



JUNTA DE ACCIONISTAS

23.05.2018



- **Ejercicio 2017**
- **Perspectivas 2018**
- **Plan Estratégico**
- **Evolución en Bolsa**



- **Ejercicio 2017**
- **Perspectivas 2018**
- **Plan Estratégico**
- **Evolución en Bolsa**

Evaluación del año

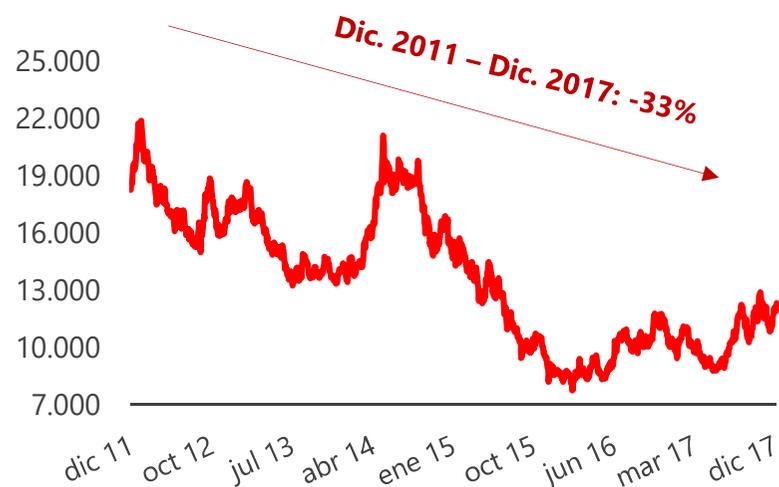
- La recuperación esperada no ha ocurrido: Tercer año consecutivo de la **crisis más grave en el sector de Oil&Gas**
- Reducción dramática del Capex en la industria, provocando **caída** sin precedentes en los **volúmenes** fabricados e intensa **competencia en precios**
- Hemos mejorado nuestro posicionamiento como **proveedor global de soluciones tubulares**
- Año **récord en captación** de pedidos de alto valor tecnológico en proyectos con alto componente de I+D+i
- Avance importante en posicionamiento en **nuevos productos**: OCTG, Umbilicales, Altas aleaciones, etc.
- Aceleración de **planes industriales y de eficiencia**: asignación del producto más commodity a plantas de bajo coste
- Continuación de los **proyectos de mejora** con efectos positivos...
- ...pero no han podido compensar la importante caída de volúmenes y precios

Esperando la recuperación del sector

Entorno macroeconómico

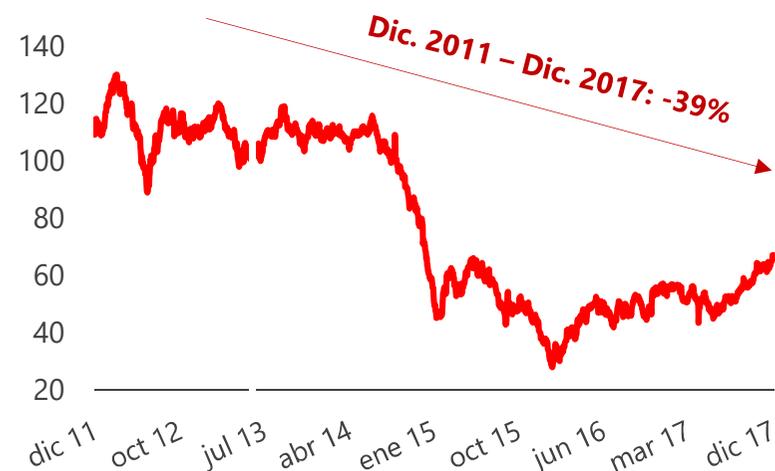
- Tendencia alcista de las materias primas durante el segundo semestre del año pero aún en niveles bajos

Evolución precio del níquel (\$/ton)



- El precio del níquel cerró 2017 en 12.305 \$/ton, un 22% por encima del cierre de 2016.
- Su precio medio fue de 10.459 \$/ton, un 8% superior al de 2016.

Evolución precio del Brent (\$/barril)



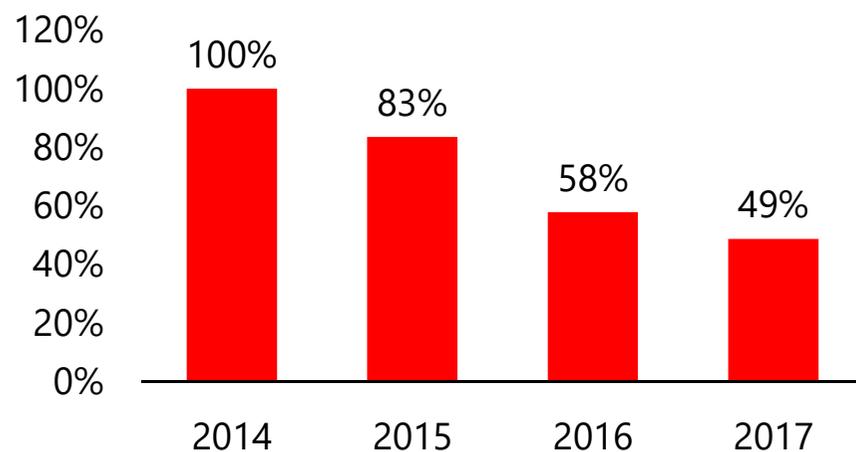
- El barril de Brent cerró el año 2017 en 66,9\$, un 18% por encima del cierre de 2016.
- Desde el final de 2011, el precio del barril de Brent ha caído un 39%.

Materias primas en niveles históricamente bajos

Sector de Petróleo

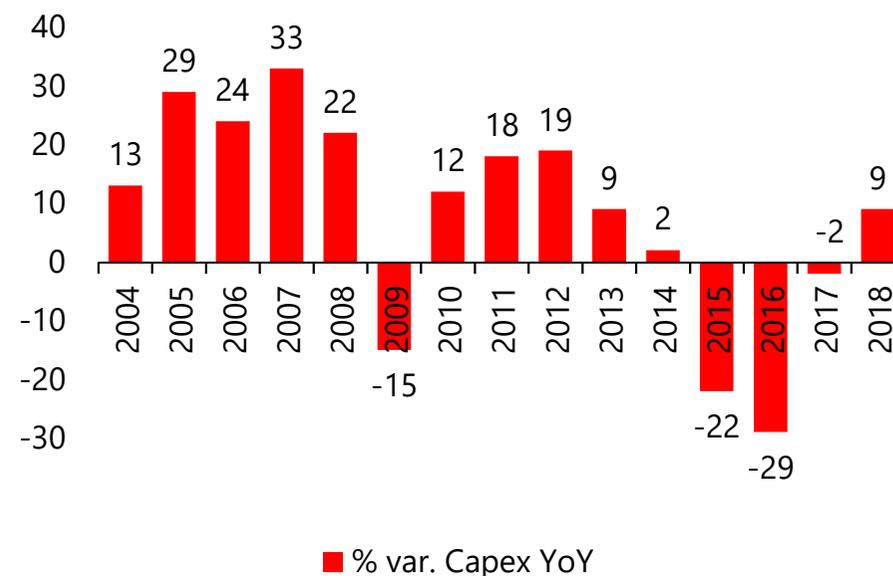
- Por primera vez en 30 años nos hemos enfrentado a tres años consecutivos de caída de inversión, lo que unido a la tasa de declino de los pozos permite anticipar un cambio de tendencia en 2018

Adjudicaciones de contratos



■ Contratos adjudicados en proyectos de Upstream, Midstream, Downstream y PowerGen en Mill.\$ y tomando como base 2014

Crecimiento de la Inversión en Upstream



■ % var. Capex YoY

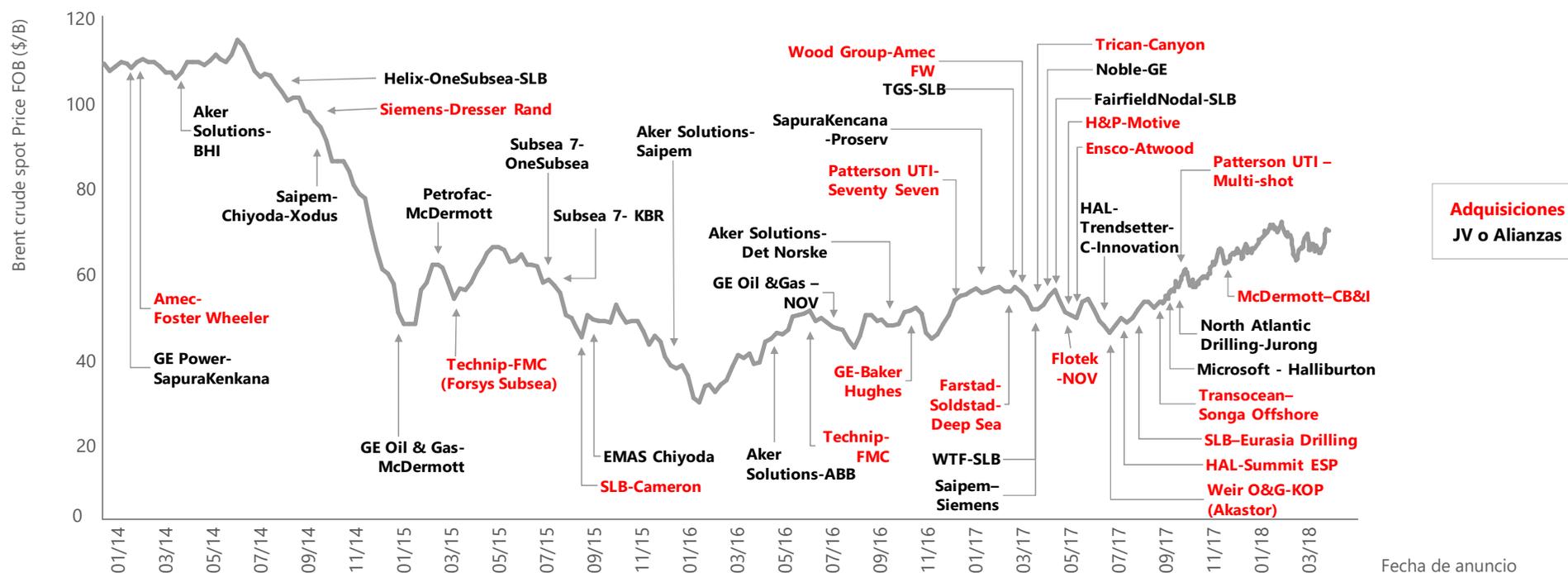
Tres años consecutivos de reducción de la inversión...

