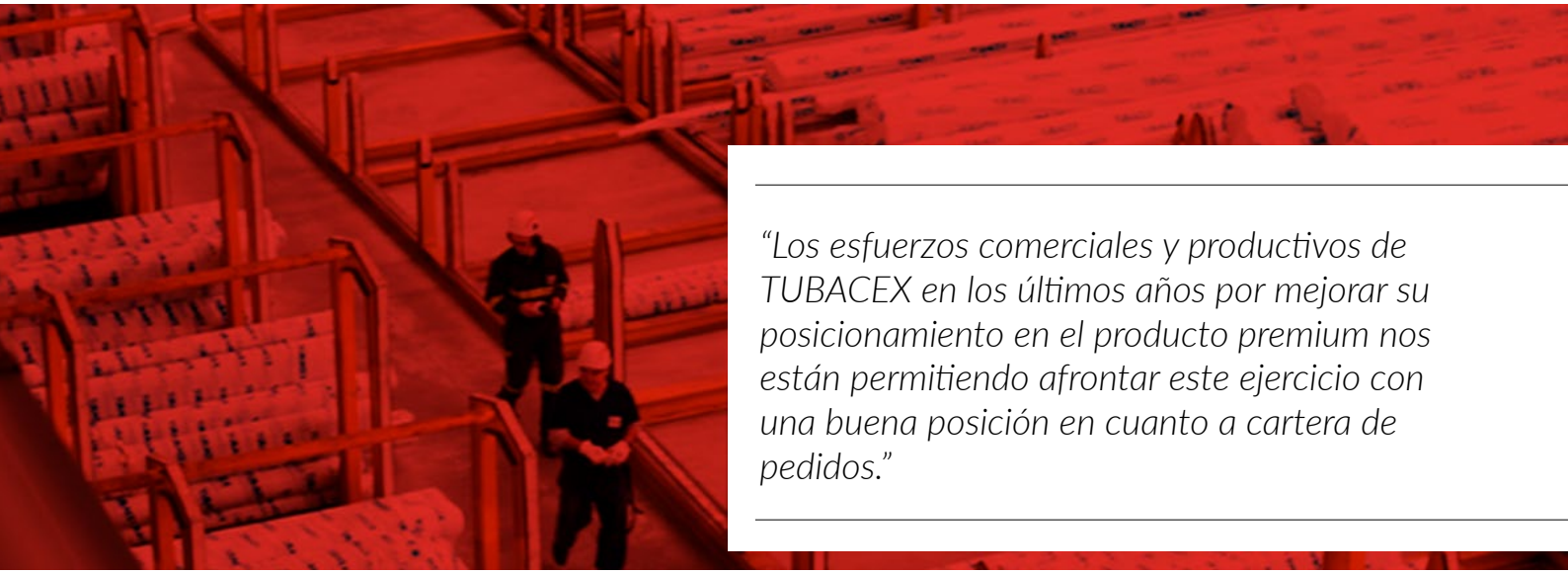
Presentación de resultados

1er TRIMESTRE 2018



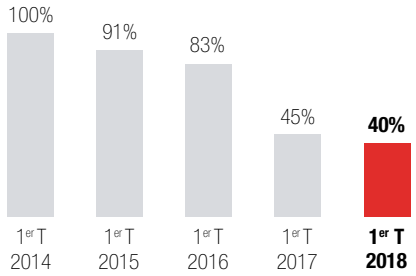
"Los esfuerzos comerciales y productivos de TUBACEX en los últimos años por mejorar su posicionamiento en el producto premium nos están permitiendo afrontar este ejercicio con una buena posición en cuanto a cartera de pedidos."

Tras vivir durante los últimos tres años la crisis más grave de la historia en el sector del petróleo, en los últimos meses y gracias al posicionamiento estratégico de la compañía, estamos viendo los primeros indicadores de recuperación. La tendencia alcista en el precio del petróleo, de las materias primas y el cambio de tendencia en los proyectos de inversión de las principales compañías del sector nos permiten anticipar una vuelta a niveles normales de mercado. En este sentido, es necesario recordar que aún se necesita tiempo para que dicha recuperación se traduzca en un aumento sostenido y general de la demanda de nuestros productos.

