

PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

1^{ER} SEMESTRE 2016



“... el salto del Grupo hacia productos premium es una realidad.”

Jesús Esmorís
CONSEJERO DELEGADO

El entorno de mercado al que nos hemos enfrentado en el primer semestre de 2016 ha continuado siendo negativo. A pesar de que a lo largo del segundo trimestre se ha producido una estabilización y, en algunos casos, una ligera recuperación de los precios de las materias primas, esto no ha supuesto cambios sustanciales en la demanda de nuestro sector, cuya recuperación parece retrasarse hasta el segundo semestre de 2017.

El EBITDA logrado por el Grupo en los primeros seis meses del año asciende a 19,9M€, un 40,9% por debajo del mismo periodo de 2015. Sin embargo, tal y como anunciábamos en el trimestre anterior, empezamos a ver una mejora de nuestros resultados gracias a las mejoras operacionales y al avance gradual de nuestro posicionamiento en los productos de alto valor añadido. De esta manera el EBITDA del segundo trimestre del año se ha situado en 12,2M€, un 57% por encima del EBITDA del primer trimestre, y con un margen del 8,7%.

Ya publicamos en los resultados del primer trimestre la captación del mayor pedido de tubo de OCTG para el Grupo. Pero nuestra estrategia de posicionamiento en productos premium sigue dando sus frutos y nos permite ahora anunciar un nuevo hito para TUBACEX: el logro del mayor pedido de tubos para Umbilicales en nuestra historia. Un pedido, que a pesar de que no tendrá impacto en los resultados de este ejercicio, ya que comenzará a fabricarse en 2017, mejora la visibilidad para los dos próximos años en uno de los productos más sofisticados fabricados por la compañía y que es una muestra más de que el salto del Grupo hacia productos premium es una realidad.

Además, seguimos cotizando pedidos muy significativos en otros productos de alto valor añadido, lo que refleja que las perspectivas de este mercado son optimistas en el medio plazo.

Mientras tanto, en el corto plazo, seguimos manteniendo una sólida posición financiera que nos está permitiendo afrontar esta crisis con la tranquilidad de ser capaces de hacer frente a nuestras necesidades financieras incluso en el peor de los escenarios. Seguiremos durante el ejercicio profundizando en la mejora operacional, el aumento de la eficiencia y la reducción de costes. También ponemos el foco en reducir nuestra dependencia del sector de Oil&Gas, algo a lo que está contribuyendo tanto la total integración de IBF y de Prakash, como el desarrollo de nuevos grados de acero y tecnologías gracias a las cuales hemos conseguido una posición líder en el segmento de calderas supercríticas.

Estamos ante una crisis en el sector de Oil&Gas sin precedentes y aún así la resistencia demostrada por TUBACEX es una prueba clara de que el camino iniciado con nuestro último Plan Estratégico en la mejora de producto, operacional y de gestión es el adecuado. Con este convencimiento, seguimos avanzando en las tres vías porque así estaremos mejor preparados para aprovechar el cambio de mercado que, sin duda, se producirá.

De cara a los próximos trimestres, prevemos mantener la mejora gradual de los resultados en base a la captación de proyectos importantes de productos premium y la mejora de eficiencia, pero la débil situación general del mercado, hará que la evolución de resto de productos sea determinante para los resultados globales del año.



La recuperación mundial iniciada en 2015 ha continuado durante 2016 aunque a un ritmo débil. De cara al futuro, el Fondo Monetario Internacional espera que la recuperación económica avance a un ritmo moderado pero sostenido, aunque la Fed, el Brexit y la situación política de Brasil pueden ocasionar episodios de volatilidad en el corto plazo.