Fuente: EIC, Tubacex, JP Morgan Global Energy Analyzer: E&P Capex Survey

Sector de Petróleo

- Se ha producido un movimiento de integración del sector orientado a reducir los costes totales de explotación

Principales Operaciones Corporativas en el Sector desde 2014



Adquisiciones
JV o Alianzas

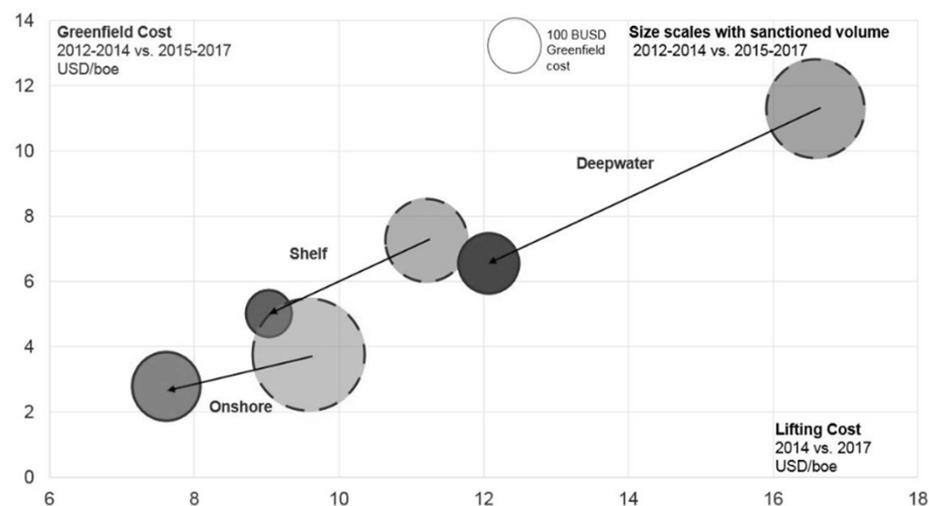
...que han provocado la concentración del sector...

Fuente: The Boston Consulting Group

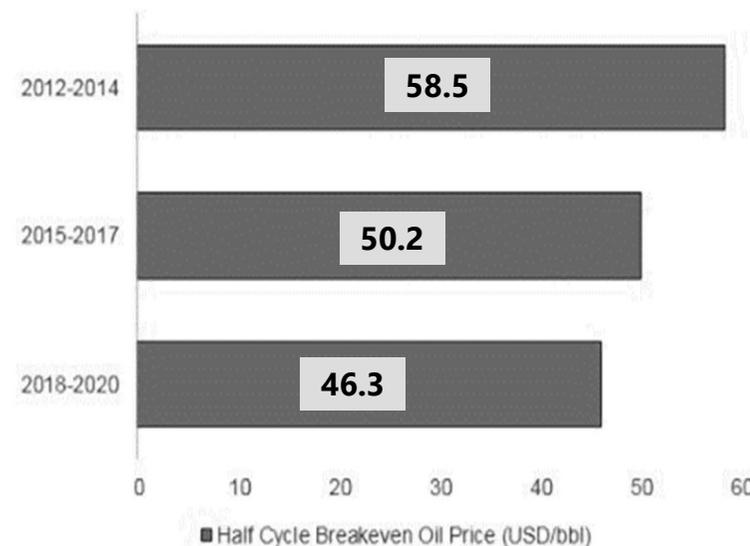
Sector de Petróleo

- Los ajustes realizados en la industria durante la crisis, han permitido reducir el breakeven de muchos proyectos que ahora son rentables a precios de petróleo más bajos

Evolución de los costes Offshore

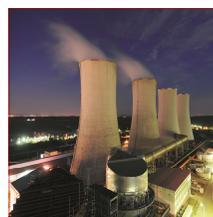
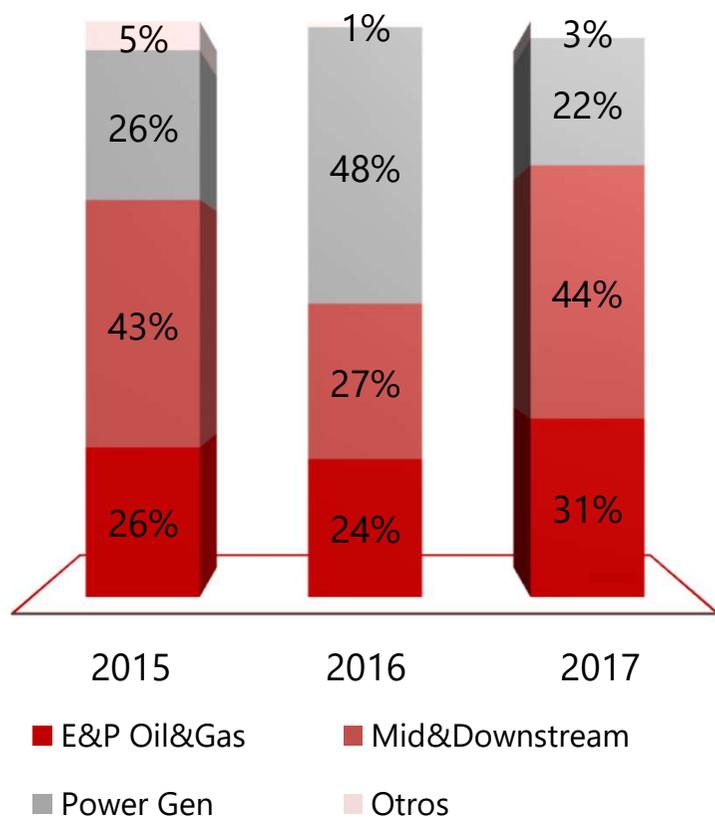


Breakeven mitad de ciclo



...pero también han ayudado a mejorar la eficiencia

Desglose de ventas por sector*



▪ E&P Oil & Gas:

- Proyectos específicos que permiten su aumento gradual, a pesar de los recortes de Capex de las compañías petroleras
- Mejor comportamiento relativo del gas
- Consecución de proyectos transformacionales

▪ Power Generation:

- Proceso de normalización tras la drástica caída en 2017
- Entrada de pedidos aumentando
- Oferta integral de soluciones tubulares gracias a la incorporación de IBF y al desarrollo de nuevos grados y tecnologías

▪ Mid & Downstream:

- Comportamiento estable del sector
- Estrategia centrada en la venta de soluciones tubulares integrales

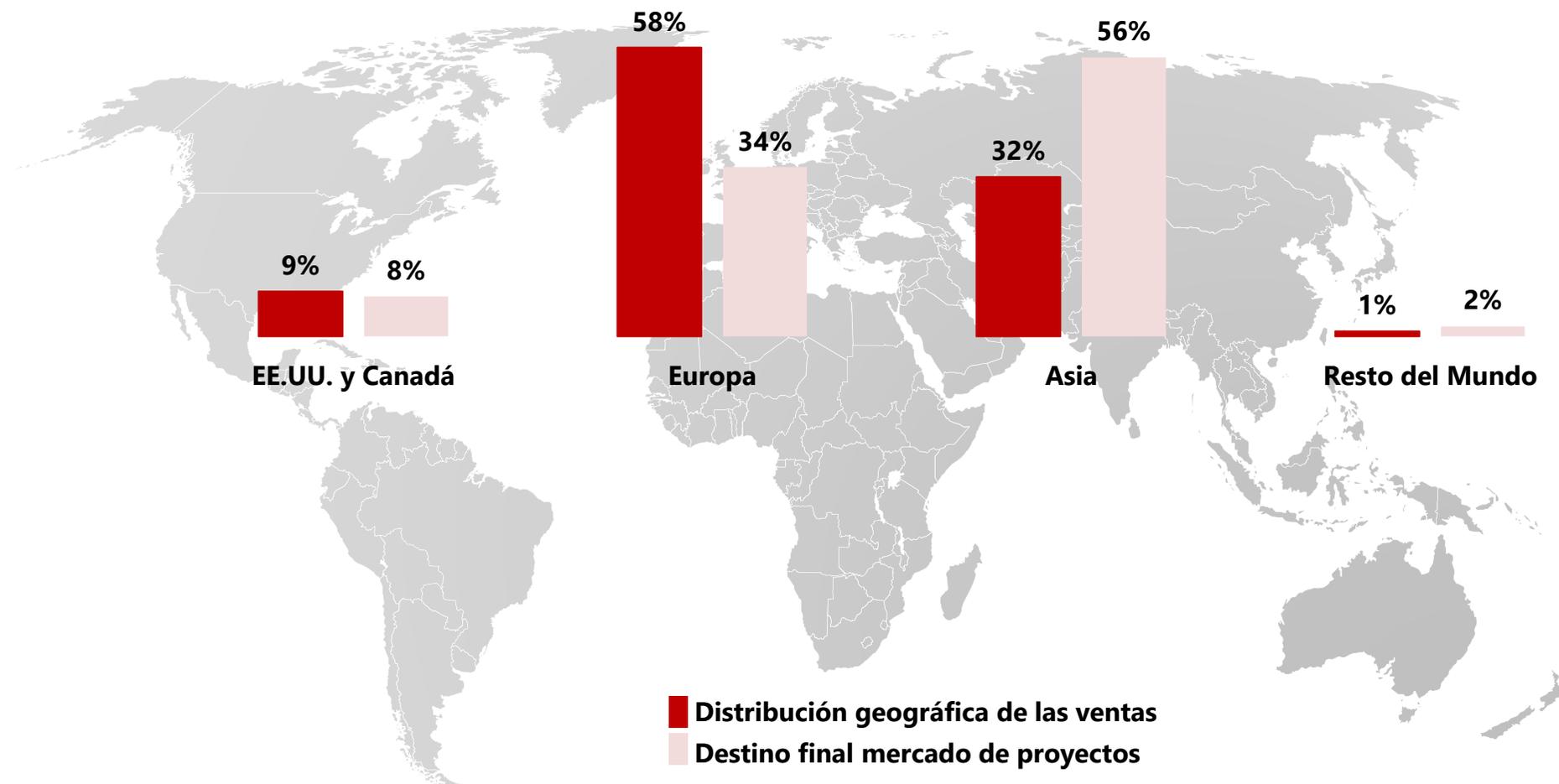
▪ Otras aleaciones

- Esfuerzo en diversificación
- Nuevos grados en la cartera de productos
- Incremento progresivo de ventas al sector de Fertilizantes