Esta visión moderadamente optimista hacia delante no se basa en una recuperación consolidada en volúmenes y precios de mercado. Está basada en un posicionamiento estratégico radicalmente distinto a la situación precrisis. Estamos transformando la estructura industrial del Grupo asignando de manera eficiente la fabricación de los distintos productos en función de las capacidades de cada planta. Gracias al desarrollo de nuestras inversiones en I+D seguimos ampliando nuestra cartera de productos y servicios posicionándonos como proveedor líder en soluciones tecnológicas avanzadas. Transformamos también nuestra estructura comercial adaptándola al nuevo catálogo de servicios que ofrecemos. Todo ello siempre con un riguroso control de costes y una eficiente gestión del Balance que nos hacen disfrutar de una sólida situación financiera que garantiza el cumplimiento de nuestras obligaciones financieras en los próximos 3 años.

Contratos adjudicados

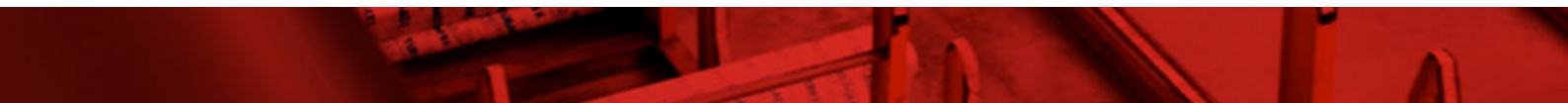
En proyectos de Upstream, Midstream, Downstream y PowerGen (M$) y tomando como base 2014.



Fuente: EIC Projects Databasis, TUBACEX

Los esfuerzos comerciales y productivos de TUBACEX en los últimos años por mejorar su posicionamiento en el producto premium nos están permitiendo afrontar este ejercicio con una buena posición en cuanto a cartera de pedidos. El avance en la ejecución de esta cartera de pedidos de alto valor tecnológico nos permite presentar hoy unos resultados que muestran un crecimiento importante en ventas y rentabilidad tanto con respecto al último trimestre de 2017 como con respecto al primero y nos sitúan en niveles comparables al ejercicio 2014, esto es, niveles precrisis. Basado en el avance en la ejecución de nuestra cartera actual, confiamos en mantener esta tendencia de mejora gradual trimestre tras trimestre.

Jesús Esmorís
CONSEJERO DELEGADO



1 Entorno de mercado

Los datos económicos mundiales siguen apoyando las buenas perspectivas de crecimiento mundial para 2018. Se anticipa así una aceleración del crecimiento basada en unas condiciones financieras acomodaticias, unos precios de petróleo razonables tanto para importadores como para exportadores, la recuperación de grandes emergentes como Brasil y Rusia, y la continuidad de las buenas tasas de crecimiento económico en Asia. India, China y Oriente Medio son hoy en día, regiones de referencia dentro del posicionamiento de la estructura productiva y comercial del grupo.

Los **precios de las materias primas** han mantenido la tendencia alcista observada en los últimos trimestres. Como referencia en nuestro negocio, el níquel cerró marzo en 13.300 dólares por tonelada (a fecha del presente informe supera ya los 14.000), un 8,1% sobre el cierre de 2017.

