PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

1ER SEMESTRE 2017

TUBACEX GROUP

"Contamos actualmente con una cartera de 700 millones de euros en productos de alto valor añadido, un récord en nuestra historia, para suministrar en los próximos 3 años."

Jesús Esmorís
CONSEJERO DELEGADO

Durante los seis primeros meses del año nos hemos enfrentado a un mercado en el que aún se mantiene la situación de debilidad general. Prueba de ello, son los flojos resultados obtenidos en el segundo trimestre, agudizados por un mix más desfavorable como consecuencia del retraso en la adjudicación de ciertos proyectos. La cifra de ventas del semestre asciende a 241,4 millones de euros, un 7,7% menos que en el primer semestre de 2016, mientras que el EBITDA se sitúa en 17,6 millones de euros con un margen del 7,3%.

Sin embargo, a pesar de que la debilidad es la tónica general, los esfuerzos de los últimos años a nivel comercial y operativo para acelerar el posicionamiento de TUBACEX en productos premium están dando sus frutos. Contamos actualmente con una cartera de 700 millones de euros en productos de alto valor añadido, un récord en nuestra historia, para suministrar en los próximos 3 años. Además, por primera vez esta cartera incluye un componente importante de soluciones de ingeniería para el usuario final, lo que supone un salto cualitativo en nuestro modelo de negocio.

Demostramos así que el camino que iniciamos hace unos años para convertirnos en un proveedor de soluciones tubulares integrales es el acertado y seguimos avanzando en ese camino. Nos orientamos cada vez más a proyectos más sofisticados y avanzamos en la cadena de valor acercándonos a nuestros clientes finales y desarrollando propuestas de valor más amplias para ellos. Y el éxito de esta estrategia se plasma no sólo en la actual cartera sino en la visibilidad que tenemos en los próximos meses de nuevas adjudicaciones, aunque el mercado general se encuentre en uno de sus puntos más bajos históricamente hablando.

Desde el punto de vista del Balance conviene destacar la solidez financiera del Grupo. A pesar de que la deuda financiera neta haya aumentado y alcance los 243,9 millones de euros es necesario entender la situación que la ha generado. El aumento del nivel de endeudamiento está ligado al incremento en el capital circulante consecuencia de dos hechos fundamentales. Por un lado, cumpliendo con el objetivo de TUBACEX de reducir la volatilidad, se ha cerrado una parte significativa de la materia prima necesaria para la cartera actual. Y, por otro lado, han aumentado los stocks de producto final dentro de la estrategia de TUBACEX Service Solutions (TSS) para convertirse en Master Distributor del Grupo ofreciendo a nuestros clientes el producto adecuado, en el lugar necesario y en el momento preciso. Este aumento en la deuda ha provocado que el ratio de Deuda Financiera Neta sobre EBITDA se sitúe en 7,5x. Sin embargo, es necesario recordar la buena situación de liquidez del Grupo que permite tener asegurados nuestros vencimientos de deuda de los próximos 3 años, así como nuestro compromiso para reducir este ratio por debajo de 3x a cierre de 2018.

Respecto a 2017, éste será un buen año en captación de pedidos, aunque a nivel de resultados el efecto de la actual cartera estará más concentrado en 2018 y 2019. En cuanto a resultados, esperamos un segundo semestre que vaya mejorando gradualmente al avanzar en la ejecución de la cartera, pero con una mejora significativa a partir del próximo año.

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, aunque parece que el crecimiento y el optimismo se han estabilizado durante el segundo trimestre.

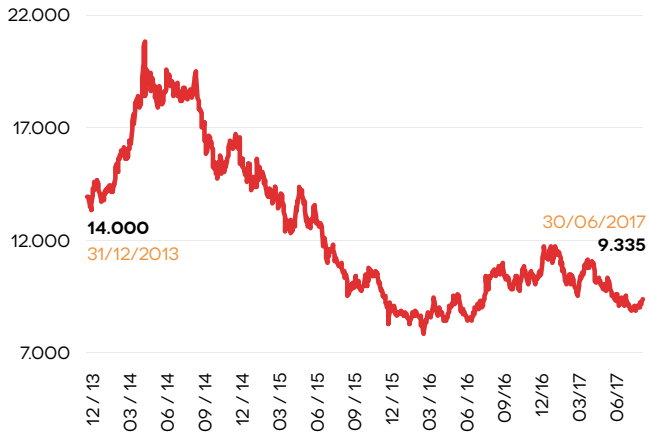
Los precios de las materias primas han seguido una tendencia bajista durante la primera mitad del año permaneciendo en niveles históricamente bajos. Como referencia en nuestro negocio, el níquel ha cerrado el mes de junio en 9.335 dólares por tonelada, un 7,5% por debajo del cierre de 2016. En términos de precios medios, el precio medio del níquel LME se ha situado en 9.804 dólares por tonelada, un 1,0% por encima del precio medio de 2016.