Fuerte posicionamiento en Oil&Gas

* Ventas directas a ingenierías y clientes finales

Desglose de ventas por geografía



Asia se mantiene como el primer Mercado del Grupo

Año similar al 2016 si no fuera por los ajustes

<i>Mill.€</i>	2016	2017	% Var
Ventas	494,0	490,4	-0,7%
EBITDA	34,9	25,9	-25,8%
Margen EBITDA	7,1%	5,3%	
EBIT	2,5	-28,3	n.s.
Margen EBIT	0,5%	neg.	
Beneficio Neto	0,5	-19,7	n.s.
Margen Neto	0,1%	neg.	
Circulante Neto Operativa	183,2	193,0	+9,8
CNO / Ventas	37,1%	39,4%	
Deuda Financiera Neta	206,9	253,5	+46,6
DFN / EBITDA	5,9x	9,8x	

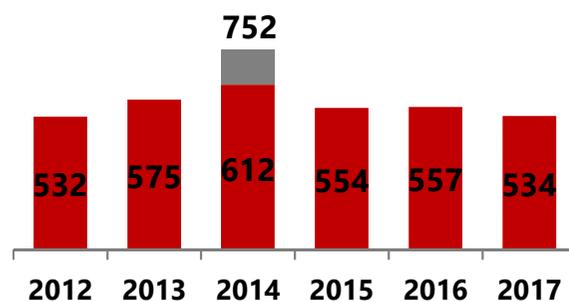
Incluye ajustes extraordinarios no recurrentes

TUBACEX ha contabilizado ajustes extraordinarios negativos no recurrentes por importe de 23,4M€

Hemos decidido voluntariamente hacer ajustes extraordinarios en relación a Fondos de Comercio

Evolución de las principales magnitudes

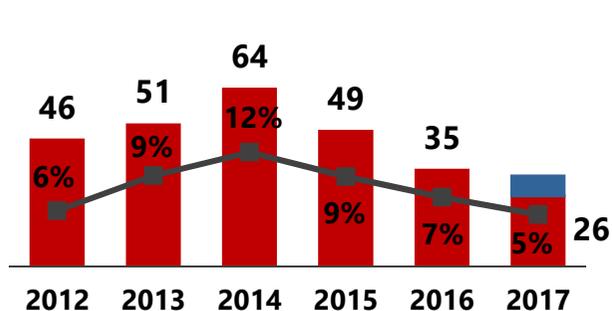
Ventas (M€)*



* Ventas asumiendo níquel estable

■ Newcos integradas en 2015

EBITDA (M€)



■ EBITDA ■ Margen

■ Sin ajustes extraordinarios

EBIT (M€)



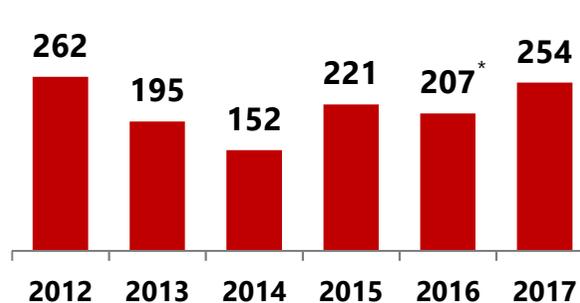
■ Sin ajustes extraordinarios

Beneficio Neto (M€)



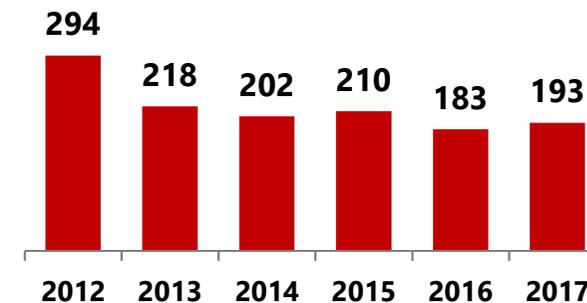
■ Sin ajustes extraordinarios

DFN (M€)



*Adquisición de dos compañías (Prakash e IBF)

Capital Circulante (M€)



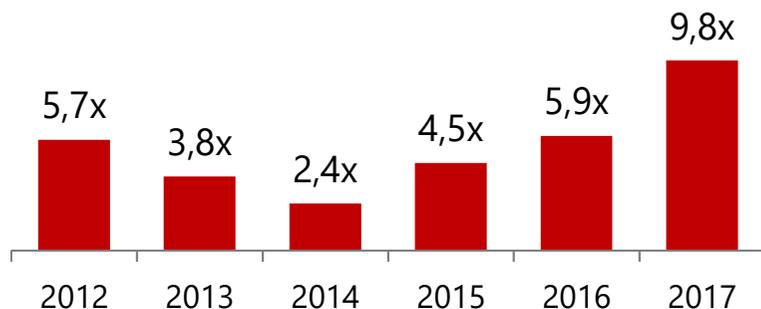
Mejora significativa de resultados hasta la crisis del petróleo

(1) Incluye ajustes extraordinarios correspondientes a la regularización de equipos, maquinaria y stocks ligados a la fabricación de producto convencional que se moverá a India

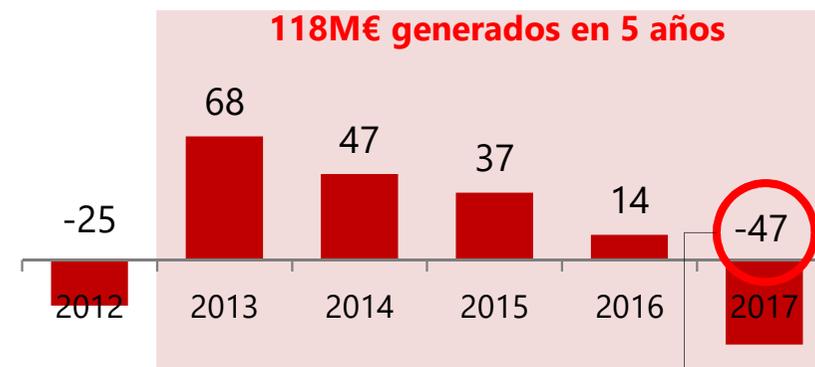
(2) Incluye ajustes extraordinarios negativos de 23.4M€, principalmente la baja del fondo de comercio de SBER

Estrategia Financiera

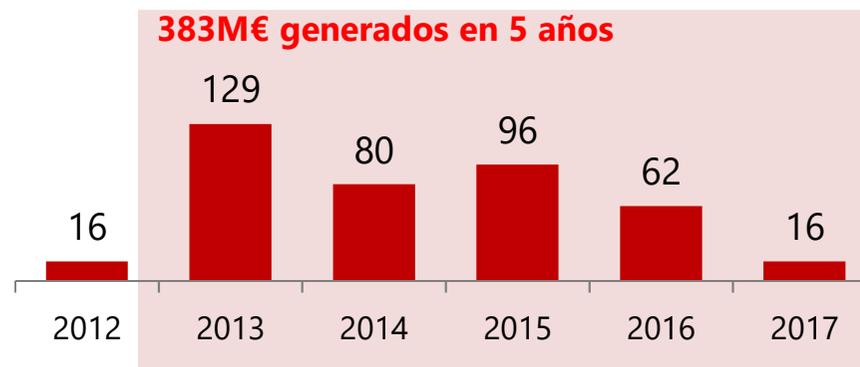
DFN / EBITDA



Flujo de caja antes de adquisiciones



Gross Cash flow



Financiamos 47,2M€ de un proyecto en fabricación y que se cobrará en los próximos meses

El alto flujo de caja generado garantía de la solidez financiera

1. FORMACIÓN

Mejorar el nivel de competencia de los jóvenes en entornos globales

HITOS

- ✓ Nuevos programa de formación dual: Extrusión, Laminación y Forja
- ✓ 50 jóvenes participando (2016-2017)
- ✓ En 2018 iniciamos el primer año internacional



2. ACCIÓN SOCIAL

Impulsar la educación en 1257 colegios de Palghar (India) mejorando los saneamientos, el acceso al agua e higiene

HITOS

- ✓ Primer año de trabajo en terreno.
- ✓ Talleres de sensibilización sobre hábitos de higiene saludable
- ✓ Instalación de estaciones de limpieza de manos en colegios



in support of
unicef

3. DIVERSIDAD

Promover la integración de colectivos en riesgo de exclusión

HITOS

- ✓ Integración laboral colectivo diversidad funcional.
- ✓ Integración de personas con discapacidad intelectual
- ✓ Promoción del empleo de jóvenes en riesgo de exclusión

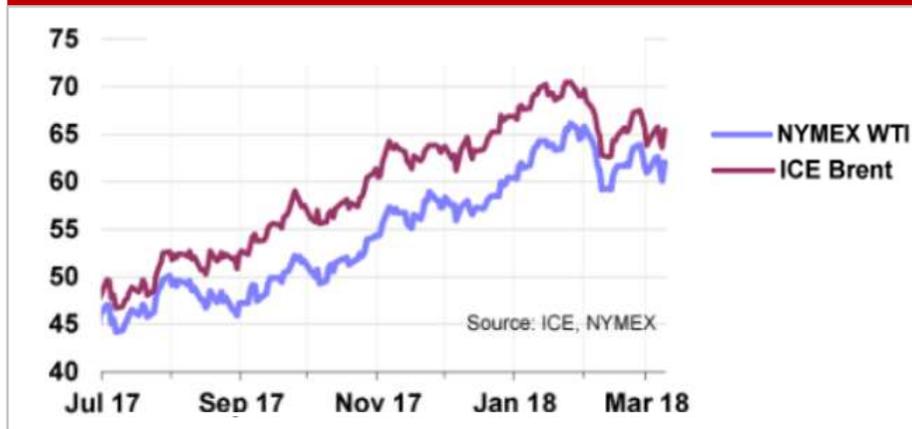




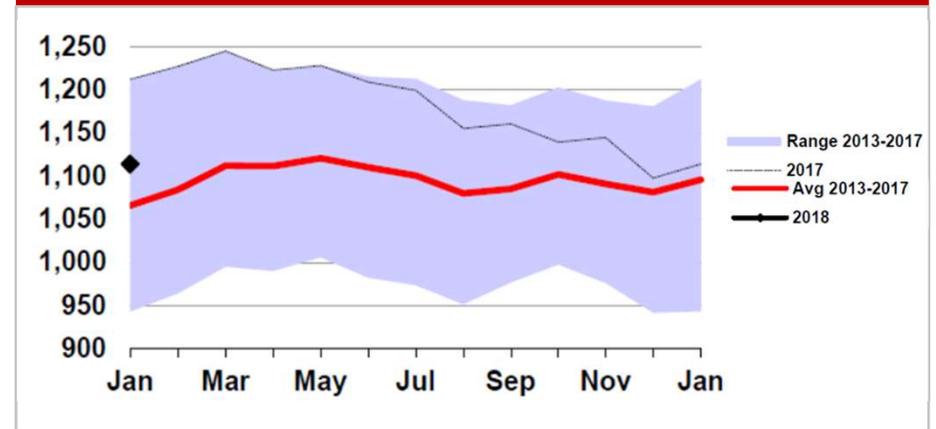
- Ejercicio 2017
- **Perspectivas 2018**
- Plan Estratégico
- Evolución en Bolsa

