PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

1^{ER} TRIMESTRE 2017



"La cifra de ventas alcanza los 131,3 millones de euros, un 8,2% por encima de la del mismo trimestre de 2016 y el EBITDA asciende a 13,0 millones de euros, 67,9% superior al primer trimestre del año anterior."

Jesús Esmorís consejero delegado

El primer trimestre de 2017 ha mantenido la misma línea que el trimestre anterior. Nos encontramos ante un mercado débil, en el que la estabilización de las materias primas, en niveles aún muy bajos, no ha permitido todavía la recuperación del mismo, de hecho, la captación de pedidos de este trimestre ha sido baja. Sin embargo, gracias a nuestra evolución tecnológica y comercial, con una apuesta preferente por la Innovación y la prestación de servicios y productos de alto valor añadido, estamos accediendo a la cotización de importantes proyectos de gran magnitud cuya captación se espera en el segundo o tercer trimestre del año.

Es este buen posicionamiento en los productos de alto valor tecnológico el que nos permite presentar los buenos resultados de este trimestre, que se corresponden con los importantes pedidos de producto premium que logramos el año pasado.

La cifra de ventas alcanza los 131,3 millones de euros, un 8,2% por encima de la del mismo trimestre de 2016 y el EBITDA asciende a 13,0 millones de euros, 67,9% superior al primer trimestre del año anterior, y con un margen del 9,9%. Por la parte del balance, se mantiene la solidez financiera. A pesar de que el ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA se sitúa en 5,7x se trata de una situación coyuntural, motivada por una deuda elevada consecuencia de la adquisición de dos

compañías en 2015 en un entorno de generación de resultados bajo.

También es reseñable que el incremento en circulante neto operativo con su correspondiente efecto sobre la deuda financiera neta del Grupo anticipa un incremento en la cifra de ventas de las principales unidades del grupo que se irá materializando significativamente a lo largo de la segunda parte del año.

Por eso, conviene resaltar nuestra estructura financiera saneada y recordar que tenemos asegurados los vencimientos de nuestra deuda en los próximos 3 - 4 años incluso en el peor de los escenarios. En este sentido, merece la pena mencionar que en marzo hemos recibido el segundo tramo del préstamo del BEI a 10 años concedido a finales de 2015. Este préstamo supone un respaldo oficial a las actividades de I+D+i llevadas a cabo por TUBACEX y refuerza la capacidad financiera del Grupo.

Respecto a la evolución del 2017, esperamos un año bueno en captación de pedidos a partir del segundo trimestre. Por lo que se refiere a los resultados, el primer semestre estará en línea con el primer semestre de 2016 para dar paso a un segundo semestre donde comience una mejora gradual de resultados y una recuperación significativa de los mismos en 2018.

ENTORNO DE MERCADO





Los indicadores macroeconómicos de los primeros meses de 2017 han sido más favorables de lo esperado, tanto en las economías avanzadas como en las emergentes, lo que indica que el crecimiento de la actividad de la economía mundial se estaría acelerando.

Los precios de las materias primas han seguido una tendencia alcista en el trimestre, pero manteniéndose aún en niveles históricamente bajos. Como referencia en nuestro negocio, el precio medio del níquel LME se ha situado en 10.319 dólares por tonelada, un 7,0% por encima del precio medio de 2016.

EVOLUCIÓN PRECIO NÍQUEL

DIC 13 - MAR 17 (\$/TON)



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 cromo y han experimentado también una tendencia creciente. El precio del molibdeno acumula una subida del 23% en el año y su precio medio se sitúa un 16,6% por encima del de 2016. Por lo que respecta al cromo su precio a cierre de marzo está un 40% por encima del cierre de 2016 y su precio medio es un 65% superior al precio medio de 2016.

En cuanto al precio del petróleo, tras unos meses de tendencia positiva ha vuelto a sufrir una corrección y cierra el trimestre en 53,53 dólares el barril, un 5,8% por debajo del cierre de 2016.