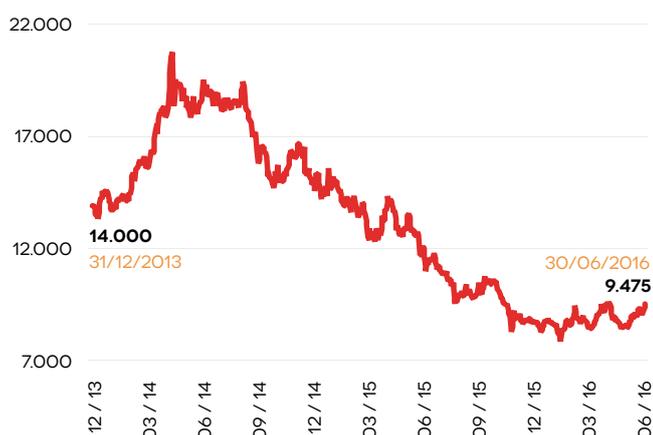
El **precio del níquel** ha invertido desde el mes de abril su tendencia decreciente. Mientras que durante el primer trimestre del año registró una caída del 3,9%, a 30 de junio acumula una revalorización anual del 8,9%, con un precio de cierre de 9.475 dólares por tonelada frente a los 8.700 dólares por tonelada de cierre de 2015. En términos de precios medios, se ha situado en 8.713 dólares por tonelada un 36,6% por debajo del precio medio del primer semestre de 2015 y un 20,1% inferior al precio medio de todo el ejercicio anterior.

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. El precio del molibdeno también ha experimentado una mejoría a largo del segundo trimestre y acumula una subida del 29% en el año, aunque su precio medio se sitúa aún un 14% por debajo del de 2015. Por lo que respecta al cromo su precio se mantiene en niveles bajos con una caída del 11% con respecto al cierre de 2015 y en términos de precios medios un 20% inferior.

En cuanto al **precio del petróleo**, mantiene la buena tendencia del año, habiéndose acelerado su recuperación durante el segundo trimestre. El barril de Brent cerró el mes de junio en 49,66 dólares, un 33,2% por encima del cierre de 2015. Parece que en las últimas semanas el precio del barril de Brent se ha estabilizado en el entorno de los 50 dólares, lo que supone una revalorización cercana al 80% desde sus mínimos a mediados de enero.

EVOLUCIÓN PRECIO NÍQUEL

DIC 13 – JUN 16 (\$/TON)



EVOLUCIÓN PRECIO BRENT

DIC 13 – JUN 16 (\$/BARRIL)





El primer semestre de 2016 se ha desarrollado en un entorno de mercado muy desfavorable. La debilidad mostrada en el último año por el precio de las materias primas y del petróleo ha provocado una importante reducción de capex

en las compañías del sector de Oil&Gas, afectando muy negativamente a los resultados de TUBACEX de manera gradual trimestre a trimestre.

DATOS ECONÓMICOS

MILL. €

	<u>1S 2016</u>	<u>1S 2015</u>	<u>% variación</u>	<u>2T 2016</u>	<u>2T 2015</u>	<u>% variación</u>
Ventas	261,5	302,5	-13,5%	140,2	142,7	-1,8%
EBITDA ⁽¹⁾	19,9	33,7	-40,9%	12,2	16,2	-25,1%
Margen EBITDA	7,6%	11,1%		8,7%	11,4%	
EBIT	3,1	17,9	-82,5%	3,7	7,5	-49,9%
Margen EBIT	1,2%	5,9%		2,7%	5,2%	
Beneficio Neto Atribuible	1,7	14,0	-87,7%	2,2	7,3	-70,0%
Margen	0,7%	4,6%		1,6%	5,1%	

	<u>30/06/2016</u>	<u>31/12/2015</u>
Capital circulante	206,7	210,1
Capital circulante / Ventas	42,0%	39,4%
Patrimonio Neto	313,1	317,5
Patrimonio Neto / DFN	145,0%	144,0%
Deuda Financiera Neta	216,0	220,5
DFN/EBITDA	6,1x	4,5x

La cifra de ventas del primer semestre de 2016 se ha situado en 261,5 millones de euros, un 13,5% por debajo de las ventas del primer semestre de 2015 como consecuencia tanto de la caída de volúmenes como del efecto negativo de las materias primas y la presión en precios. Sin embargo, como ya se adelantaba en los últimos resultados publicados, los resultados del segundo trimestre comienzan a mostrar una tendencia de mejora gracias tanto al aumento de la cuota de mercado en productos premium como a las mejoras operacionales. El EBITDA del segundo trimestre se sitúa así en 12,2 millones de euros, un 25,1% por debajo de la cifra del segundo trimestre de 2015 pero un 56,7% por encima del EBITDA del primer trimestre del año, y con un margen EBITDA del 8,7%, sustancialmente superior al margen de los últimos trimestres.