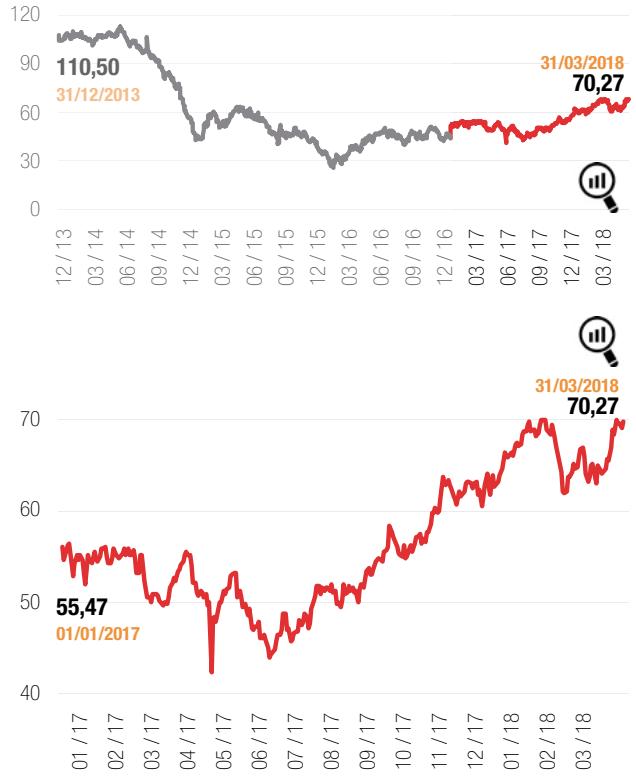
En términos de precios medios, el precio medio del **níquel** LME se ha situado en 13.313,9 dólares por tonelada, un 27,3% por encima del precio medio de 2017.

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 **cromo**. Ambos han experimentado también un incremento de precios en el primer trimestre. El precio del molibdeno ha cerrado el trimestre un 29,8% por encima del cierre de 2017 y el cromo un 2,2%. Una vez más, síntomas del mayor nivel de actividad comentado anteriormente.

En cuanto al precio del **petróleo**, también mantiene una tendencia positiva. El barril de Brent cerró el primer trimestre del año en 70,27 dólares, un 5,1% por encima del cierre de 2017.

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

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



2 Principales magnitudes financieras

Las cifras presentadas en este informe reflejan una importante mejora sobre las cifras del primer trimestre del año pasado aun cuando ese trimestre fue excepcionalmente bueno. El contexto en el cual se están generando estos resultados, un mercado incipiente pero no recuperado, añade un mayor valor cualitativo a estas cifras.

Las ventas del primer trimestre de 2018 han ascendido a 168,5 millones de euros, un 28,3% 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 15,8 millones de euros un 21,0% superior al EBITDA del primer trimestre de 2017 y el margen EBITDA se ha situado en 9,4%, 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. €

	1T 2018	1T 2017	% variación
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**	2,8	**2,4%**
Margen	*1,7%*	*2,2%*	

	31/03/2018	31/12/2017
Working Capital	**217,1**	193,0
Working Capital / Ventas	**41,1%**	39,4%
Patrimonio Neto	**282,6**	281,8
Patrimonio Neto / DFN	**107,4%**	111,2%
Deuda Financiera Neta	**263,1**	253,5
DFN / EBITDA	*9,2x*	*9,8x*

El capital circulante cierra el trimestre en 217,1 millones de euros, lo que supone un 41,1% de la cifra de ventas y un incremento de 24,0 millones de euros con respecto al cierre del año. 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.

La deuda financiera neta asciende a 263,1 millones de euros, lo que implica un aumento de 9,6 millones de euros con respecto al cierre de 2017 y un ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA de 9,2x. Es necesario recordar que este 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, un EBITDA muy afectado por la débil situación de mercado y el alto nivel de circulante vinculado a los importantes proyectos en cartera.

El efecto de los stocks correspondientes a estos pedidos supera los 60 millones de euros, y hay que tener en cuenta que es un stock totalmente vendido y además a un muy alto nivel de rentabilidad. Además hay que recalcar la sólida estructura financiera del Grupo con una posición de caja diferencial que permite hacer frente a los vencimientos de deuda de los próximos tres años.