EVOLUCIÓN PRECIO BRENT

DIC 13 - MAR 17 (\$/BARRIL)



PRINCIPALES MAGNITUDES FINANCIERAS





La situación de debilidad general del mercado vista en los trimestres anteriores se ha mantenido durante el primer trimestre de 2017. Si bien, la exposición de TUBACEX hacia productos premium y la importante cartera de estos productos lograda el año pasado permiten presentar unos resultados claramente mejores que los del mismo trimestre de 2016 y que los del trimestre inmediatamente anterior.

DATOS ECONÓMICOS

MILL. €

	1T 2017	1T 2016	% variación	4T 2016	% variación
Ventas	131,3	121,4	8,2%	127,8	2,7%
EBITDA	13,0	7,8	67,9%	4,5	189,2%
Margen EBITDA	9,9%	6,4%		3,5%	
EBIT	4,6	(0,6)	n.s.	(4,4)	n.s.
Margen EBIT	3,5%	neg.		neg.	
Beneficio Neto Atribuible	2,8	(0,5)	n.s.	(2,8)	n.s.
Margen neto	2,1%	neg.		neg.	

n.s.: No significativo. neg.: Negativo.

	31/03/2017	31/12/2016
Working Capital	206,9	183,2
Working Capital / Ventas	41,1%	37,1%
Patrimonio Neto	314,5	313,6
Patrimonio Neto / DFN	137,3%	151,6%
Deuda Financiera Neta	229,1	206,9
DFN / EBITDA	5,7x	5,9x

La cifra de ventas a marzo se ha situado en 131,3 millones de euros, un 8,2% por encima de las ventas del primer trimestre de 2016 como consecuencia del favorable mix facturado. El EBITDA ha alcanzado los 13,0 millones de euros con un margen del 9,9%. Tanto el EBITDA como el margen EBITDA se encuentran claramente por encima de los del primer trimestre de 2016 gracias no sólo al buen mix sino a las constantes mejoras operativas y de gestión del Grupo.

Por lo que respecta al Balance, el capital circulante cierra el trimestre en 206,9 millones de euros, lo que supone un 41,1% de la cifra de ventas y un incremento de 23,7 millones de euros con respecto al cierre del año. El aumento de circulante neto operativo en el primer trimestre del año se debe al incremento de actividad en productos Premium en las plantas productivas de España y Austria, junto con el desarrollo de Tubacex Service Solutions en su actividad de distribución de soluciones tubulares a nivel global. El incremento en la visibilidad de la cartera del grupo de productos Premium vinculada a proyectos de largo plazo, junto la constitución y desarrollo de nuevos centros de distribución en Austria, Brasil, India, Middle East e Irán han influido en este incremento.

La deuda financiera neta asciende a 229,1 millones de euros, lo que implica un aumento de 22,2 millones de euros con respecto al cierre de 2016, en línea con el aumento de capital circulante, y un ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA de 5,7x. Es necesario recordar que el elevado ratio de endeudamiento corresponde a una situación coyuntural caracterizada por una cifra elevada de deuda tras la adquisición e integración de dos compañías estratégicas en 2015 y un EBITDA muy afectado por la débil situación de mercado. TUBACEX espera reducir este ratio hasta el entorno de 4x a cierre de 2017 y situarlo en el objetivo estratégico de 3x a mediados de 2018.

La estrategia financiera de TUBACEX en los últimos años ha estado orientada a la optimización del coste y la diversificación de las fuentes de financiación. El éxito de esta estrategia financiera pueda comprobarse en dos hechos concretos: (i) un gasto financiero muy por debajo del gasto financiero del mismo periodo de 2016 y (ii) una posición de caja fuerte que permite hacer frente a los vencimientos de la deuda de los próximos 3-4 años incluso en el peor de los escenarios.