Por lo que respecta al Balance, el capital circulante asciende a 206,7 millones de euros, ligeramente por debajo del cierre de 2015. Por su parte, la deuda financiera alcanza los 216,0 millones de euros.

El ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA se sitúa en 6,1x de manera coyuntural ya que el EBITDA de los últimos 12 meses baja significativamente al incluir en su cálculo un primer semestre de este año, muy débil, y excluir el primer semestre de 2015, que fue el más fuerte del año pasado. Este ratio irá normalizándose y reduciéndose a lo largo del año hasta aproximarse a 4x, ya que la previsión de TUBACEX es generar Free Cash Flow positivo en el ejercicio, volviendo al objetivo estratégico de 3x en el ejercicio 2017.

Cabe destacar la fortaleza financiera del Grupo. 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.

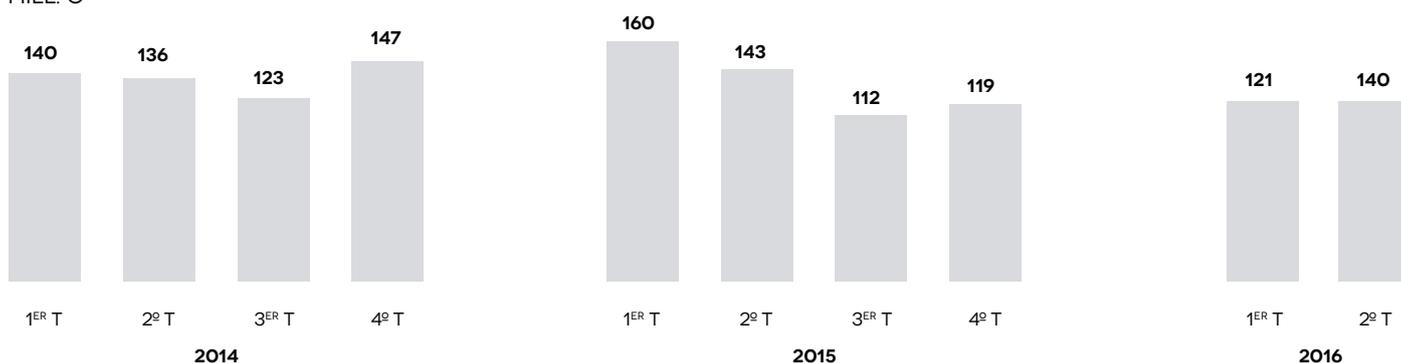
El éxito de esta estrategia financiera pueda comprobarse en dos hechos concretos: (i) un gasto financiero por debajo del gasto financiero del primer semestre de 2015, a pesar de contar con una deuda mayor fruto de la adquisición de dos

compañías 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.

En cuanto a las perspectivas futuras, preveemos una mejora significativa del mix facturado en los próximos trimestres en base a la captación de pedidos importantes de productos premium, aunque el resultado del año dependerá de la evolución general del mercado.

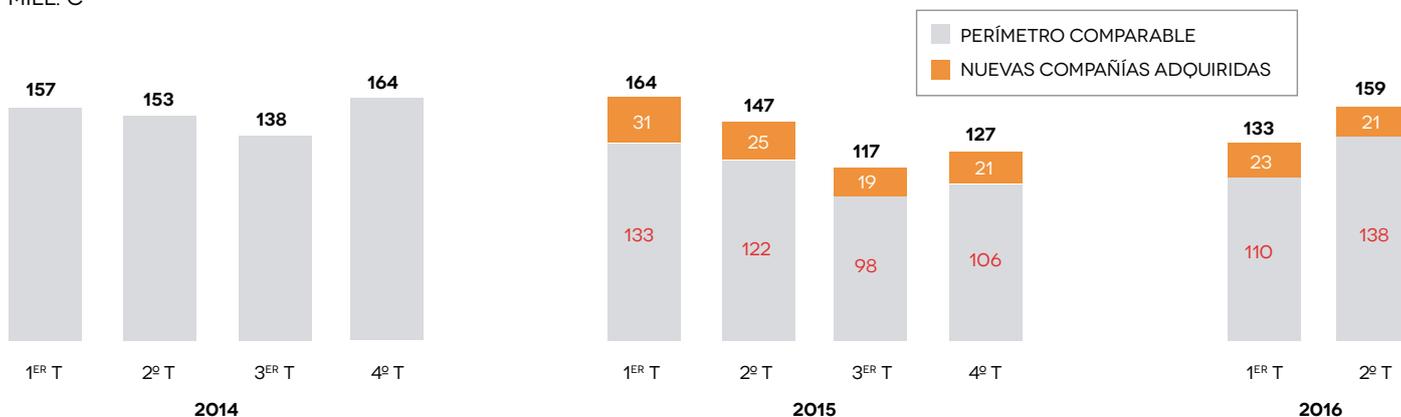
EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE LA CIFRA DE VENTAS