Indicadores macroeconómicos positivos

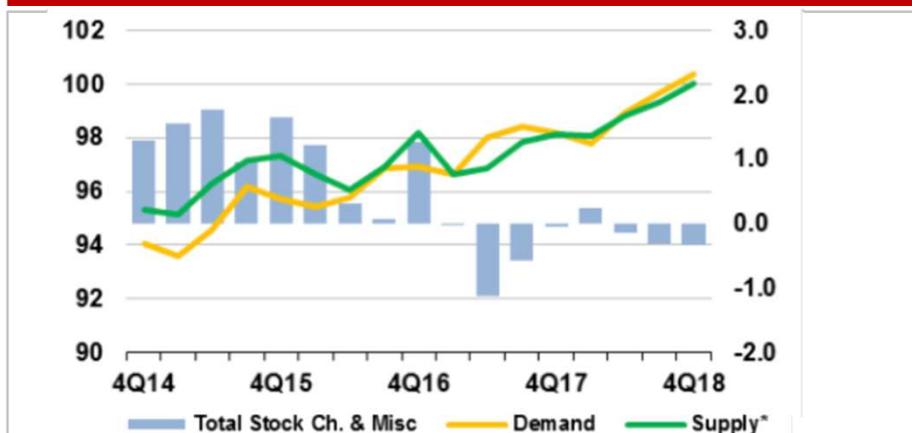
Cotización futuros del Brent (\$/bbl)



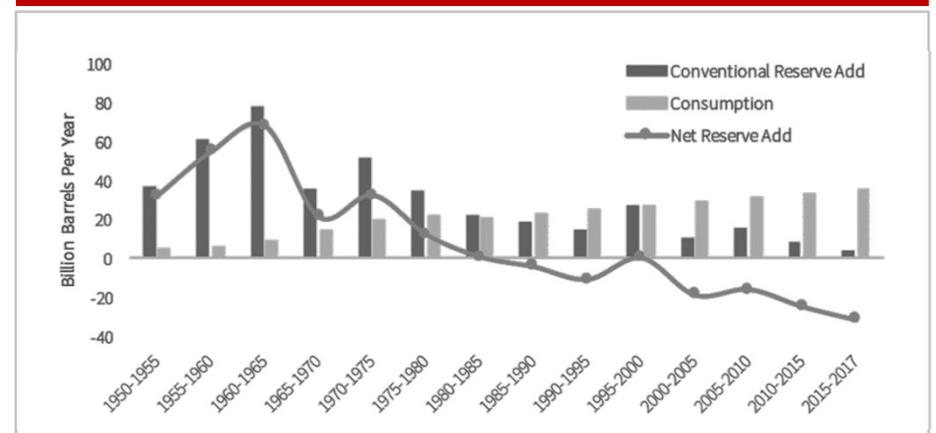
Inventarios de Crudo (mb)



Oferta vs. Demanda (mb/d)



Reservas vs. Consumo

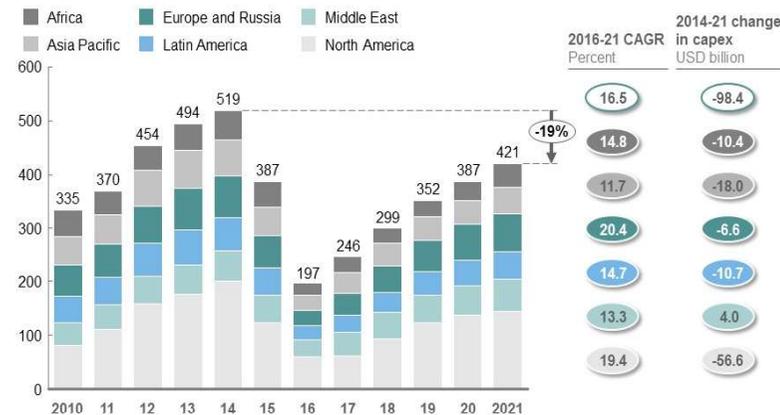


Indicadores macroeconómicos positivos

Oil production capex¹ is projected to grow by 16% through 2021 driven by rebound in the Americas, but stay depressed compared to 2014

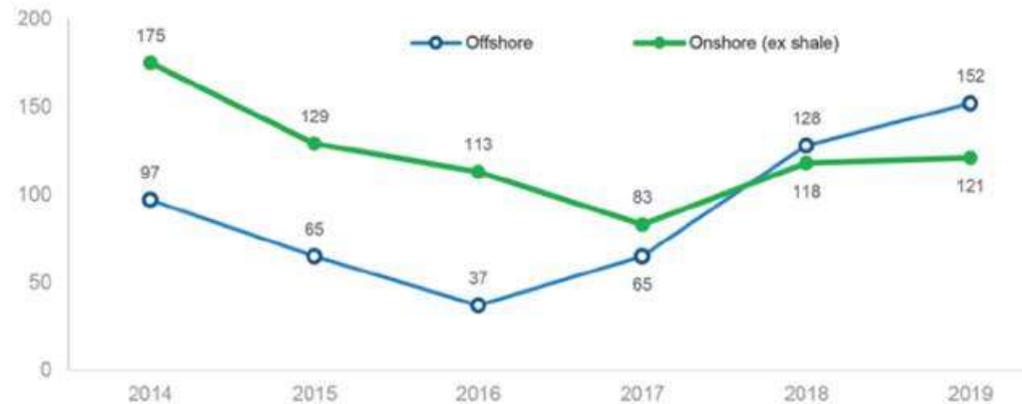
Historical and projected oil production capex
USD billion, nominal

SOURCE: McKinsey Energy



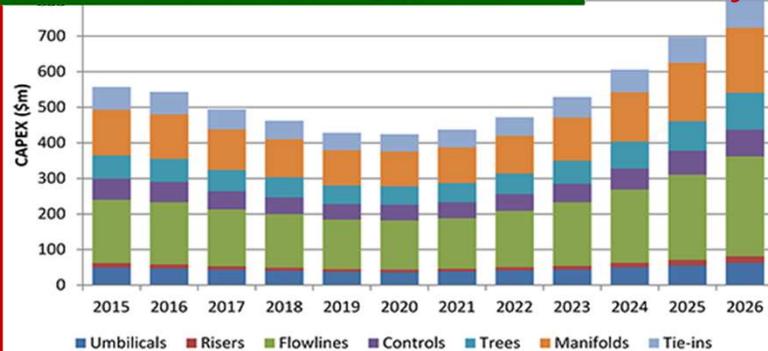
¹ Includes capital spending in oil development and production, both greenfield and brownfield, excludes exploration spending

Number of project commitments by commitment year.



Source: Rystad Energy DCube

World Subsea Production & Processing Systems Hardware SOURCE: Visiongain



SOURCE: Oil&Gas UK

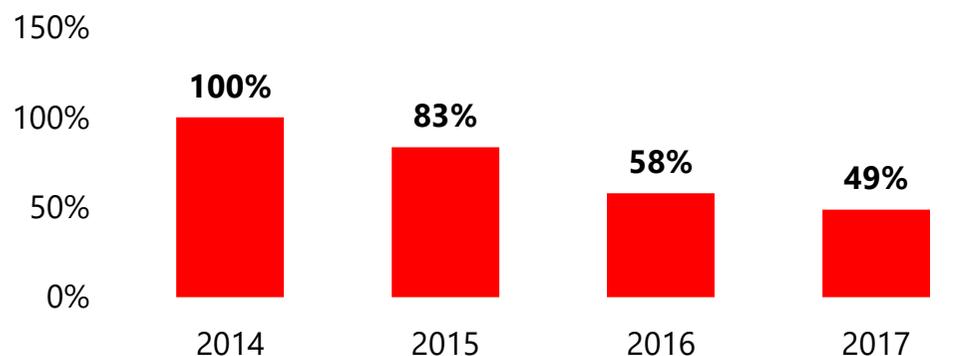


Costs in the North Sea are expected to drop to \$17 per barrel

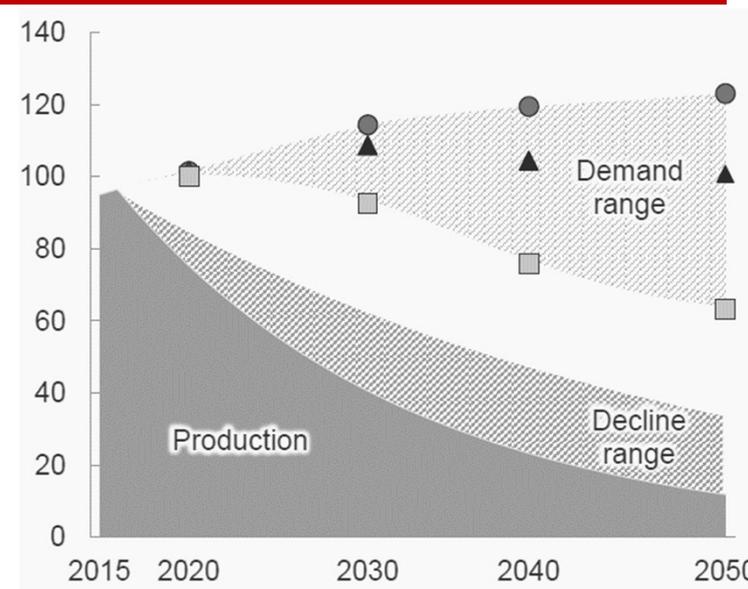
Evolución positiva de CAPEX en el sector

Primeras evidencias de recuperación:

1. Aumento de las importaciones en EEUU
2. Aumento de Capex en OEMs
3. Incremento del precio del petróleo
4. Gap entre el decline y la demanda
5. Tendencia alcista de materias primas