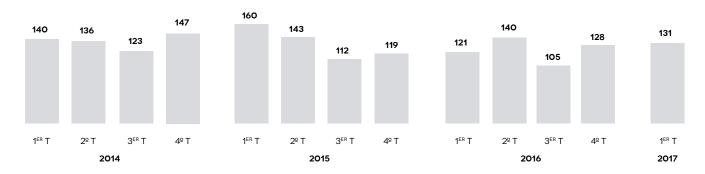


EVOLUCIÓN TRIMESTRAL

De cara a los próximos trimestres, esperamos que sean buenos en términos de entrada de pedidos, ya que la estabilización del precio del petróleo está provocando la activación de numerosos proyectos y el buen posicionamiento de TUBACEX en Producto Premium nos está permitiendo ofertar pedidos importantes de alto valor añadido. Sin embargo, la materialización de estos pedidos no se espera hasta finales del año o comienzos de 2018 por lo que su impacto en la cuenta de resultados de este año será más limitado.

EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE LA CIFRA DE VENTAS

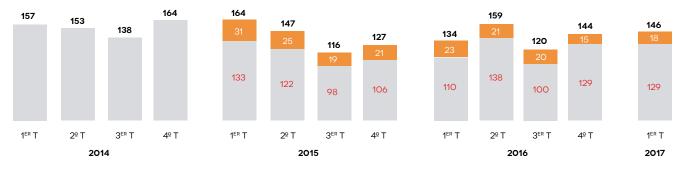
MILL. €



EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE LA CIFRA DE VENTAS AJUSTADA*

VENTAS A NIQUEL ESTABLE MILL. €





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

EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE LA CIFRA DE EBITDA



EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO



A pesar de que las materias primas han mantenido una tendencia creciente en los últimos trimestres, su mantenimiento en niveles históricamente bajos está impidiendo todavía una recuperación general del sector. Sin embargo, el buen posicionamiento de TUBACEX en los productos de alto valor añadido y el reforzamiento de su red comercial en las áreas de mayor crecimiento está permitiendo al Grupo acceder a diversos proyectos específicos de gran tamaño y, con su adjudicación, compensar la situación de debilidad del mercado.

Las ventas a **través del canal de distribución** mantienen los niveles bajos de los últimos trimestres tanto en volumen como en precio, ya que se han visto particularmente afectadas por el mantenimiento del precio del níquel en niveles bajos y por el débil nivel de actividad del sector Oil&Gas, principal destinatario de los tubos vendidos a través de este canal.

Por lo que se refiere a las **ventas directas a ingeniería y cliente final**, este canal mantiene su peso predominante en las ventas totales del Grupo, en línea con la estrategia de la Compañía, y ha representado en el trimestre el 60% de la entrada de pedidos. Cifra ligeramente inferior a la del ejercicio de 2016 que fue inusualmente alta como consecuencia de los importantes pedidos logrados el año pasado.

El peso del sector de **E&P de Oil&Gas** ha mantenido la tendencia de mejora progresiva mostrada en los últimos trimestres y supone ya el 38% de las ventas de este canal, debido fundamentalmente a las elevadas cifras de facturación de tubos de OCTG y Umbilicales. Dentro de este sector merece la pena mencionar el buen comportamiento de los tubos para Umbilicales, mercado en el que TUBACEX está aumentando progresivamente su cuota, y donde cuenta actualmente con la cartera más alta de pedidos de su historia,

por lo que se espera que su tendencia positiva se mantenga durante todo el ejercicio. Por lo que respecta a los tubos de OCTG, la facturación en el trimestre ha sido buena gracias al importante pedido para Abu Dabi logrado el año pasado. Sin embargo, la entrada de pedidos se mantiene en niveles bajos a pesar de que se están cotizando importantes proyectos que se espera que aumenten la visibilidad de este segmento. Finalmente, el mercado de Subsea continúa deprimido y no se espera un cambio en el mismo en el corto plazo.