MILL. €



EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE LA CIFRA DE VENTAS AJUSTADA*

MILL. €



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

EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE LA CIFRA DE EBITDA

MILL. €



El entorno de negocio del Grupo TUBACEX en el primer semestre del año ha mantenido la tendencia mostrada en el último trimestre de 2015 caracterizada por un empeoramiento progresivo de las ventas en términos de volumen y precios. Si bien, la captación de pedidos significativos de productos premium está permitiendo, desde abril, matizar dicha tendencia.

Las **ventas a través del canal de distribución** han mostrado un comportamiento muy débil, 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**, cabe destacar dos hechos aspectos importantes. Por una parte, al igual que en el trimestre anterior, el peso de este canal de venta sigue aumentando, en línea con la estrategia del Grupo, y supone ya el 75% de la entrada de pedidos. Por otra parte, se mantiene la fortaleza del sector de **PowerGen** que sigue siendo el primer sector de destino de productos de TUBACEX con el 45% de las ventas. La integración de TUBACEX IBF, especialista en piezas de grandes diámetros en segmento premium, permite ofrecer a los clientes de este

sector soluciones tubulares integrales. Este hecho, unido al desarrollo de nuevos grados de acero específicos para este sector en los últimos años y a la línea de “shotpeening” está contribuyendo de manera importante al aumento de la cuota de mercado del Grupo en dicho segmento.

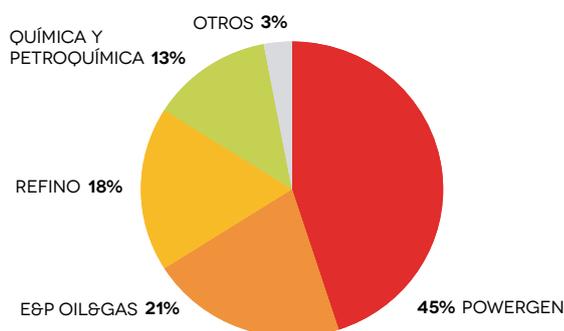
Merece también la pena comentar que se está revirtiendo la tendencia negativa del sector **E&P** después de tres trimestres consecutivos reduciendo su peso en el global de ventas del Grupo. Este sector que suponía un 15% de las ventas en el primer trimestre, ha pasado al 21% en el semestre gracias al comienzo de las entregas del importante pedido de OCTG recibido en marzo. En base a la actual cartera de pedidos y a las buenas perspectivas de captación en Oriente Medio, es de esperar que este porcentaje siga aumentando gradualmente en los próximos trimestres.

En cuanto al sector de **Refino e Industria Petroquímica**, la caída en actividad del segmento de E&P se ha traducido en un aumento sustancial de la competencia, al mismo tiempo que la reducción de Capex de toda la industria del petróleo ha afectado también a este segmento. Estos hechos han provocado que los porcentajes que representan estos sectores sobre el total de las ventas disminuyan ligeramente pasando del 25% al 18% y del 15% al 13% respectivamente.

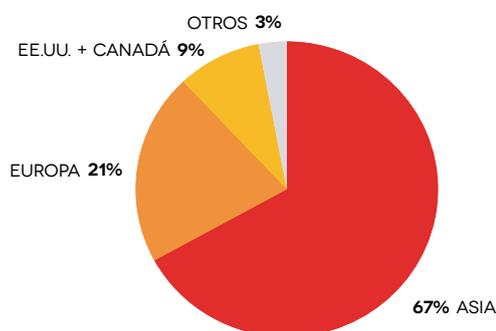
DESGLOSE DE VENTA DIRECTA A INGENIERÍA Y CLIENTE FINAL

1^{ER} SEMESTRE 2016

DESGLOSE POR SECTOR



DESGLOSE POR DESTINO FINAL



Atendiendo al desglose geográfico por destino final de las ventas, se aprecia que el mercado asiático sigue manteniendo su posición de liderazgo dentro de las ventas del Grupo, al igual que en los últimos trimestres. Esta tendencia se mantendrá en el futuro ya que Asia es actualmente el mercado de mayor potencial de crecimiento a nivel mundial y uno de los principales ejes de la estrategia comercial del Grupo TUBACEX.