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 revertido la tendencia creciente mostrada en el primer trimestre experimentado una caída de precios muy acusada en el segundo trimestre. El precio del molibdeno que a cierre de marzo acumulaba una subida del 23%, cierra junio con una caída del 2% con respecto a 2016. Por su parte, el precio del cromo se sitúa en línea con el cierre de 2016 cuando acumulaba a marzo una revalorización del 40%.

En cuanto al precio del petróleo, nuevamente sufre una corrección importante en lo que llevamos de año y cierra el semestre en 47,92 dólares el barril, un 15,7% por debajo del cierre de 2016.

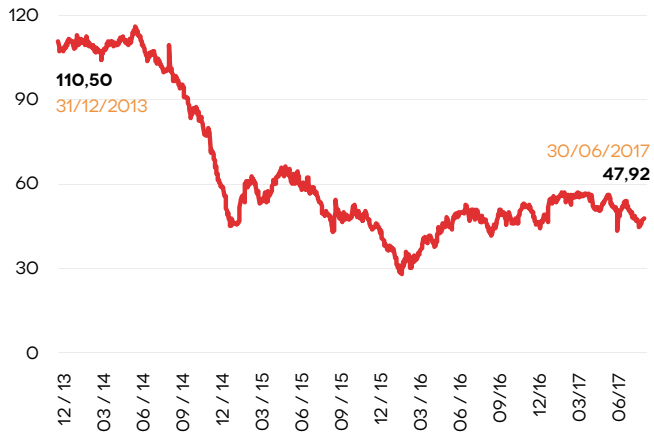
EVOLUCIÓN PRECIO NÍQUEL

DIC 13 – JUN 17 ($/TON)



EVOLUCIÓN PRECIO BRENT

DIC 13 – JUN 17 ($/BARRIL)



PRINCIPALES MAGNITUDES FINANCIERAS

TUBACEX GROUP

Durante la primera mitad del año, se ha mantenido la situación general de debilidad del mercado que está provocando una reducción constante de volúmenes y una fuerte presión en precios que erosionan los resultados del Grupo.

Si bien, la exposición de TUBACEX hacia productos premium y la importante cartera de estos productos con que el Grupo cuenta actualmente permiten resistir la situación actual y anticipar una mejora progresiva de resultados en los próximos trimestres.

DATOS ECONÓMICOS

MILL. €

	1S 2017	1S 2016	% variación	2T 2017	2T 2016	% variación
Ventas	**241,4**	261,5	**-7,7%**	**110,1**	140,2	**-21,5%**
EBITDA	**17,6**	19,9	**-11,7%**	**4,6**	12,2	**-62,5%**
Margen EBITDA	7,3%	7,6%		4,1%	8,7%	
EBIT	**0,8**	3,1	**-73,7%**	**(3,8)**	3,7	**n.s.**
Margen EBIT	0,3%	1,2%		neg.	2,7%	
Beneficio Neto Atribuible	**1,9**	1,7	**9,0%**	**(0,9)**	2,2	**n.s.**
Margen neto	0,8%	0,7%		neg.	1,6%	

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

	30/06/2017	31/12/2016
Working Capital	**211,7**	183,2
Working Capital / Ventas	**44,7%**	37,1%
Patrimonio Neto	**307,4**	313,6
Patrimonio Neto / DFN	**126,0%**	151,6%
Deuda Financiera Neta	243,9	206,9
DFN / EBITDA	7,5x	5,9x

La cifra de ventas del primer semestre se ha situado en 241,4 millones de euros, un 7,7% por debajo de las ventas del primer semestre de 2016. El EBITDA ha alcanzado los 17,6 millones de euros con un margen del 7,3%.