El sector de **PowerGen** ha reducido su peso en las ventas hasta el 25%. Conviene recordar que tanto en 2015 como en 2016 se alcanzaron cifras récord de facturación en este sector. Sin embargo, una nueva regulación emitida por el Gobierno Chino (principal destino de los tubos para calderas supercríticas) ha rebajado para los próximos cinco años en un 20% la capacidad instalada de centrales térmicas con base de carbón, rebaja que ya se anticipaba desde el ejercicio 2016. A pesar de esta caída del mercado, el buen posicionamiento de TUBACEX, gracias a los nuevos aceros desarrollados y la tecnología de Shot Peening, está permitiendo mantener nuestra cuota de mercado en el sector.

Respecto al sector de **Refino** e **Industria Petroquímica**, aunque no se puede hablar aún de una recuperación del mercado, existen grandes proyectos, especialmente en Far East, cuyo logro está permitiendo mejorar las cifras de facturación y entrada de pedidos de estos sectores, que representan el 22% y el 12% respectivamente. Concretamente, en el sector de Refino y en línea con el objetivo estratégico de ofrecer soluciones, integrales se ha añadido a la propuesta de valor tradicional de tubos y fittings servicios adicionales tales como pulidos, biselados, U-bending o cortes especiales, que están permitiendo mejorar nuestro posicionamiento en este mercado.

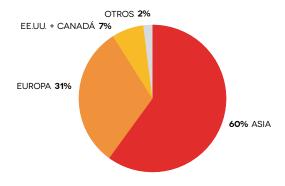
DESGLOSE DE VENTA DIRECTA A INGENIERÍA Y CLIENTE FINAL



QUÍMICA Y PETROQUÍMICA 12% 38% E&P OIL&GAS REFINO 22%

Desde el punto de vista geográfico por destino final de las ventas, Asia mantiene su posición como primer mercado del Grupo con el 60% de las ventas, algo menos que en el ejercicio de 2016 como consecuencia de la reducción de las ventas de tubos para calderas supercríticas en el mercado chino. El Grupo TUBACEX contempla como aspecto prioritario

DESGLOSE POR DESTINO FINAL



incrementar su presencia en los mercados donde se esperan los mayores crecimientos de demanda de su producto en los próximos años. Por ello, el Grupo ha apostado apuesta por fortalecer Asia, mediante la incorporación de la compañía TUBACEX Awaji Thailand y la apertura de nuevos almacenes en Emiratos Árabes Unidos, Irán y la India.

ACONTECIMIENTOS IMPORTANTES





TUBACEX INDIA RECIBE EL PRIMER PEDIDO DE TX 253MA

FEBRERO 2017



TUBACEX India ha recibido el primer pedido para la producción de TUBACEX 253MA. TX 253MA es una aleación de acero austenítico del tipo 2Cr 10Ni+Si con contenido de tierras raras y nitrógeno muy bien definido. Las tierras raras, en combinación con el silicio, mejoran la alta resistencia a la oxidación que presenta la aleación, y el nitrógeno, a su vez, contribuye a su gran resistencia a la fluencia y a su estabilidad estructural incluso a altas temperaturas.

El TX 253MA, gracias a sus propiedades mejoradas frente a la oxidación cíclica y su excelente resistencia a la fluencia y estabilidad estructural a altas temperaturas, es una solución perfecta para diversas aplicaciones como tubos recuperadores en industrias metalúrgicas, hornos de tratamiento de calor, tubos de protección de termopares, tubos de lanza para hornos de cal y tubos amortiguadores en hornos de recocido de alambre en continuo, entre otras. TUBACEX España también ha suministrado este material a clientes como Gestamp (aplicaciones de horno) y Wootz (aplicaciones petroquímicas).

TUBACEX TAYLOR ACCESORIOS HOMOLOGADA POR KNPC Y SAUDI ARAMCO

FEB/MAR 2017





Tubacex Taylor Accesorios - TTA ha sido homologada por parte de KNPC (gama completa) y Saudi Aramco (aleaciones sin soldadura y con alto contenido en níquel).