Por esta razón, TUBACEX ha reforzado a lo largo del último año su posición en esta región, con la incorporación de plantas industriales y la apertura de oficinas comerciales. En el corto plazo, la estrategia comercial en esta región pasa por el refuerzo del posicionamiento en Irán, país que se configura como uno de los demandantes más importantes para los productos del Grupo en los próximos años.

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

MAYO 2016



TUBACEX celebró el pasado 25 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 2015.

La Junta también aprobó un plan de incentivos para el equipo directivo, con el objetivo de fortalecer el compromiso de los directivos en la consecución de los objetivos estratégicos de TUBACEX y acordó el reparto de un dividendo ordinario por importe de 0,0259 euros brutos por acción, abonado el 6 de junio, y que supone un pay-out del 40% del beneficio neto del ejercicio de 2015 y un desembolso total para el Grupo de 3,4 millones de euros.

REFORZAMIENTO DE LA PRESENCIA COMERCIAL EN IRÁN

2º TRIMESTRE 2016



En previsión de la importancia que Irán tendrá para TUBACEX en los próximos años debido a sus grandes reservas de gas y petróleo y la necesidad de modernizar todas sus infraestructuras, el Grupo está mejorando progresivamente su posicionamiento en el mercado iraní. Prueba de ello es que el 31 de mayo TUBACEX organizó su primera conferencia técnica en Teherán sobre Oil&Gas a la que asistieron más de 140 personas provenientes de toda la cadena de valor (usuarios finales, EPCs, ingenierías y fabricantes) y en la que se puso especial énfasis en las soluciones avanzadas ofrecidas por el Grupo para los sectores petroquímico, de generación eléctrica, refino y fertilizantes. Además, TUBACEX ha abierto una oficina comercial en Teherán y un almacén de distribución para acercar la oferta de productos y servicios del Grupo al mercado local.

FERIA TUBE&WIRE Y CONFERENCIA OIL&GAS

ABRIL - MAYO 2016



Entre el 4 y 8 de abril, TUBACEX asistió a la Feria Tube&Wire en Dusseldorf, la feria más importante del sector de productos tubulares. En ella, TUBACEX presentó tanto nuevos productos de su catálogo, entre ellos los tubos para altas presiones, como nuevos grados de acero como el 253Ma, avanzando así en el desarrollo de su posicionamiento como proveedor de soluciones tubulares.



TUBACEX ha sido Sponsor Platino de la Primera Conferencia de Oil&Gas Bilbao (Oil&Gas Conference Bilbao) celebrada entre el 31 de mayo y el 1 de junio. Se trata de un evento de interés sectorial para fomentar las relaciones intersectoriales

así como el networking entre los diversos actores y keyplayers del sector. A lo largo de un día y medio de duración y bajo un enfoque estratégico y tecnológico, ponentes acreditados y especializados, tanto nacionales como internacionales, trataron las principales temáticas del sector.

EL MAYOR PEDIDO DE UMBILICALES

JUNIO 2016

El Grupo TUBACEX ha recibido de Nexans una orden para el suministro de tubos para umbilicales por valor de cerca de 40 millones de euros, el mayor pedido de este tipo de tubo en la historia del Grupo. Los tubos, cuya entrega se realizará entre 2017 y 2019, tienen como destino el proyecto de Shah Deniz, un yacimiento de gas en aguas del sur del Mar Caspio, situado a 90 kilómetros de la costa de Azerbaijón y operado por BP. Este yacimiento de gas reducirá la dependencia de Europa del gas ruso.

EVOLUCIÓN DE LA ACCIÓN

ENE 16 – JUN 16

Durante la primera mitad del año, la acción de TUBACEX ha tenido un comportamiento muy positivo en bolsa acumulando una revalorización del 24,9%. La acción cerró el 30 de junio en 2,185 euros, lo que supone una capitalización bursátil de 290,6 millones de euros, frente a los 232,7 millones de cierre de 2015.

