mismo, se crean tres unidades de negocio por proceso tecnológico / producto (acero, extrusión y grandes diámetros y fittings), dos regionales (Asia y EE.UU.) y una

división que incorpora nuevos servicios y aplicaciones (Tubacex Advanced Solutions).

Adicionalmente y para mejorar el posicionamiento competitivo de TUBACEX en el nuevo tipo de proyectos complejos a los que está accediendo, se han potenciado dos unidades transversales que agrupan el know - how tecnológico del Grupo.





• 5 TUBACEX en bolsa

Evolución de la acción

ENE 18 - JUN 18

Durante el primer semestre del año, el precio de la acción de TUBACEX ha sufrido una corrección del 15,1%. La acción cerró el mes de junio en 2,845 euros, lo que supone una capitalización bursátil de 378,3 millones de euros frente a los 445,5 millones de euros de 2017.

Por lo que se refiere a la liquidez del valor, el número de acciones negociadas entre enero y junio de 2018 ha ascendido a 46,9 millones de títulos con una contratación efectiva de 155,2 millones de euros.



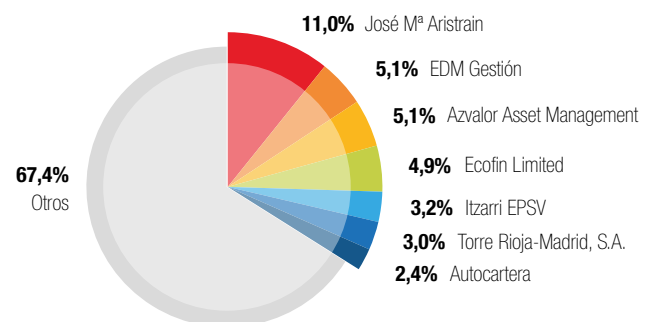
Accionariado

30.06.2018

Durante el primer semestre del año, sólo se ha producido el cambio mencionado el trimestre anterior relativo al aumento de participación del EDM, del 3,1% al 5,1%.

Sin embargo, con posterioridad al cierre del semestre y fecha 4 de julio, azValor comunicó a la CNMV el aumento de su participación significativa del 3,0% al 5,1%.

Por tanto, según consta en la CNMV, la estructura de accionistas de TUBACEX a 13 de julio de 2018 es la siguiente:



Fuente: CNMV





6 Magnitudes financieras

Balance de situación consolidado
MILL. €

	30/06/2018	31/12/2017	% variación
Activos intangibles	50,0	51,9	-3,7%
Activos materiales	266,1	272,4	-2,3%
Inmovilizado financiero	75,3	77,5	-2,8%
Activos no corrientes	391,4	401,8	-2,6%
Existencias	260,3	248,6	4,7%
Clientes	121,6	75,5	61,1%
Otros deudores	17,7	18,9	-6,1%
Otro activo circulante	8,1	6,2	30,9%
Instrumentos financieros derivados	0,3	0,3	0,0%
Caja y equivalentes	143,4	154,9	-7,4%
Activos Corrientes	551,5	504,3	9,3%
TOTAL ACTIVO	942,8	906,2	4,0%
Patrimonio Neto Sociedad Dominante	263,3	257,2	2,3%
Intereses Minoritarios	25,5	24,6	3,7%
Patrimonio Neto	288,8	281,8	2,5%
Deuda financiera largo plazo	119,7	79,7	50,2%
Instrumentos financieros derivados	0,4	1,9	-78,2%
Provisiones y otros	36,2	38,0	-4,6%
Pasivos no corrientes	156,4	119,7	30,7%
Deuda financiera corto plazo	263,6	328,7	-19,8%
Instrumentos financieros derivados	6,6	5,1	28,9%
Acreedores comerciales	175,6	131,0	34,1%
Otros pasivos corrientes	51,9	39,8	30,3%
Pasivos corrientes	497,7	504,7	-1,4%
TOTAL PASIVO	942,8	906,2	4,0%

Cuenta de pérdidas y ganancias consolidada

MILL. €

	<u>1S 2018</u>	<u>1S 2017</u>	<u>% variación</u>	<u>2T 2018</u>	<u>2T 2017</u>	<u>% variación</u>
Ventas	360,6	241,4	49,4%	192,1	110,1	74,5%
Variación de existencias	(5,3)	29,8	n.s.	(8,9)	17,6	n.s.
Otros ingresos	3,3	4,2	-21,2%	1,0	2,8	-63,4%
Coste de aprovisionamientos	(187,1)	(139,0)	34,6%	(96,6)	(68,4)	41,3%
Gastos de personal	(69,1)	(63,9)	8,2%	(35,4)	(31,5)	12,7%
Otros gastos de explotación	(66,8)	(54,9)	21,7%	(32,4)	(26,2)	23,8%
EBITDA	35,6	17,6	102,4%	19,8	4,6	335,2%
Margen EBITDA	9,9%	7,3%		10,3%	4,1%	
Amortización	(19,3)	(16,8)	15,2%	(10,0)	(8,4)	20,1%
EBIT	16,3	0,8	n.s.	9,8	(3,8)	n.s.
Margen EBIT	4,5%	0,3%		5,1%	neg.	
Resultado Financiero	(7,0)*	(3,0)	n.s.	(3,7)	(1,3)	192,5%
Diferencias tipo de cambio	(0,1)	0,1	n.s.	0,2	0,2	12,7%
Beneficio Antes de Impuestos	9,2	(2,0)	n.s.	6,3	(4,9)	n.s.
Margen Benefic. Antes de Impuestos	2,5%	neg.		3,3%	neg.	
Impuesto de Sociedades	(1,7)	2,5	n.s.	(1,2)	3,3	n.s.
Beneficio Neto Consolidado	7,5	0,4	n.s.	5,1	(1,6)	n.s.
Intereses minoritarios	(0,8)	1,4	n.s.	(0,8)	0,7	n.s.
Beneficio Atribuible Soc. Dominante	6,7	1,9	n.s.	4,3	(0,9)	n.s.
Margen Neto	1,9%	0,8%		2,3%	neg.	

n.s.: No significativo

neg.: Negativo

* El gasto financiero financiero a junio de 2018 incluye 1,8 millones de euros correspondientes a la formalización de garantías y la estructuración bancaria de proyectos plurianuales de producto premium.

WWW.TUBACEX.COM