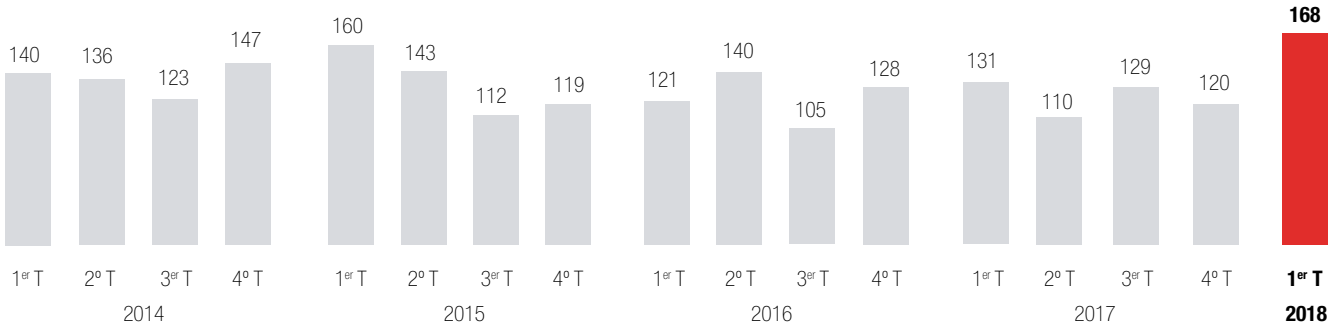
El Grupo Tubacex prevé un desapalancamiento muy importante en la segunda parte de 2018, a medida que se avance en la ejecución de la cartera y se mejoren los resultados, que hará que el ratio DFN/EBITDA descienda progresivamente hasta situarse en un nivel cercano a 3x a cierre del año.

Evolución trimestral

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 gradual de resultados a lo largo del ejercicio.

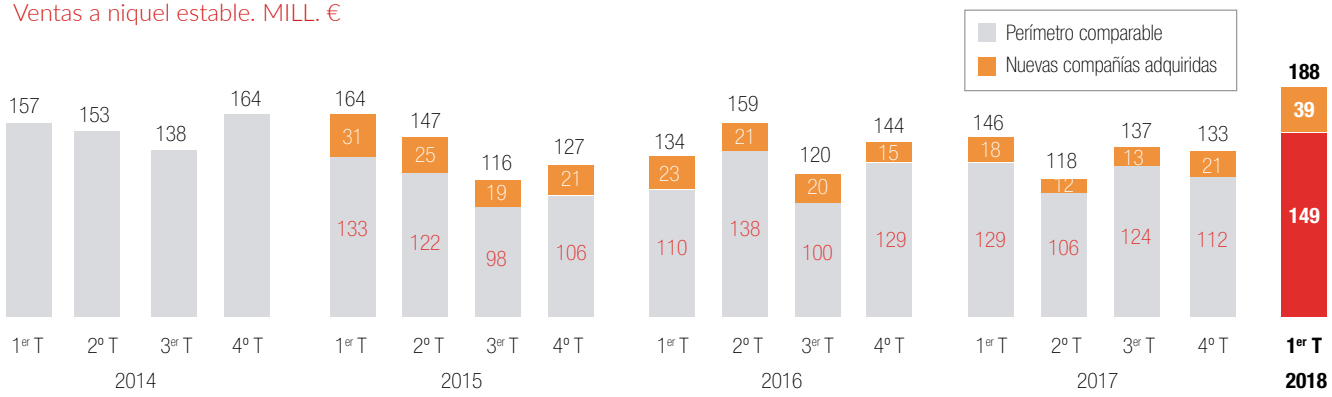
Evolución trimestral de la cifra de ventas