Por lo que se refiere a la liquidez del valor el volumen negociado ha disminuido respecto a las cifras record alcanzadas en 2015. Entre enero y junio de 2016 se han negociado un total de 43,7 millones de títulos, es decir, un 32,8% del capital y un 56,8% menos que en el mismo periodo de 2015.



Fuente: CNMV

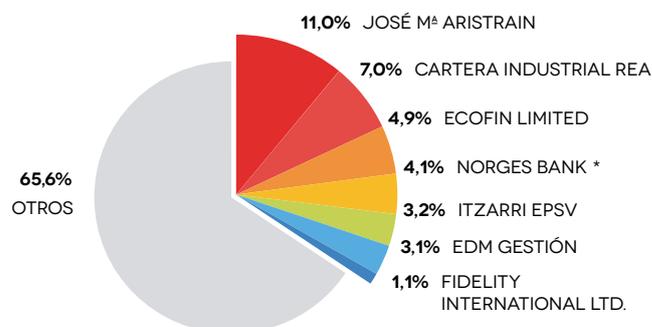
ACCIONARIADO

30.06.2016

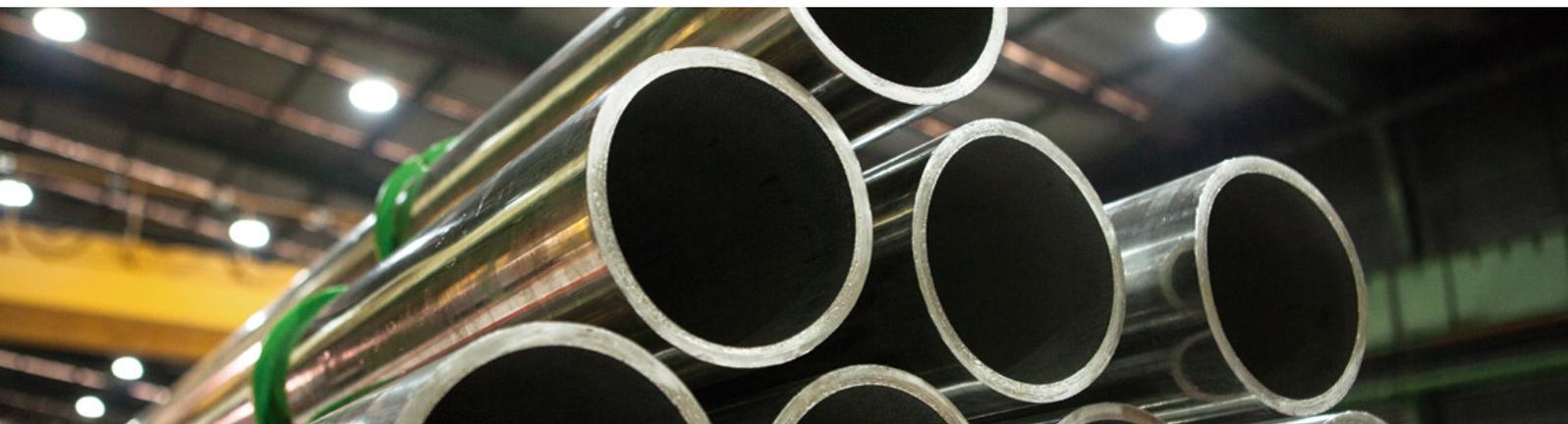
Durante el segundo trimestre de 2016 no se ha producido ningún cambio en la composición de accionistas significativos de la Compañía.

El único cambio que se ha producido durante el semestre, es el realizado en enero por parte de Cartera Industrial Rea, que aumentó su participación del 5,0% al 7,0%.

Por tanto, según consta en la CNMV, la estructura de accionistas de TUBACEX a 30 de junio de 2016 es la siguiente.