Por lo que respecta al Balance, el capital circulante cierra el trimestre en 211,7 millones de euros, lo que supone un 44,7% de la cifra de ventas y un incremento de 28,5 millones de euros con respecto al cierre del año. Como se ha explicado anteriormente el aumento del circulante neto operativo corresponde, por una parte, al desarrollo de Tubacex Service Solutions en su actividad de distribución de soluciones tubulares a nivel global con nuevos centros de distribución en Austria, Brasil, India, Middle East e Irán, y por otra, a la cobertura de la materia prima correspondiente a la cartera actual.

La deuda financiera neta asciende a 243,9 millones de euros, lo que implica un aumento de 37,0 millones de euros con respecto al cierre de 2016 y un ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA de 7,5x. El aumento de deuda financiera neta está vinculado tanto al aumento de capital circulante como a las inversiones realizadas en compra de maquinaria para el crecimiento orgánico del Grupo, especialmente en India.

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 mantiene su compromiso de ir reduciendo progresivamente este ratio hasta situarlo en el objetivo estratégico de 3x en 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.

En cuanto a las perspectivas futuras, el ejercicio de 2017 será un buen año en captación de pedidos, como ya evidencia la cartera récord de productos premium que tenemos actualmente. Sin embargo, es necesario destacar que el efecto de esta cartera en los resultados del Grupo se concentrará en 2018 y 2019, siendo muy limitado en 2017.

EVOLUCIÓN TRIMESTRAL

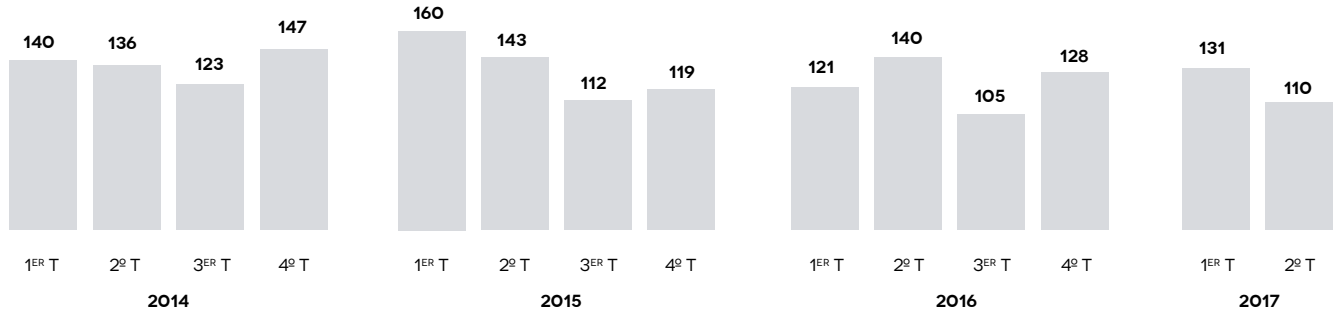
El mal momento del mercado se ha plasmado en los resultados del segundo trimestre del año, el trimestre con ventas más bajas de los últimos años (exceptuando el tercer trimestre de 2016 afectado por la estacionalidad del verano). Las ventas de este trimestre se sitúan un 20% por debajo de las ventas del mismo trimestre de 2014 a pesar de la incorporación de dos compañías al perímetro del Grupo.

Hay que destacar que los resultados del trimestre se han visto afectados tanto por la caída constante de los volúmenes, que se viene observando en los dos últimos años, como por un mix mucho más desfavorable que el del trimestre anterior por la finalización de un pedido importante de OCTG y el retraso de nuevas adjudicaciones. Esta falta de producto premium en los resultados del trimestre ha impedido compensar la situación de debilidad general del mercado.

Así las ventas del trimestre han ascendido a 110,1 millones de euros y el EBITDA se ha situado en 4,6 millones de euros con un margen del 4,1%. Sin embargo, como se ha mencionado anteriormente TUBACEX confía en haber pasado ya la peor parte de la crisis y dada su cartera actual espera una mejora progresiva de resultados para los próximos trimestres.

EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE LA CIFRA DE VENTAS

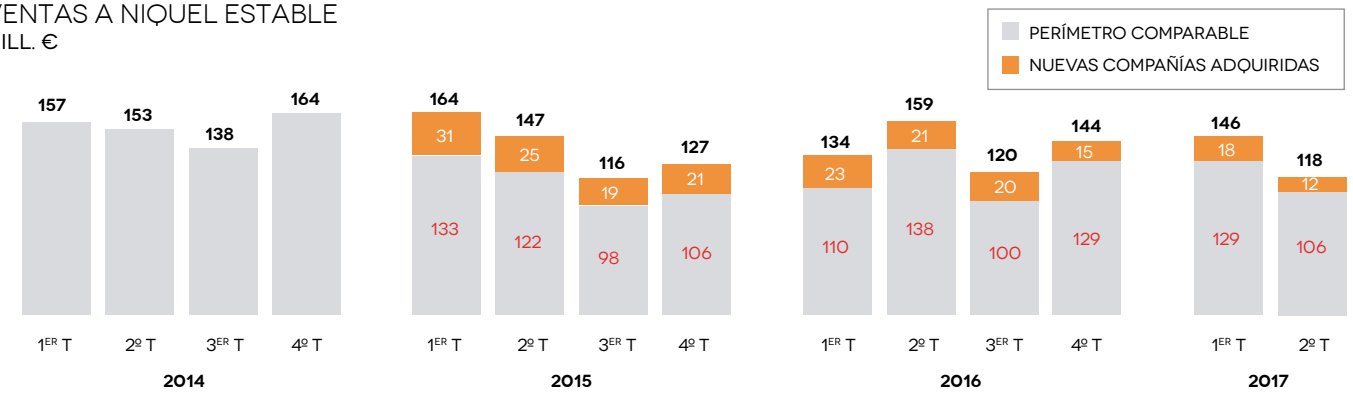
MILL. €



EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE LA CIFRA DE VENTAS AJUSTADA*

VENTAS A NIQUEL ESTABLE

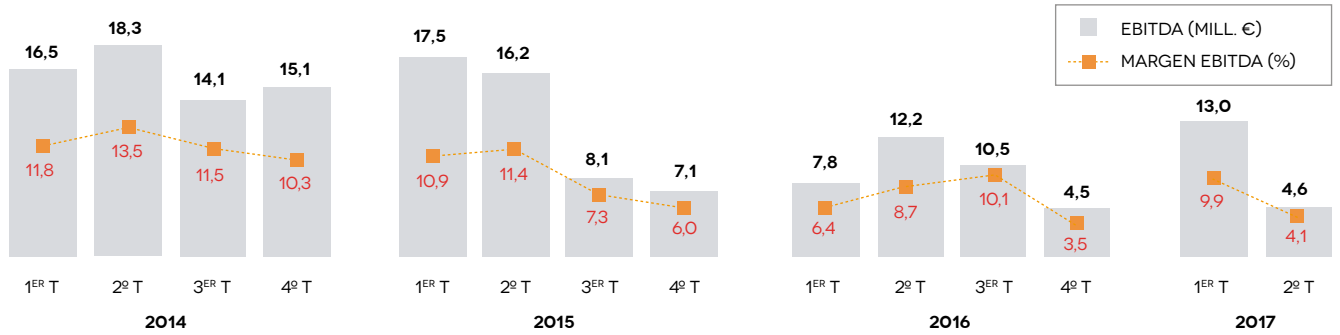
MILL. €



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

EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE LA CIFRA DE EBITDA

MILL. €



EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO

El mercado al que se dirigen los productos y servicios de TUBACEX se mantiene en un nivel de actividad históricamente muy bajo. Sin embargo, la estrategia de la Compañía de acelerar su posicionamiento en productos y servicios de alto valor añadido ofreciendo soluciones cada vez más amplias, está permitiendo al Grupo acceder y ganar diversos proyectos específicos de gran tamaño compensando en parte la mala situación del mercado.