MILL. €



Evolución trimestral de la cifra de ventas ajustada*

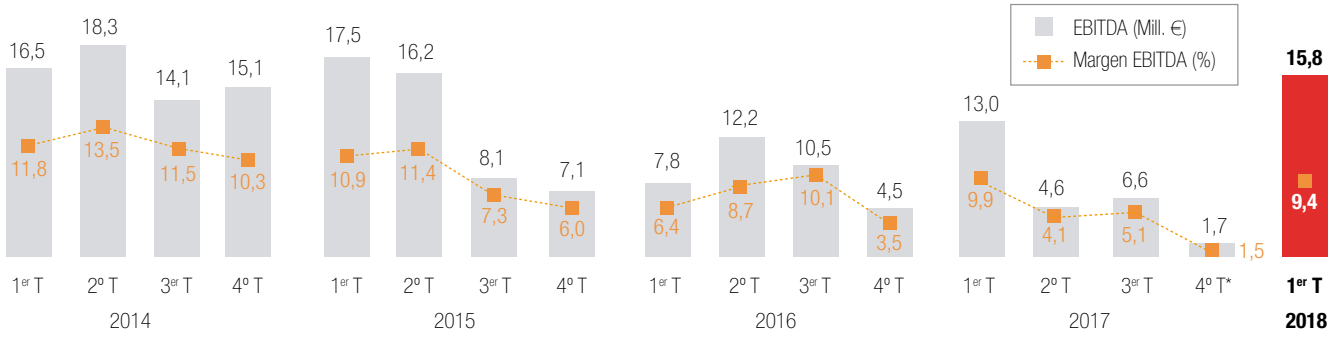
Ventas a niquel estable. MILL. €



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

Evolución trimestral de la cifra de Ebitda

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*

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 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 una tendencia de recuperación impulsada por el éxito en la implantación global de Tubacex Service Solutions junto con el mejor comportamiento del mercado europeo, así como la tendencia favorable en el precio de las materias primas.

El canal de **ventas directas a ingeniería y cliente final** sigue manteniéndose como el primer canal de ventas suponiendo el 64% de la facturación del Grupo, en línea con la estrategia de la Compañía de incrementar su posicionamiento en los productos y servicios de alto valor añadido destinados a los usuarios finales de los productos.

El sector de **E&P de Oil&Gas** representa el 47% 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. Por lo que se refiere a OCTG conviene mencionar que se están empezando a negociar pedidos relevantes para cuando finalice la ejecución del actual proyecto en Oriente Medio, que cubre prácticamente la totalidad de la capacidad instalada de dicho producto en los próximos dos años. 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 y muy buenas perspectivas de adjudicaciones de proyectos en el corto/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.

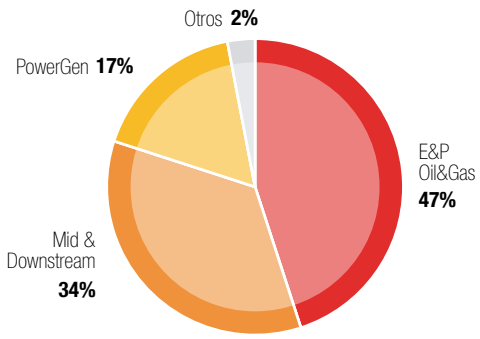
El **sector de generación eléctrica** supone un 17% de las ventas y se encuentra en proceso de normalización tras el parón sufrido en 2017. La entrada de pedidos en el primer trimestre ha mejorado sensiblemente destacando la adjudicación de dos importantes pedidos de tubos para calderas. TUBACEX sigue mejorando su posicionamiento en este mercado y ampliando su oferta de servicios con el desarrollo de una nueva generación de calderas "Advanced Ultra Super Critical Boilers" capaces de aguantar hasta 700°C en plantas de carbón. Se espera que esta nueva tipología de calderas tenga una gran acogida en Asia, donde ya se han suministrado los primeros pedidos de prueba para caracterización de materiales. Por lo que respecta al segmento nuclear, tras tres años paralizado se aprecia una cierta recuperación en la entrada de pedidos, destacando los mercados de Reino Unido, Egipto, Hungría e India.