* Participación dividida en una participación directa del 2,475% e instrumentos financieros equivalentes al 1,587%



BALANCE DE SITUACIÓN CONSOLIDADO

MILL. €

	<u>30/06/2016</u>	<u>31/12/2015</u>	<u>% variación</u>
Activos intangibles	67,8	68,8	-1,4%
Activos materiales	266,5	263,7	1,1%
Inmovilizado financiero	64,5	61,9	3,9%
Activos no corrientes	398,9	394,4	1,1%
Existencias	217,4	226,7	-4,1%
Clientes	88,9	79,8	11,4%
Otros deudores	15,9	13,7	15,9%
Otro activo circulante	1,4	1,4	2,7%
Instrumentos financieros derivados	0,4	0,4	55,9%
Caja y equivalentes	140,6	142,8	-1,5%
Activos Corrientes	464,6	464,7	0,0%
TOTAL ACTIVO	863,4	859,1	0,5%
Patrimonio Neto Sociedad Dominante	284,9	288,6	-1,3%
Intereses Minoritarios	28,2	28,9	-2,5%
Patrimonio Neto	313,1	317,5	-1,4%
Deuda financiera largo plazo	181,8	166,1	9,4%
Instrumentos financieros derivados	1,2	0,8	49,1%
Provisiones y otros	44,0	48,7	-9,7%
Pasivos no corrientes	226,9	215,6	5,3%
Deuda financiera corto plazo	174,8	197,1	-11,3%
Instrumentos financieros derivados	0,9	0,9	-3,1%
Acreeedores comerciales	99,7	96,4	3,4%
Otros pasivos corrientes	48,0	31,6	52,1%
Pasivos corrientes	323,4	326,0	-0,8%
TOTAL PASIVO	863,4	859,1	0,5%

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA

MILL. €

	<u>1S 2016</u>	<u>1S 2015</u>	<u>% variación</u>	<u>2T 2016</u>	<u>2T 2015</u>	<u>% variación</u>
Ventas	261,5	302,5	-13,5%	140,2	142,7	-1,8%
Variación de existencias	2,4	(14,9)	n.s.	(1,7)	1,0	n.s.
Otros ingresos	6,2	3,7	71,0%	4,9	2,6	91,0%
Coste de aprovisionamientos	(132,6)	(146,5)	-9,5%	(68,3)	(79,6)	-14,1%
Gastos de personal	(63,7)	(67,5)	-5,7%	(33,5)	(34,0)	-1,6%
Otros gastos de explotación	(54,0)	(58,5)	-7,6%	(29,4)	(31,5)	-6,7%
Dif. Neg. en combinac. de negocio	-	15,0	n.s.	-	15,0	n.s.
EBITDA	19,9	33,7	0,3	12,2	16,2	-25,1%
Amortizaciones	(16,8)	(15,8)	6,3%	(8,4)	(8,7)	-3,9%
EBIT	3,1	17,9	-82,5%	3,7	7,5	-49,9%
Resultado Financiero	(4,4)	(5,9)	-25,8%	(2,3)	(3,2)	-29,3%
Diferencias tipo de cambio	(0,1)	1,6	n.s.	0,1	(0,0)	n.s.
Beneficio Antes de Impuestos	(1,4)	13,6	n.s.	1,5	4,2	-64,2%
Impuesto de Sociedades	2,4	(0,0)	n.s.	0,7	2,4	-72,7%
Beneficio Neto Consolidado	1,0	13,5	-92,8%	2,2	6,6	-67,3%
Intereses minoritarios	0,7	0,4	81,8%	0,0	0,7	-96,5%
Benef. Atribuible Soc. Dominante	1,7	14,0	-87,7%	2,2	7,3	-70,0%

n.s.: No significativo

PRINCIPALES RATIOS FINANCIEROS

	<u>1S 2016</u>	<u>1T 2016</u>	<u>2015</u>
Deuda Neta / EBITDA	6,1x *	6,1x	4,5x
Deuda Neta / Patrimonio Neto	69,0%	76,2%	69,4%
Margen EBITDA	7,6%	6,4%	9,2%
Margen EBIT	1,2%	neg.	2,9%
RoE	neg.	0,5%	2,9%
RoCE	0,1%	0,8%	2,9%
Cobertura de intereses	0,7x	neg.	1,7x
Capital circulante / ventas	42,0%	44,7%	39,4%

neg.: Negativo

* Consecuencia del cálculo del EBITDA de los últimos doce meses que incluye el primer semestre de este año, muy débil, y excluye el primer semestre del año pasado, muy fuerte. Este ratio se situará en torno a 4x a cierre de año.

WWW.TUBACEX.COM