PEDIDO DE UMBILICALES PARA BP

MARZO 2017



BP Exploration (Delta) Limited (Reino Unido) ha adjudicado a Nexans un pedido de unos 100 km de umbilicales estáticos y sus correspondientes accesorios para la próxima fase del proyecto West Nile Delta. Este importante contrato ayudará a BP y a su colaborador DEA (Deutsche Erdoel AG) a explotar los yacimientos de gas condensado de Guiza, Fayún y Raven, así como al desarrollo de futuros recursos descubiertos y por descubrir en las concesiones de BP y DEA, ubicados entre 65 y 85 km desde la costa de Alejandría, en la costa norte de la República Árabe de Egipto. La entrega se realizará en 2018 y la Compañía del Grupo TUBACEX Schoeller Bleckmann Edelstahlrohr será el proveedor de los tubos de acero inoxidable sin soldadura para los umbilicales.

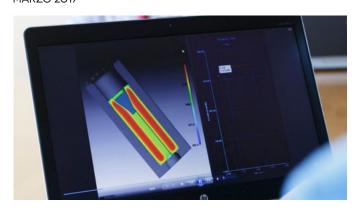
TUBACEX PARTICIPA EN LAS CONFERENCIAS TÉCNICAS DE NACE

MARZO 2017

La Conferencia NACE 2017 tuvo lugar en Nueva Orleans, Lousiana, del 26 al 30 de marzo. La unidad de Innovación de TUBACEX participó en las conferencias técnicas a las que asistieron alrededor de 100 profesionales del sector, compartiendo los problemas relacionados con la realización delensayo de corrosión bajo tensión (SSRT) y la caracterización de las muestras ensayadas en aceros austeníticos resistentes a la corrosión (CRA).

Una de las principales conclusiones fue que para diferentes CRAs, la clasificación de las muestras ensayadas propuesta por la norma NACE TM0198 es difícil de aplicar. De hecho, el criterio para establecer que los aceros analizados son susceptibles a la corrosión bajo tensión bajo las condiciones de ensayo estudiadas podría considerarse cuestionable.

TUBACEX FIRMA UN ACUERDO DE SUMINISTRO MARZO 2017



TUBACEX firma un acuerdo marco con Hengli Petrochemical (Dalian) Refinery Co.Ltd para el suministro de tubos en aceros austeníticos y altas aleaciones de níquel para la que será una de las mayores refinerías del mundo. Se trata del mayor pedido conseguido por TUBACEX para un usuario final en China.

La importancia de este acuerdo marco radica en que se mantiene la tendencia, en línea con el Plan estratégico, de vender de manera directa a un cliente final con el suministro de soluciones procedentes de distintas business units (en este caso, TTI e IBF).



TUBACEX EN BOLSA





EVOLUCIÓN DE LA ACCIÓN

ENE 17 - MAR 17

En los tres primeros meses del año la acción de TUBACEX ha tenido un comportamiento positivo, cerrando el mes de marzo en 2,96 euros por acción, lo que supone una revalorización del 8,4% en lo que llevamos de año.

Al cierre del trimestre, la capitalización bursátil asciende a 393,6 millones de euros, frente a los 363,0 millones de euros de cierre de 2015.

Por lo que se refiere a la liquidez del valor, el volumen negociado ha disminuido un 24,1% con respecto al mismo periodo de 2016. Durante el primer trimestre del año el número de acciones negociadas ha ascendido a 20,52 millones de títulos con una contratación efectiva de 61,68 millones de euros.

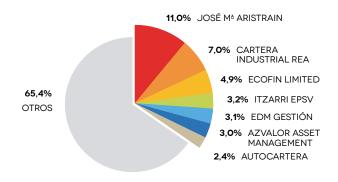


ACCIONARIADO

31.03.2017

Durante el primer trimestre del año ha habido un único cambio en la composición de accionistas significativos de la Compañía. Con fecha 17 de marzo de 2017 AZValor ha comunicado a la CNMV la posesión de una participación del 3,003%.