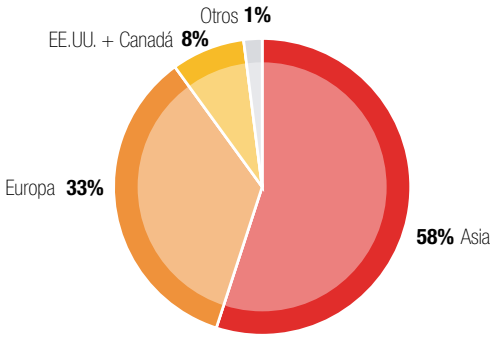
Por lo que se refiere al sector **Mid and Downstream**, su comportamiento se ha mantenido estable. La estrategia de TUBACEX en este segmento se basa en la ampliación de su catálogo de productos y servicios y en la venta de soluciones tubulares integrales. Muestra de ello es el pedido recibido para una importante refinería en China que incluye distintas tipologías de productos servidos desde las fábricas de España e Italia.

Desglose por sector

Desglose de venta directa a ingeniería y cliente final
1er T 2018

Desglose por destino final





Desde el punto de vista geográfico, Asia se mantiene como el principal mercado del Grupo con un 58% de las ventas debido a su alta exposición al segmento de E&P de extracción de gas y al de generación eléctrica.

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

Aumento de cuota de mercado en el segmento de generación eléctrica

TUBACEX ha logrado en el primer trimestre del año dos pedidos muy relevantes con destino final Asia. El aumento de la entrada de pedidos en este tipo de tubos refleja el buen posicionamiento competitivo del Grupo en el mercado de generación eléctrica convencional y, en concreto, en soluciones avanzadas para calderas supercríticas.

Renovación de las medidas antidumping

La Comisión Europea anunció el 6 de marzo la renovación por cinco años más de las medidas antidumping contra las importaciones de tubo de acero inoxidable sin soldadura procedentes de China y que llevaban en vigor desde 2011. Estas medidas suponen una serie de impuestos sobre los tubos cuyo porcentaje varía entre el 48,3% y el 71,9% en función del fabricante.

TUBACEX asiste a las conferencias Nitrogen + Syngas (Gotemburgo) y Subsea Tieback (Texas)

Un año más TUBACEX ha participado en la conferencia Nitrogen + Syngas, la feria más importante en el segmento de Fertilizantes. En ella TUBACEX presentó un nuevo grado de acero caracterizado por una excelente resistencia al metal dusting.

El Grupo también estuvo presente en la feria Subsea Tieaback, el mayor escaparate de productos Subsea en el mundo.

Nueva especialidad en el programa de formación dual

Dentro de su apuesta por la formación dual de calidad, TUBACEX ha culminado la definición de su tercer programa de especialización enfocado en inspección de materiales metálicos y uniones soldadas mediante ensayos no destructivos.

El programa se lanzará en las próximas semanas y tendrá una duración total superior a las 600 horas complementando el temario académico con formación en gestión en materia de seguridad y salud y excelencia operacional.

Estos programas se han convertido en una referencia en la formación industrial de calidad al estar concebidos para ser desarrollados principalmente en la empresa (75% del total de la formación) y ofrecer, como valor diferencial, la posibilidad de completar la formación con un año de experiencia internacional en las plantas de TUBACEX en Europa, EEUU o Asia.

5 TUBACEX en bolsa

Evolución de la acción
ENE 18 - MAR 18

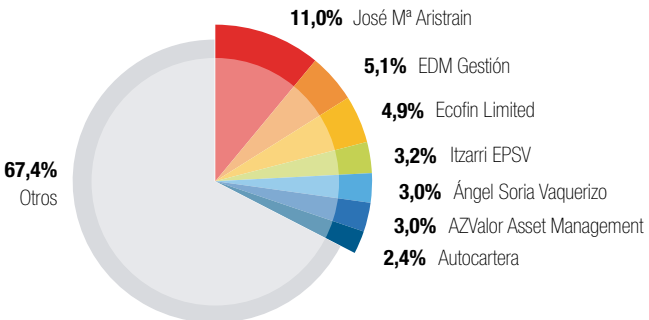
El precio de la acción de TUBACEX se ha mantenido estable durante el primer trimestre del año cerrando el mes de marzo un 0,3% por encima del cierre de 2017. A 31 de marzo el precio de la acción se situaba en 3,36 euros, con una capitalización bursátil de 446,8 millones de euros frente a los 445,5 millones de euros de 2017.