■ Contratos adjudicados en proyectos de Upstream, Midstream, Downstream y PowerGen en Mill.\$ y tomando como base 2014

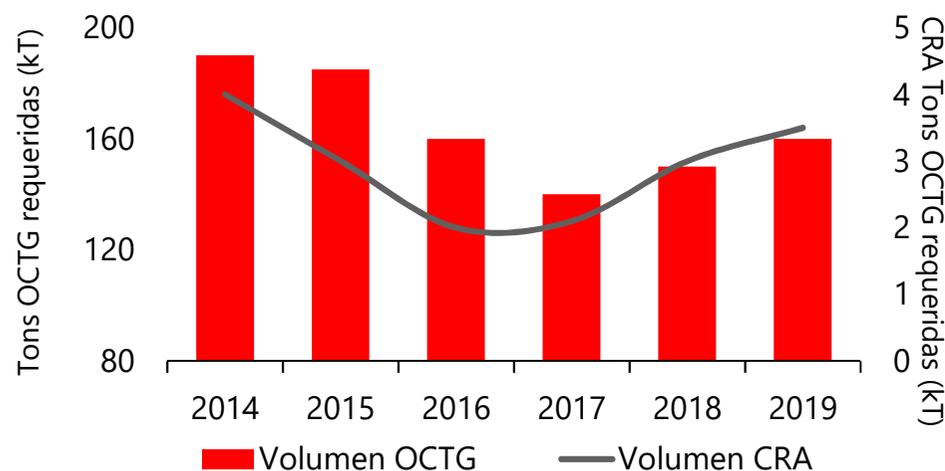


Signos en el mercado que indican el cambio de tendencia

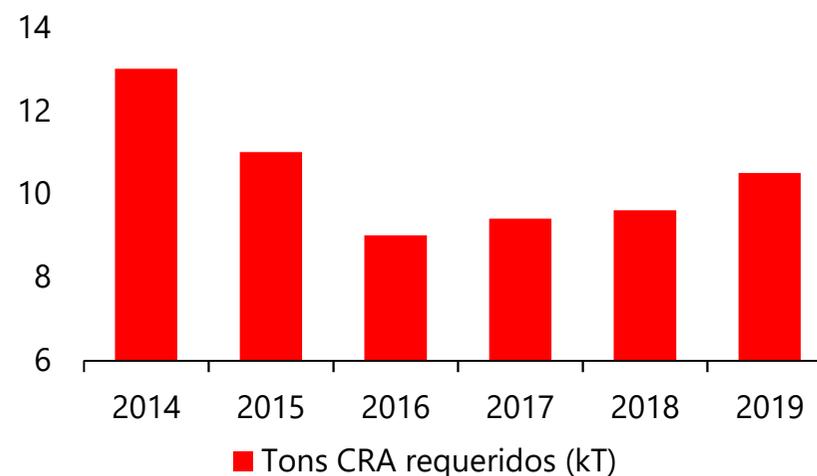
Primeras evidencias de recuperación

- El mar del Norte ha sufrido la mayor caída de demanda en porcentaje que cualquier otra región, sin embargo, la tendencia comienza a revertirse desde 2018
- Cambio de tendencia en Oriente Medio con necesidades incrementales de CRA debido a la prevalencia del sour gas

Demanda de OCTG en el Mar del Norte



Demanda de OCTG CRA en Oriente Medio



Incremento de la demanda esperada en CRA

* Fuente: Westwood, Metal Bulletin Research

Estrategia Posicionamiento en el mercado

1



- Mover producto **commodity** a plantas de **Asia** (India, Tailandia)
- Desarrollar venta de producto commodity a través de propia red de **TSS – Master Distributor**
- Venta de productos **Premium** directamente a **End Users y EPC's**

2



- Ofrecer la **mayor gama** de producto del mercado
- Oferta de **"paquete"** completo de soluciones
- Involucración en fases iniciales y finales: desde el **Co-diseño** hasta la asistencia en **instalación y el mantenimiento**

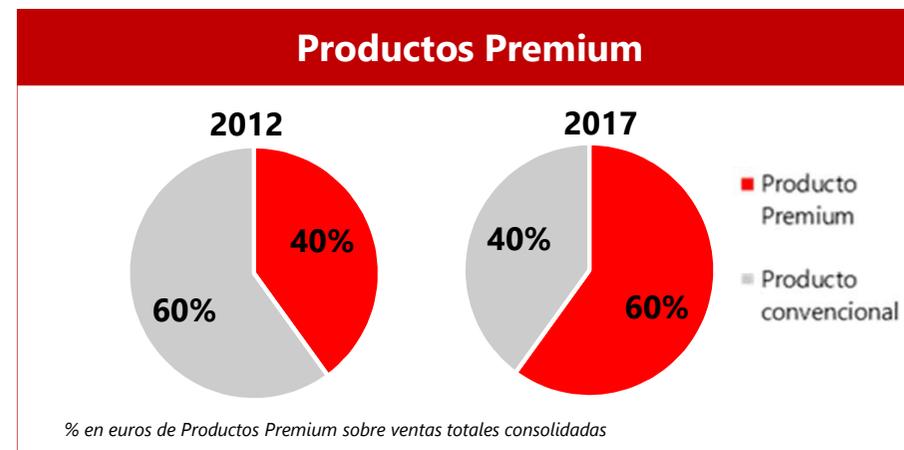
3



- Tendencia a exigir **contenido local** en los países más importantes del sector, para asegurar *frame agreements* plurianuales
- Nuevas plantas 2018 – 2021:
 - EE.UU. II
 - Middle East

Correcta asignación de producto por fábrica

Estrategia de Negocio



Foco en segmento Premium y desarrollo permanente de nuevos productos

Estrategia de Gestión

1



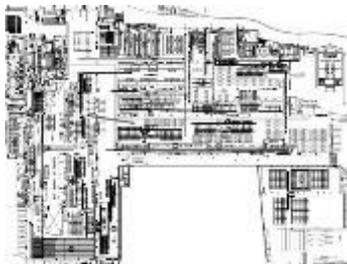
- Asentar metodología de gestión
- Nueva organización focalizada en cuenta explotación. < Coste
- Nueva "Business Unit Trading"
- Gestión financiera

2



- Industria 4.0 – Big data
- Automatización procesos. Robotización
- Aplicación sensorización en productos
- Trazabilidad tubo a tubo en producción

3



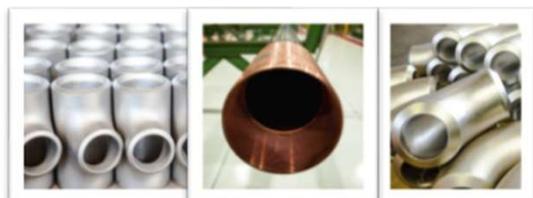
- Transformación del Lay out – Lean
- Eliminación stock intermedios
- Nuevos procesos productivos

Productividad y Eficiencia

Estrategia de Desarrollo

1

Conexiones



- Conexiones hidráulicas
- Fittings, Tees, Caps
- Aplicación de soldadura

2

Servicios



- New coatings – Recubrimientos
- Doblado, soldadura, mecanizados, etc.
- Servicio post-venta. Secuenciación.
- Servicios en el montaje del producto.
- Testing, pruebas de predicción de vida (EIC)

3

Otros desarrollos



- Nuevos materiales.
- Nuevas aplicaciones

8 patentes en tres años

Estrategia de Innovación

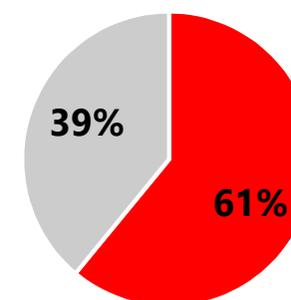
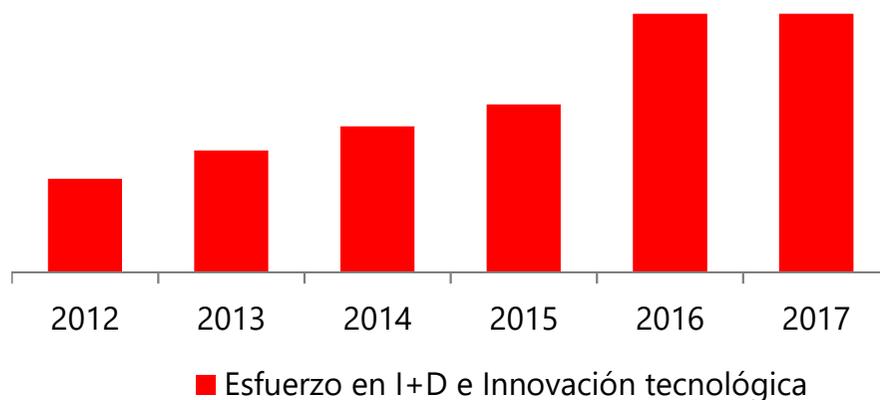
- Estrategia centrada en el cliente para mejorar la eficiencia global de sus proyectos y procesos

Convertir las necesidades más exigentes en soluciones específicas de alto valor tecnológico desarrolladas en colaboración con los clientes

- Seis patentes solicitadas entre 2016 y 2017 y dos más que se solicitarán en 2018



Esfuerzo en I+D e Innovación Tecnológica



■ I+D ■ Innovación Tecnológica

Posicionamiento estratégico

- Con nuestro posicionamiento de mercado y manteniendo las mejoras en Productividad y Eficiencia y el esfuerzo en Innovación, todo ello bajo el modelo de excelencia EFQM



Nuestra Visión:
CONVERTIRNOS EN UN PROVEEDOR DE SOLUCIONES TUBULARES PREMIUM



Perspectivas del año

- Recuperación **gradual** del mercado
- Recuperación parcial de los **precios base**
- Incremento de precios de **materias primas**
- Puesta en valor de los **contratos** conseguidos en 2017
- Año importante en lanzamiento de **nuevos productos / negocios**
- Buen posicionamiento para **nuevos contratos de largo plazo** actualmente en negociación
- Año intenso en **mejora de procesos e industrialización**

Pensamos que lo peor ha pasado...