Por tanto, según consta en la CNMV, la estructura de accionistas de TUBACEX a 31 de marzo de 2017 es la siguiente:



Fuente: CNMV

MAGNITUDES FINANCIERAS





BALANCE DE SITUACIÓN CONSOLIDADO

MILL. €

	31/03/2017	31/12/2016	% variación
Activos intangibles	71,1	71,6	-0,7%
Activos materiales	266,4	267,6	-0,5%
Inmovilizado financiero	63,4	63,0	0,7%
Activos no corrientes	401,0	402,3	-0,3%
Existencias	233,8	221,2	5,7%
Clientes	79,9	62,8	27,1%
Otros deudores	18,7	14,7	27,9%
Otro activo circulante	2,1	2,9	-29,7%
Instrumentos financieros derivados	0,7	0,5	25,7%
Caja y equivalentes	152,2	147,4	3,3%
Activos Corrientes	487,4	449,5	8,4%
TOTAL ACTIVO	888,3	851,8	4,3%
Patrimonio Neto Sociedad Dominante	288,2	286,6	0,5%
Intereses Minoritarios	26,3	26,9	-2,4%
Patrimonio Neto	314,5	313,6	0,3%
Deuda financiera largo plazo	184,2	164,7	11,9%
Instrumentos financieros derivados	0,9	0,9	-8,5%
Provisiones y otros	42,4	42,0	0,8%
Pasivos no corrientes	227,4	207,6	9,5%
Deuda financiera corto plazo	197,1	189,6	4,0%
Instrumentos financieros derivados	2,1	2,6	-18,2%
Acreedores comerciales	106,7	100,8	5,9%
Otros pasivos corrientes	40,5	37,6	7,6%
Pasivos corrientes	346,4	330,6	4,8%
TOTAL PASIVO	888,3	851,8	4,3%



CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA

MILL. €

	1T 2017	1T 2016	% variación	4T 2016	% variación
Ventas	131,3	121,4	8,2%	127,8	2,7%
Variación de existencias	12,1	4,2	191,3%	4,2	191,9%
Otros ingresos	1,4	1,3	5,9%	6,5	-78,1%
Coste de aprovisionamientos	(70,6)	(64,2)	10,0%	(81,2)	-13,0%
Gastos de personal	(32,5)	(30,2)	7,4%	(32,8)	-1,0%
Otros gastos de explotación	(28,7)	(24,6)	16,6%	(20,0)	43,7%
EBITDA	13,0	7,8	67,9%	4,5	189,2%
Margen EBITDA	9,9%	6,4%		3,5%	
Amortizaciones	(8,4)	(8,4)	0,3%	(8,9)	-5,6%
EBIT	4,6	(0,6)	n.s.	(4,4)	n.s.
Margen EBIT	3,5%	neg.		neg.	
Resultado Financiero	(1,7)	(2,1)	-19,8%	(1,5)	9,4%
Diferencias tipo de cambio	(0,1)	(0,2)	-41,5%	(0,1)	66,7%
Beneficio Atribuible Soc. Dominante	2,8	(0,5)	n.s.	(2,8)	n.s.
Margen Neto	2,1%	-0,4%		neg.	

n.s..: No significativo neg.: Negativo

PRINCIPALES RATIOS FINANCIEROS

1T 2017	2016	1T 2016
6,1x	5,9x	6,1x
72,8%	66,0%	76,2%
9,9%	7,1%	6,4%
3,5%	0,5%	neg.
1,3%	0,1%	0,5%
1,5%	0,5%	0,8%
1,3x	0,3x	neg.
40,6%	37,1%	44,7%
	6,1x 72,8% 9,9% 3,5% 1,3% 1,5%	6,1x 5,9x 72,8% 66,0% 9,9% 7,1% 3,5% 0,5% 1,3% 0,1% 1,5% 0,5% 1,3x 0,3x

neg.: Negativo