Las **ventas a través del canal de distribución** siguen manteniéndose en niveles muy bajos 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 bajo 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 se mantiene como el primero en las ventas totales del Grupo, en línea con la estrategia de la Compañía de posicionarse como proveedor global de soluciones tubulares, y ha representado en el semestre el 85% de la entrada de pedidos. Aunque hay que tener en cuenta que el mix más desfavorable y el retraso en la adjudicación de algunos proyectos han hecho que sólo suponga el 62% de la facturación del periodo, porcentaje que irá aumentando a medida que se avance en la ejecución de la cartera actual.

El sector de **E&P de Oil&Gas** sigue siendo el primer sector de destino de las ventas del Grupo con un 31% de las ventas de este canal. La reducción de peso con respecto al primer trimestre se debe fundamentalmente a la finalización del gran proyecto de OCTG captado el año pasado para Abu Dabi. Dentro de este sector merece la pena mencionar el buen comportamiento de los tubos para Umbilicales, segmento en el que TUBACEX sigue aumentando su cuota y que se espera que cierre el ejercicio con una cifra récord de facturación.

Por lo que respecta a los tubos de OCTG, la visibilidad en este producto es muy alta para los próximos 3 años gracias a la adjudicación del mayor pedido de la historia de OCTG en CRA por parte de la compañía nacional de hidrocarburos de Irán (NIOC). Finalmente, el mercado de Subsea continúa deprimido y no se espera un cambio en el mismo en el corto plazo.

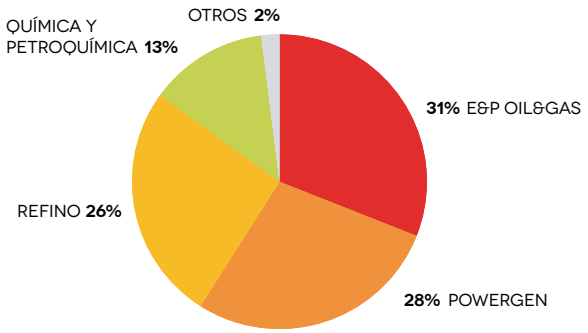
El sector de **PowerGen** supone un 28% de las ventas. Conviene recordar que tras las cifras récord de ventas logradas en 2015 y en 2016 el mercado actual se está ralentizando como consecuencia de una nueva regulación emitida por el Gobierno Chino (principal destino de los tubos para calderas supercríticas) que ya se anticipaba en 2016 y que rebaja para los próximos cinco años en un 20% la capacidad instalada de centrales térmicas con base de carbón. 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 26% y el 13% respectivamente. En el sector de Refino destaca la firma con Hengli Petrochemical de un acuerdo marco de suministro de tubos para la que será una de las mayores refinerías del mundo y cuya importancia radica en que supone el mayor pedido conseguido por TUBACEX para un cliente final en China y en que se incluyen productos procedentes de distintas business units, en línea con el objetivo estratégico de ofrecer soluciones integrales que mejoren el posicionamiento en el mercado.

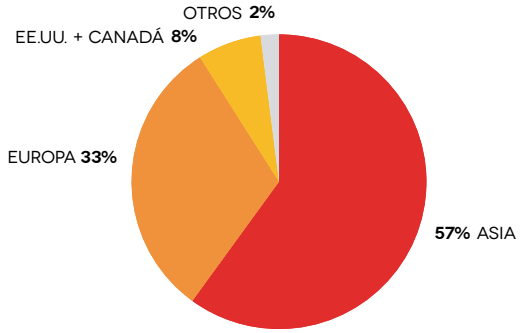
DESGLOSE DE VENTA DIRECTA A INGENIERÍA Y CLIENTE FINAL

1S 2017

DESGLOSE POR SECTOR



DESGLOSE POR DESTINO FINAL



Desde el punto de vista geográfico por destino final de las ventas, Asia mantiene su posición como primer mercado del Grupo con el 57% de las ventas. El Grupo TUBACEX contempla como aspecto prioritario 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

RECORD HISTÓRICO DE CARTERA PREMIUM

MAYO 2017

El 24 de mayo TUBACEX anunció una cartera de 700 millones de euros en Productos Premium para los próximo tres años, alcanzando un récord histórico en este tipo de productos. La estrategia centrada en productos de alto valor añadido, la mejora en el posicionamiento comercial y la entrada en nuevos mercados han impulsado la entrada de pedidos de Productos Premium.