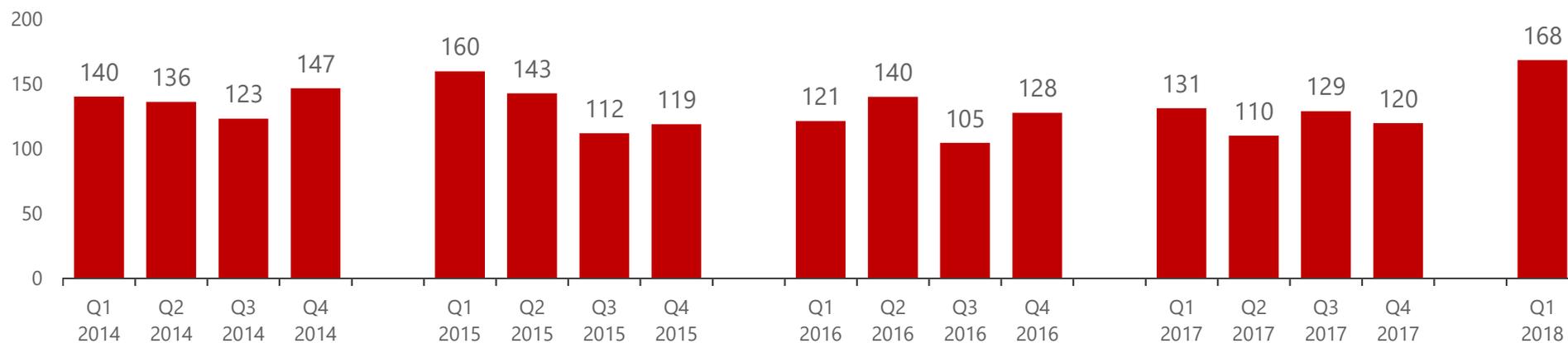
Resultados del Primer Trimestre de 2018

<i>Mill.€</i>	1T 2018	1T 2017	% Var.
Ventas	168,5	131,3	28,3%
EBITDA	15,8	13,0	21,0%
Margen EBITDA	9,4%	9,9%	
EBIT	6,5	4,6	40,5%
Margen EBIT	3,9%	3,5%	
Beneficio Antes de Impuestos	2,9 ⁽¹⁾	2,8	2,4%
Margen BAI	1,7%	2,2%	
	1T 2018	Dic. 2017	Var. (M€)
Capital Circulante	217,1	193,0	+24,0
Capital Circulante / Ventas	41,1%	39,4%	
Deuda Financiera Neta	263,1	253,5	+9,6
Deuda Financiera Neta / EBITDA	9,2x	9,8x	

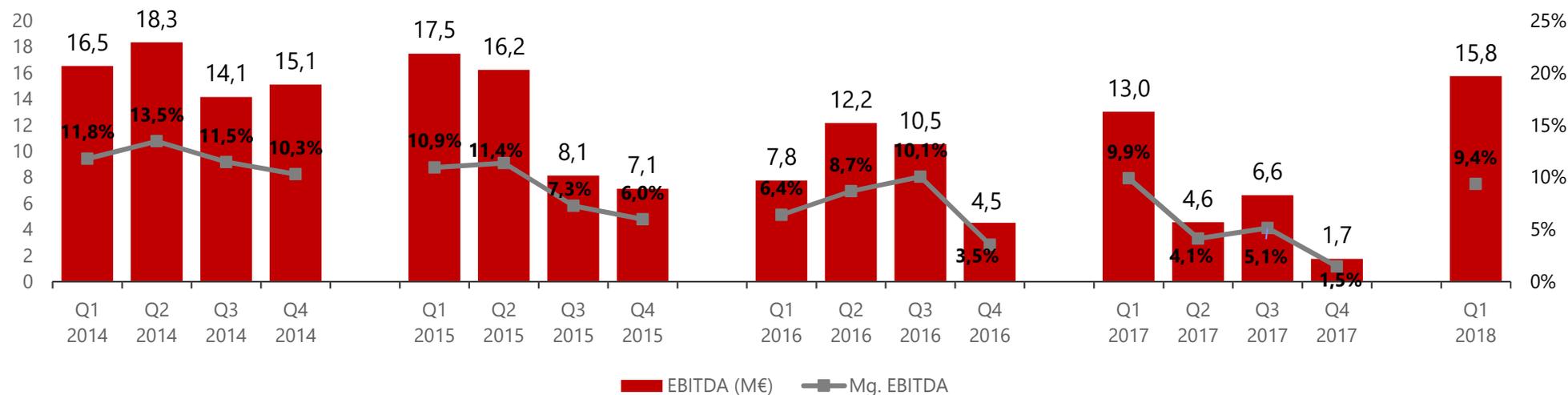
(1) El resultado financiero del primer trimestre de 2018 multiplica x1,9 el del mismo trimestre de 2017 por el coste de la instrumentalización bancaria de los proyectos plurianuales

Evolución de Ventas y EBITDA

Ventas (M€)



EBITDA (M€)



Perspectivas del año

- Incertidumbre en cuanto a ejecución del pedido de Irán: nuestra expectativa es poder suministrar mínimo **hasta fin de año** (noviembre 2018)
- Reducción del circulante según avance la entrega de los proyectos, reducción paulatina durante el año de la **DFN aproximándonos a un múltiplo de 3x**
- Resultados esperados para resto del año en línea con los alcanzados durante Q1 2018, nos llevarían a **resultados similares a los anteriores al inicio de la crisis**
- Año importante para la adjudicación de **nuevos proyectos** que nos aseguren el crecimiento adicional en 2019 – 2020

Recuperación hasta niveles anteriores al inicio de la crisis del petróleo



- Ejercicio 2017
- Perspectivas 2018
- **Plan Estratégico**
- Evolución en Bolsa

Estamos mejor posicionados para la recuperación

	Pre Crisis 2014 (Proforma)	Crisis 2016 - 2017	Diferencia
Ventas	750 M€	500 M€	-250 M€ (-33%)
Margen Bruto	370 M€ (50%)	230 M€ (46%)	-140 M€ (-38%)
EBITDA	82 M€ (12%)	35 M€ (7%)	-47 M€ (-57%)
Plantilla Total	2.800	2.314	-486 p.
Nº Patentes	0	7	+7
Entrada de Pedidos	≈ 700 M€	≈ 1.000 M€	+300 M (+43%)
% Premium Product	40%	65%	▲ 25%
Ventas End User / EPC	35%	65%	▲ 30%

Pérdida de volumen y reducción de precios no compensadas por medidas de reducción de costes

Fases de nuestro Plan Estratégico

	Punto de Partida	Fase de mejora	Oil&Gas Crisis	Recuperación	Strategic Target
	FY 2012	2013-2014	2015-2017	2018 - 2019	2020 - 2021
Product Mix (% premium over sales)	27%	36.2% Premium Products	60% Premium Products	70% Premium Products	70% Premium
Sales	n.a.	+15%	-30%	700-800M€	1,000M€
EBITDA Margin	8.6%	11.7%	7-8%	12%	13-15%
Net Debt / EBITDA	5.7x	2.4x	>3x	<3x	<3x
RoCE	5.2%	10%	<1%	10%	>10%
Working Capital / Sales	55.3%	37%	40%	35%	35%

Nuevo perímetro durante la crisis

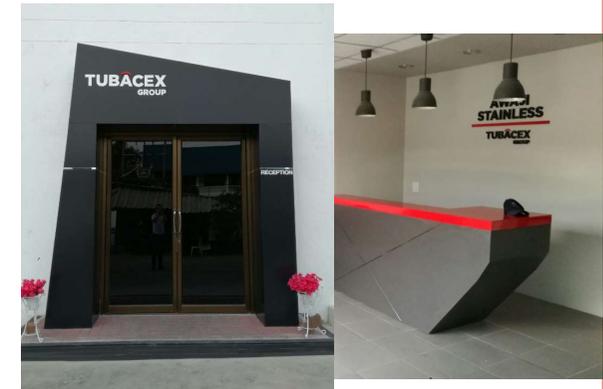
IBF (Italia)



Prakash (India)



Awaji (Tailandia)



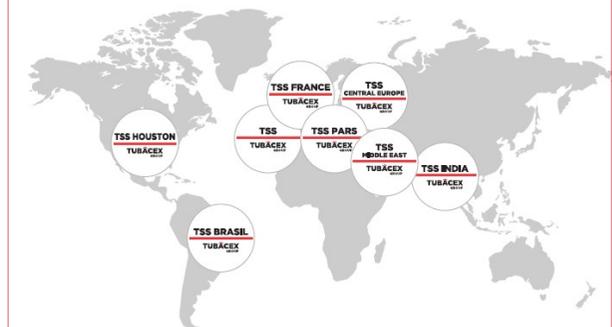
Tubacex Upstream



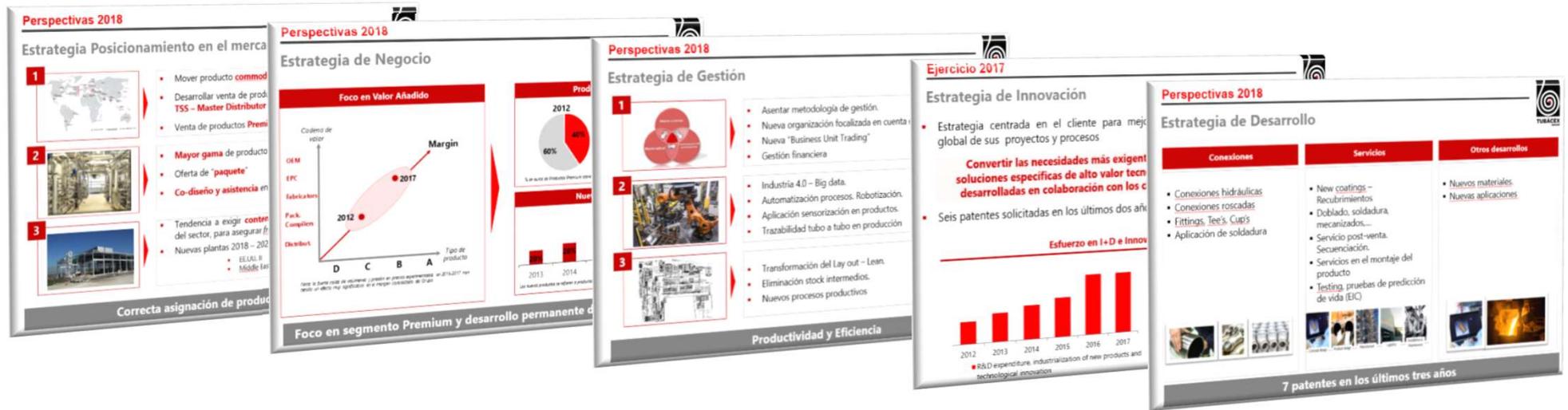
Tubacex Services



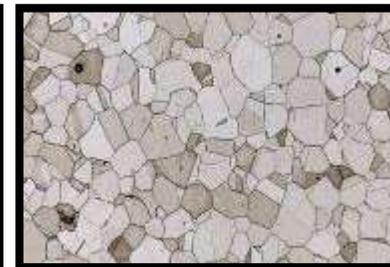
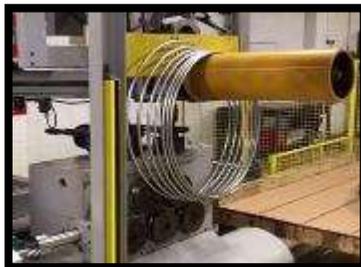
Tubacex Service Solutions