Por lo que se refiere a la liquidez del valor, el número de acciones negociadas entre enero y marzo de 2018 ha ascendido a 19,4 millones de títulos con una contratación efectiva de 66,6 millones de euros.

Accionariado
31.03.2018

En el primer trimestre del año se ha producido un único cambio en la estructura de accionistas significativos del Grupo. EDM ha aumentado su participación pasando de un 3,1% a un 5,1%.

Por tanto, según consta en la CNMV, la estructura de accionistas de TUBACEX a 31 de marzo de 2018 es la siguiente:



Fuente: CNMV

6 Magnitudes financieras

Balance de situación consolidado
MILL. €

	31/03/2018	31/12/2017	% variación
Activos intangibles	51,9	51,9	0,0%
Activos materiales	266,5	272,4	-2,2%
Inmovilizado financiero	77,8	77,5	0,4%
Activos no corrientes	**396,2**	**401,8**	**-1,4%**
Existencias	250,2	248,6	0,7%
Clientes	118,1	75,5	56,5%
Otros deudores	24,9	18,9	31,8%
Otro activo circulante	15,1	6,2	n.s.
Instrumentos financieros derivados	0,3	0,3	0,4%
Caja y equivalentes	122,4	154,9	-21,0%
Activos Corrientes	**530,9**	**504,3**	**5,3%**
TOTAL ACTIVO	**927,1**	**906,2**	**2,3%**
Patrimonio Neto Sociedad Dominante	258,0	257,2	0,3%
Intereses Minoritarios	24,6	24,6	0,2%
Patrimonio Neto	**282,6**	**281,8**	**0,3%**
Deuda financiera largo plazo	129,1	79,7	62,0%
Instrumentos financieros derivados	0,6	1,9	-70,2%
Provisiones y otros	39,6	38,0	4,3%
Pasivos no corrientes	**169,3**	**119,7**	**41,5%**
Deuda financiera corto plazo	256,4	328,7	-22,0%
Instrumentos financieros derivados	6,6	5,1	30,3%
Acreedores comerciales	151,3	131,0	15,5%
Otros pasivos corrientes	60,9	39,8	52,8%
Pasivos corrientes	**475,2**	**504,7**	**-5,8%**
TOTAL PASIVO	**927,1**	**906,2**	**2,3%**

n.s.: No significativo

Cuenta de pérdidas y ganancias consolidada
MILL. €

	1T 2018	1T 2017	% variación
Ventas	168,5	131,3	28,3%
Variación de existencias	3,6	12,1	-70,2%
Otros ingresos	2,3	1,4	61,4%
Coste de aprovisionamientos	(90,5)	(70,6)	28,1%
Gastos de personal	(33,7)	(32,5)	3,8%
Otros gastos de explotación	(34,4)	(28,7)	19,8%
EBITDA	**15,8**	**13,0**	**21,0%**
Margen EBITDA	*9,4%*	*9,9%*	
Amortización	(9,2)	(8,4)	10,2%
EBIT	**6,5**	**4,6**	**40,5%**
Margen EBIT	*3,9%*	*3,5%*	
Resultado Financiero	(3,2)	(1,7)	92,4%
Diferencias tipo de cambio	(0,4)	(0,1)	n.s.
Beneficio Antes de Impuestos	**2,9**	**2,8**	**2,4%**
Margen Beneficio Antes de Impuestos	*1,7%*	*2,2%*	

n.s.: No significativo

WWW.TUBACEX.COM