Estos pedidos corresponden principalmente a soluciones tubulares de alto valor tecnológico para los sectores de extracción de gas y petróleo (tubos para umbilicales empleados en pozos offshore y OCTG, Oil Country Tubular Goods), Petroquímico, así como de generación de energía con tecnología supercrítica (calderas).

Además, entre los referidos pedidos se encuentra un importe relevante de soluciones de ingeniería para el usuario final, como paquetes de conexiones completas y servicios en pozos de extracción de gas, dando un salto no solo cuantitativo sino también cualitativo en el acercamiento a cliente y concepción del modelo de negocio.

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

MAYO 2017

TUBACEX celebró el pasado 24 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 2016.

Entre los acuerdos adoptados por la Junta destacan la delegación en el Consejo de la facultad de ampliar el capital social, de conformidad con lo establecido en el artículo 297.1.a) de la Ley de Sociedades de Capital, así como la autorización al Consejo durante el plazo máximo de cinco años, para emitir obligaciones simples, convertibles y/o canjeables, y/u otros valores de renta fija (incluyendo, en particular, obligaciones, bonos y pagarés) con el límite máximo de 250 millones de euros.

ACUERDO DE COLABORACIÓN CON LA FUNDACIÓN ONCE

JUNIO 2017

TUBACEX y la Fundación Once firman un Convenio Inserta para impulsar la integración de personas con discapacidad en la plantilla del Grupo. El acuerdo suscrito se enmarca en el Programa Operativo de Inclusión Social y de la Economía Social (POISES) que la Fundación Once está desarrollando a través de Inserta Empleo con la financiación del Fondo Social Europeo, con el objetivo de incrementar la formación y el empleo de las personas con discapacidad. TUBACEX impulsa de esta manera la contratación inclusiva formando parte activa del proceso de integración del colectivo con discapacidad a través de su empleabilidad y fomentando sus capacidades de una manera sostenible, innovadora e integradora.

TUBACEX EN BOLSA

EVOLUCIÓN DE LA ACCIÓN
ENE 17 – JUN 17

Durante el primer semestre del año la acción de TUBACEX ha mantenido un comportamiento muy positivo, cerrando el 30 de junio en 3,335 euros por acción, lo que supone una revalorización del 22,2% en el año.

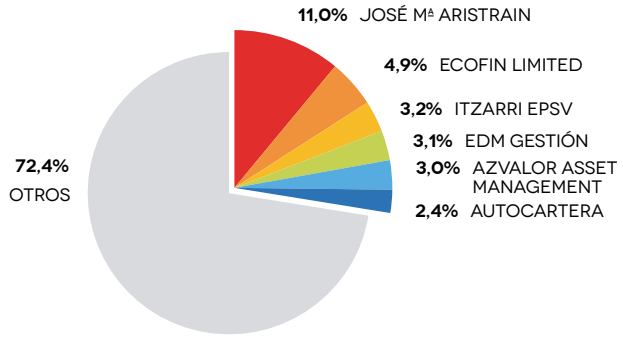
Al cierre de junio, la capitalización bursátil asciende a 443,5 millones de euros, frente a los 363,0 millones de euros de cierre de 2016.

En cuanto a la liquidez del valor, entre enero y junio se han negociado 59,5 millones de títulos, un 36,3% más que durante el mismo periodo de 2016, y la contratación efectiva ha ascendido a 190,5 millones de euros.

ACCIONARIADO
30.06.2017

En la primera mitad del año se han producido dos cambios en la estructura de accionistas significativos de TUBACEX. En primer lugar, con fecha 17 de marzo de 2017 AZValor comunicó a la CNMV la posesión de una participación del 3,003%. Posteriormente, durante el segundo trimestre Cartera Industrial Rea ha comunicado la venta de la participación del 7,0% que tenía en la Compañía.