Avance sustancial en posicionamiento en el mercado



Nuevos productos, servicios y materiales



Objetivos estratégicos 2020

1

Seguir posicionando a TUBACEX como **proveedor global de soluciones tubulares**



PROVEEDOR DE SOLUCIONES TUBULARES PREMIUM

2

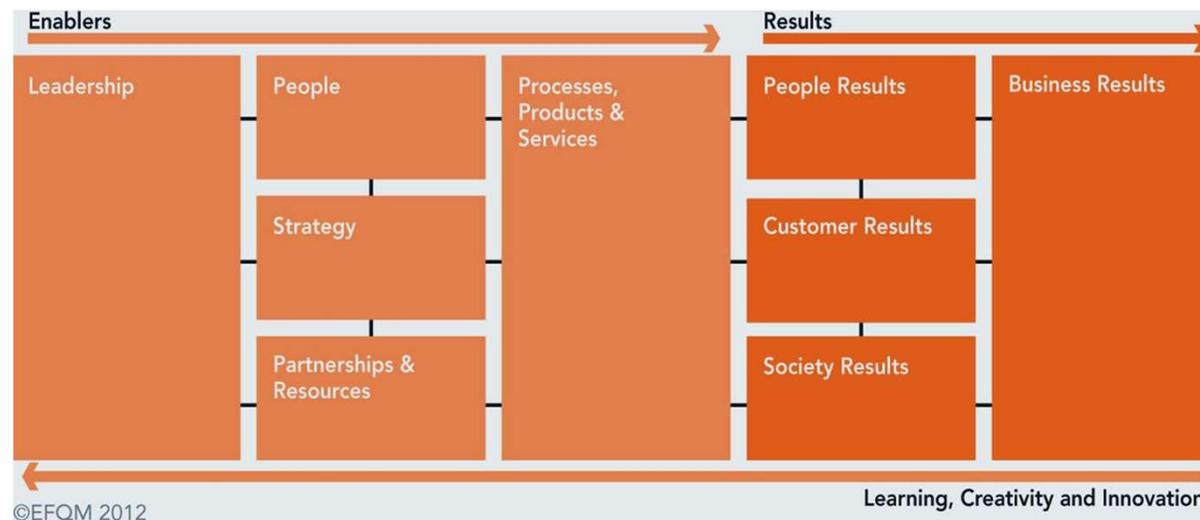
Reducción de la volatilidad diversificando riesgos

- Mercado
- Producto
- Sector
- Materias Primas
- Diversificación geográfica
- Correcto Product Allocation
- Incrementar ventas no petróleo

Objetivos estratégicos 2020

3

Obtener un **nivel de excelencia por encima de 500 en el modelo EFQM** (Q de plata para el modelo de gestión es 400), con todos los resultados por encima del 50% tanto en auditorías internas como externas



4

Crecimiento sostenible y rentable que nos lleve a ratios financieros atractivos para los mercados financieros

Objetivos financieros 2020-2021

	Ventas	1.000 M €
	Margen EBITDA	15%
	DFN /EBITDA	2-3x
	Capital Circulante/ Ventas	35%

PROYECTOS INTERNOS

- Crecimiento orgánico
- Posicionamiento comercial
- TSS – desarrollo de logística global
- Sistemas tubulares conectados
- Planes industriales
- Plan de Innovación
- Optimización de costes



PROYECTOS EXTERNOS

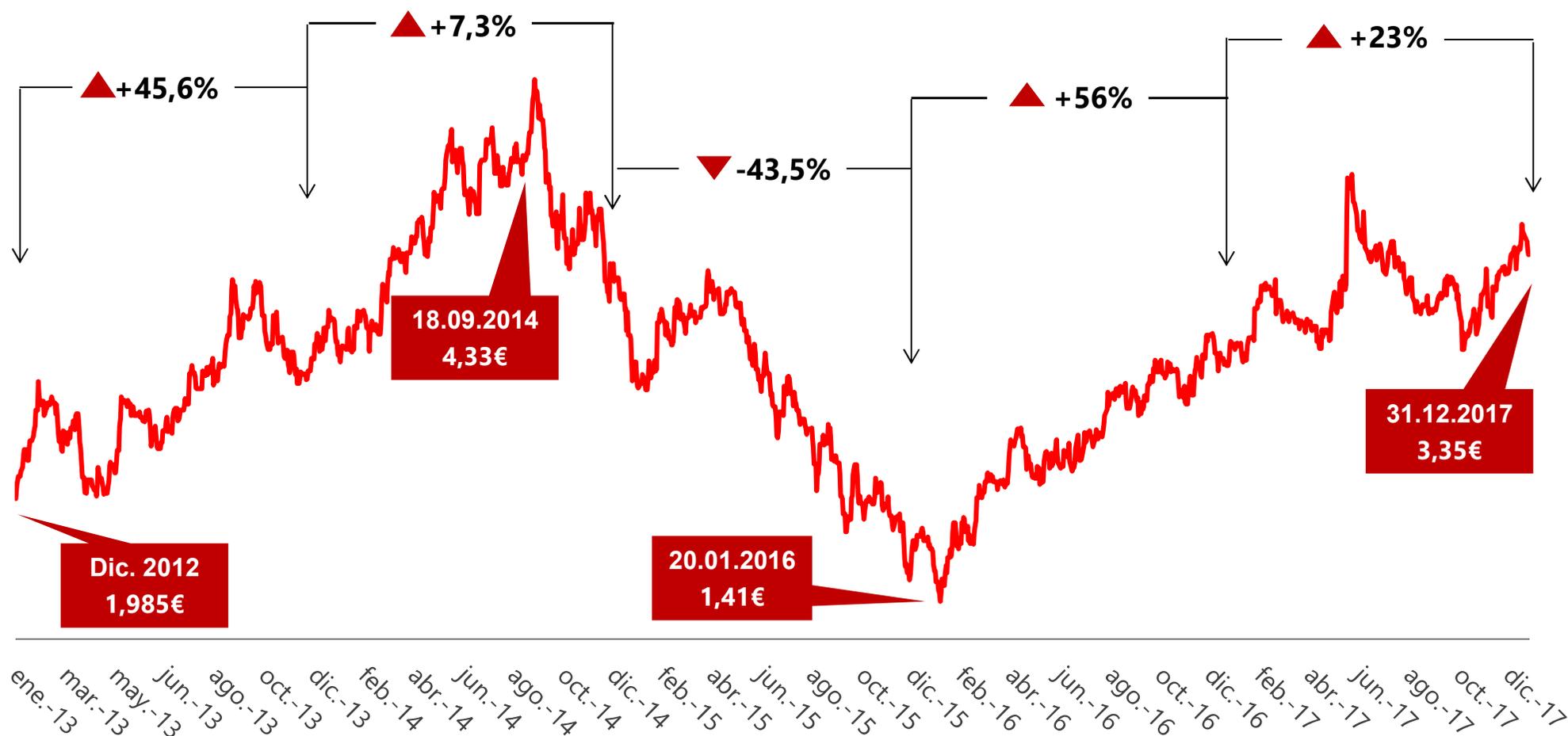
- Desarrollo de capacidades de ensayo (EIC)
- Acuerdos con socios de ingeniería
- Operaciones de M&A para adquirir productos y servicios complementarios





- Ejercicio 2017
- Perspectivas 2018
- Plan Estratégico
- **Evolución en Bolsa**

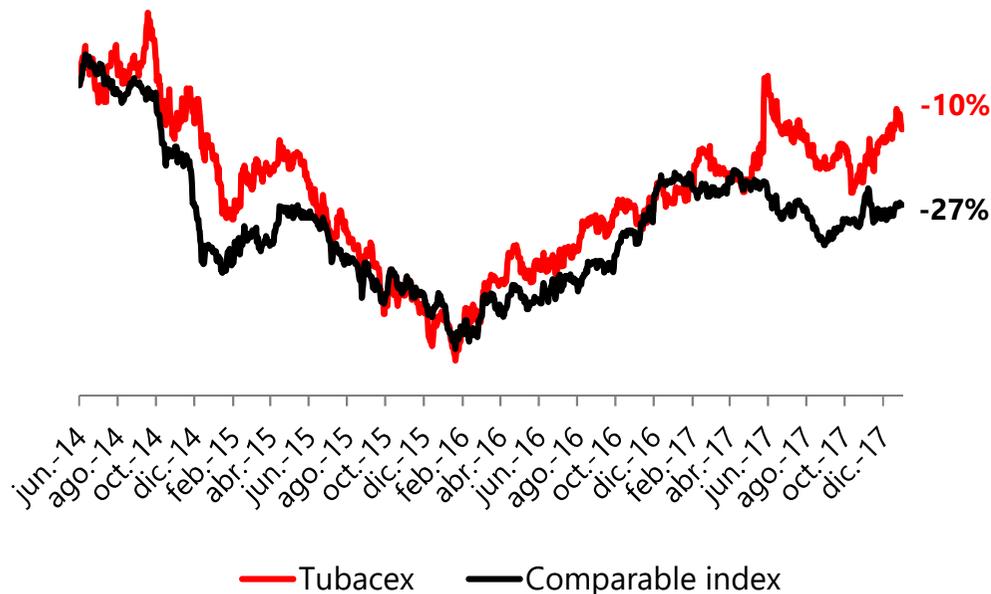
Evolución de la acción



Buen comportamiento de la acción tras la brusca caída de 2015

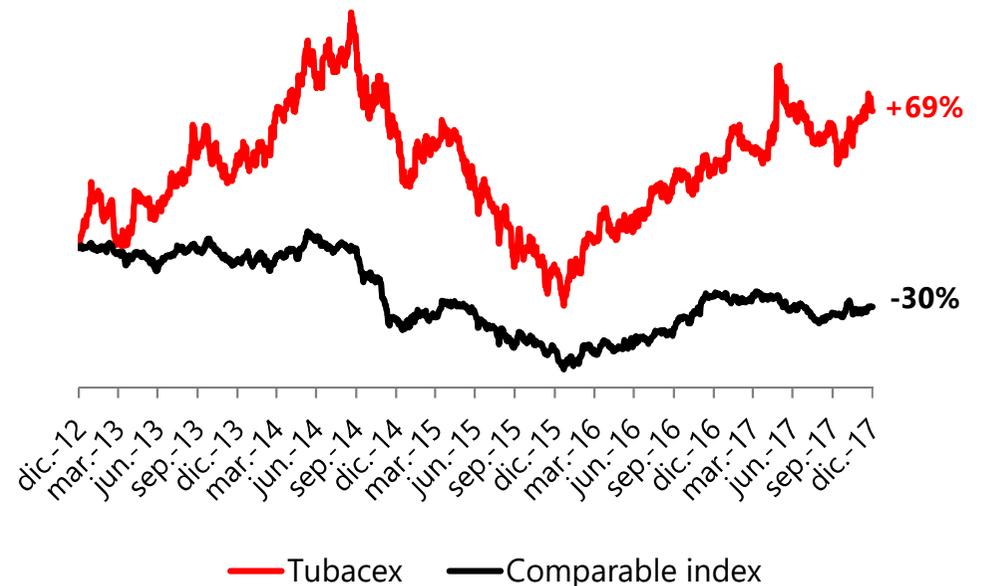
Evolución de la acción

Evolución desde Junio de 2014



Desde el comienzo de la crisis del petróleo el comportamiento de la acción de Tubacex ha sido mejor que el del sector