Por tanto, según consta en la CNMV, la estructura de accionistas de TUBACEX a 30 de junio de 2017 es la siguiente:



Fuente: CNMV

MAGNITUDES FINANCIERAS

TUBACEX GROUP

BALANCE DE SITUACIÓN CONSOLIDADO

MILL. €

	30/06/2017	31/12/2016	% variación
Activos intangibles	71,7	71,6	0,1%
Activos materiales	262,7	267,6	-1,8%
Inmovilizado financiero	68,6	63,0	8,9%
Activos no corrientes	**403,1**	**402,3**	**0,2%**
Existencias	258,1	221,2	16,7%
Clientes	72,4	62,8	15,3%
Otros deudores	19,1	14,7	30,2%
Otro activo circulante	1,9	2,9	-36,1%
Instrumentos financieros derivados	0,7	0,5	25,7%
Caja y equivalentes	141,2	147,4	-4,2%
Activos Corrientes	**493,4**	**449,5**	**9,8%**
TOTAL ACTIVO	**896,5**	**851,8**	**5,2%**
Patrimonio Neto Sociedad Dominante	282,1	286,6	-1,6%
Intereses Minoritarios	25,3	26,9	-6,0%
Patrimonio Neto	**307,4**	**313,6**	**-2,0%**
Deuda financiera largo plazo	179,9	164,7	9,2%
Instrumentos financieros derivados	3,2	0,9	n.s.
Provisiones y otros	38,3	42,0	-9,0%
Pasivos no corrientes	**221,3**	**207,6**	**6,6%**
Deuda financiera corto plazo	205,3	189,6	8,3%
Instrumentos financieros derivados	3,0	2,6	12,9%
Acreedores comerciales	118,8	100,8	17,9%
Otros pasivos corrientes	40,7	37,6	8,2%
Pasivos corrientes	**367,7**	**330,6**	**11,2%**
TOTAL PASIVO	**896,5**	**851,8**	**5,2%**

n.s..: No significativo

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA

MILL. €

	1S 2017	1S 2016	% variación	2T 2017	2T 2016	% variación
Ventas	241,4	261,5	-7,7%	110,1	140,2	-21,5%
Variación de existencias	29,8	2,4	n.s.	17,6	(1,7)	n.s.
Otros ingresos	4,2	6,2	-32,6%	2,8	4,9	-43,2%
Coste de aprovisionamientos	(139,0)	(132,6)	4,8%	(68,4)	(68,3)	0,0%
Gastos de personal	(63,9)	(63,7)	0,3%	(31,5)	(33,5)	-6,0%
Otros gastos de explotación	(54,9)	(54,0)	1,5%	(26,2)	(29,4)	-11,1%
EBITDA	**17,6**	**19,9**	**-11,7%**	**4,6**	**12,2**	**-62,5%**
Margen EBITDA	*7,3%*	*7,6%*		*4,1%*	*8,7%*	
Amortizaciones	(16,8)	(16,8)	-0,1%	(8,4)	(8,4)	-0,6%
EBIT	**0,8**	**3,1**	**-73,7%**	**(3,8)**	**3,7**	**n.s.**
Margen EBIT	*0,3%*	*1,2%*		*neg.*	*2,7%*	
Resultado Financiero	(3,0)	(4,4)	-32,6%	(1,3)	(2,3)	-44,3%
Diferencias tipo de cambio	0,1	(0,1)	n.s.	0,2	0,1	n.s.
Beneficio Antes de Impuestos	**(2,0)**	**(1,4)**	**n.s.**	**(4,9)**	**1,5**	**n.s.**
Impuesto de Sociedades	2,5	2,4	4,7%	3,3	0,7	n.s.
Beneficio Neto Consolidado	**0,4**	**1,0**	**-55,3%**	**(1,6)**	**2,2**	**n.s.**
Intereses minoritarios	1,4	0,7	92,6%	0,7	0,0	n.s.
Beneficio Atribuible Soc. Dominante	**1,9**	**1,7**	**9,0%**	**(0,9)**	**2,2**	**n.s.**
Margen Neto	0,8%	0,7%		neg.	1,6%	

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

PRINCIPALES RATIOS FINANCIEROS

	1S 2017	2016	1S 2016
Deuda Neta / EBITDA	7,5x	5,9x	6,1x
Deuda Neta / Patrimonio Neto	79,3%	66,0%	69,0%
Margen EBITDA	7,3%	7,1%	7,6%
Margen EBIT	0,3%	0,5%	1,2%
RoE	0,2%	0,1%	neg.
RoCE	0,0%	0,5%	0,1%
Cobertura de intereses	0,3x	0,3x	0,7x
Capital circulante / ventas	44,7%	37,1%	42,0%

neg.: Negativo