Evolución desde 2013



Desde el comienzo del Plan Estratégico 2013-2017 la acción de Tubacex se ha revalorizado un 69%

Comportamiento significativamente mejor que el del sector

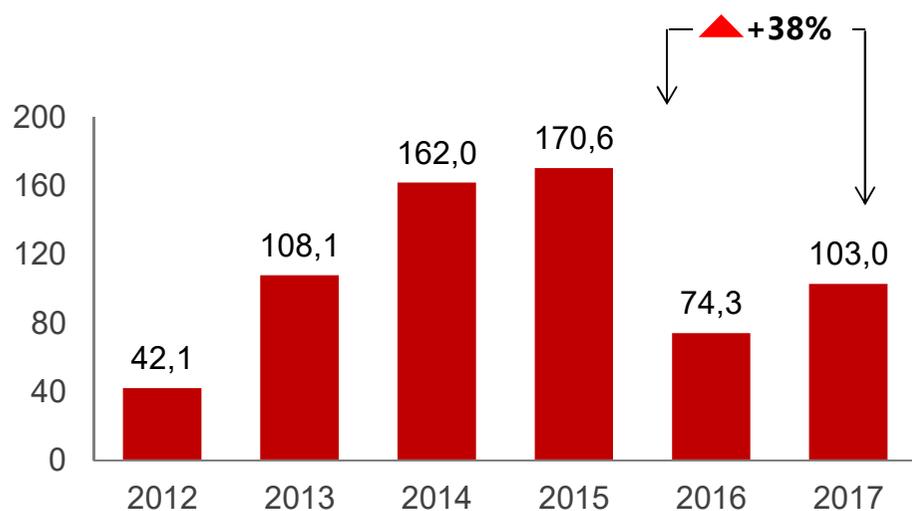
Nota: el Índice de comparables muestra la evolución bursátil promedio de las principales compañías de servicios para el sector de Oil&Gas

Evolución en Bolsa

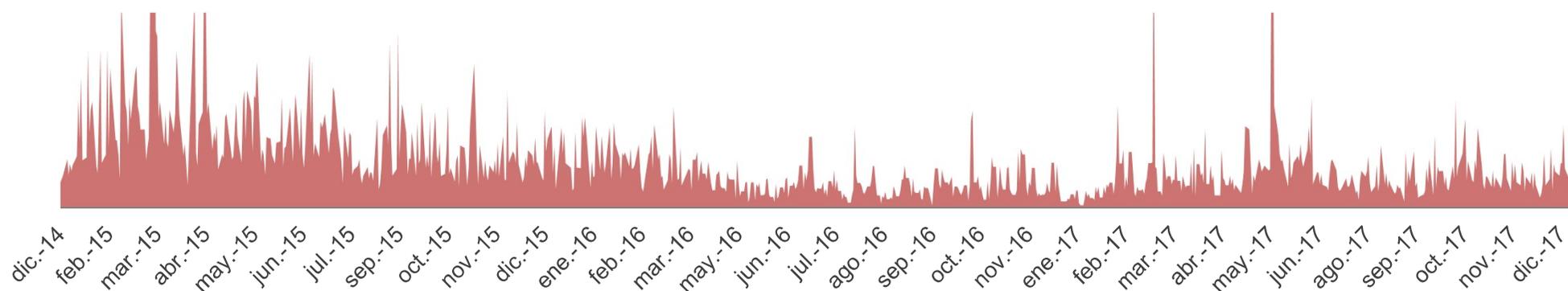
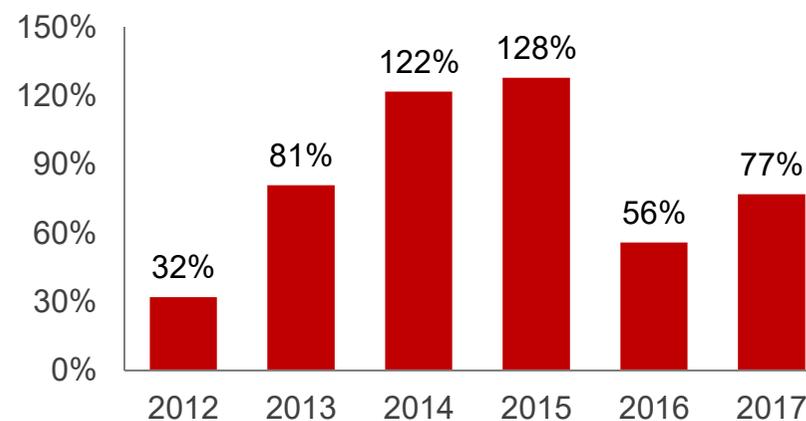


Liquidez de la acción

Títulos negociados (mill. títulos)



Rotación del capital (%)

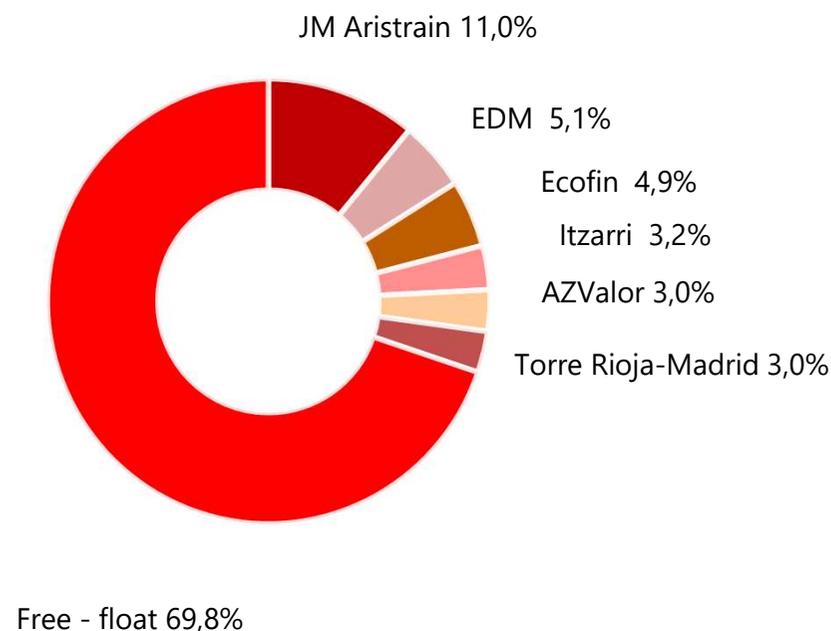


Otros aspectos

Relación con inversores



Estructura Accionarial



Estructura accionarial estable y valoración positiva del mercado

Fuente: CNMV a 11 de mayo de 2018



**GRACIAS POR
SU ATENCIÓN**

JUNTA DE ACCIONISTAS

Propuesta de Acuerdos

23.05.2018

Propuesta de acuerdos

1. Aprobación en su caso de cuentas anuales, aplicación del resultado y gestión social

1.1. Examen y aprobación, en su caso, de las cuentas anuales individuales y consolidadas, así como de sus respectivos informes de gestión, correspondientes al ejercicio social cerrado a 31 de diciembre de 2017

1.2. Aprobación, en su caso, de la propuesta de aplicación del resultado correspondiente al ejercicio social cerrado a 31 de diciembre de 2017.

1.3. Aprobación, en su caso, de la gestión del Consejo de Administración de TUBACEX S.A., correspondiente al ejercicio social cerrado a 31 de diciembre de 2017.

Propuesta de acuerdos

2. Nombramiento de Consejeros

2.1. Ratificación del nombramiento de Don Antonio González-Adalid García-Zozaya como consejero independiente, tras su elección mediante procedimiento de cooptación.

2.2. Ratificación del nombramiento de Doña Isabel López Paños, como consejera dominical, tras su elección mediante el procedimiento de cooptación.

2.3. Nombramiento de Don Iván Martén Uliarte como consejero independiente.

2.4. Nombramiento de Don Jorge Sendagorta Gomendio como consejero independiente.

Propuesta de acuerdos

3. Autorizar al Consejo de Administración, con facultades de sustitución, durante el plazo máximo de cinco años, para emitir obligaciones simples, convertibles y/o canjeables, y/o otros valores de renta fija (incluyendo, en particular, obligaciones, bonos y pagarés) con el límite máximo de 250 millones de euros, con atribución de la facultad de excluir el derecho de suscripción preferente de los accionistas y titulares de valores convertibles. Autorización para que la Sociedad pueda garantizar, dentro de los límites anteriormente señalados, las emisiones de valores que efectúen las sociedades dependientes.
4. Aprobación de la Política de Remuneraciones del Consejo de Administración.
5. Aprobación de la prórroga del plan de incentivos del equipo directivo.
6. Votación consultiva del Informe anual de Retribuciones de Consejeros.
7. Otorgamiento de facultades para formalizar, elevar a público los anteriores acuerdos e instar su inscripción en el Registro Mercantil así como para subsanar, interpretar y ejecutar los Acuerdos que adopte la Junta General.



**GRACIAS POR
SU ATENCIÓN**