



PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

3^{er} trimestre 2015



D. Jesús Esmorís
CONSEJERO DELEGADO

El ejercicio de 2015 se está desarrollando en un entorno muy complicado para las empresas del sector de TUBACEX. La incertidumbre macroeconómica generada por la ralentización del crecimiento mundial, la caída constante de los precios de las materias primas y, sobre todo, el bajo nivel del precio del petróleo están provocando la reducción de los planes de inversión de nuestros clientes y por tanto una caída de la demanda de nuestro sector del entorno del 30%.

Pero es en los momentos difíciles donde se prueba la validez de un modelo de gestión. Por eso, los resultados que hoy presentamos deben ser analizados desde la perspectiva de un mercado con todas las variables en contra. Por esta razón valoramos positivamente los resultados que hoy presentamos porque se han generado en un entorno muy negativo y son prueba de la solidez de nuestro proyecto y de que los avances que hemos realizado en los últimos años, están dando sus frutos.

Es importante tener en cuenta que a pesar de la caída de volúmenes, el peso relativo de los productos premium sigue aumentando gracias a la intensa labor técnico - comercial que nos está permitiendo aumentar nuestra cuota de mercado en estos productos. Por eso, no me cabe duda de que cuando las turbulencias del mercado pasen, nuestro posicionamiento en el mercado se verá reforzado.

Por lo que respecta al último trimestre del año, esperamos un mercado con poco volumen y marcado por la creciente presión en precios. En cuanto al próximo año, a pesar de que no se espera una recuperación significativa, mantenemos cierto optimismo ya que está prevista la reactivación de algunos proyectos importantes. En el largo plazo, los fundamentales de crecimiento del sector siguen intactos, por eso estamos plenamente comprometidos con nuestro plan estratégico. Seguimos trabajando para mejorar nuestro posicionamiento de producto y ganar más cuota de mercado, al mismo tiempo que mantenemos nuestra apuesta por la excelencia operacional. Sabemos que estamos ante un momento difícil, pero es también un momento de oportunidades y todo el trabajo que hemos realizado en los últimos años y el que estamos haciendo ahora nos va a permitir salir fortalecidos de esta situación.



ENTORNO DE MERCADO

Las crecientes dudas sobre la sostenibilidad del crecimiento de los países emergentes, especialmente de China, ha provocado en los últimos meses diferentes episodios de volatilidad que han afectado a las bolsas, divisas emergentes y materias primas, produciéndose además una corrección generalizada de los activos de riesgo.

Estas dudas unidas al debilitamiento de la recuperación de las economías avanzadas han hecho que el Fondo Monetario Internacional haya reducido en su último informe las perspectivas de crecimiento global del 3,5% proyectado en julio al 3,1% actual.

En el caso de las materias primas, su comportamiento en el tercer trimestre ha sido muy negativo, intensificándose las caídas que ya se venían apreciando desde principios de año. El precio del **níquel** cerró septiembre en 10.105 dólares por tonelada, situándose un 32,7% por debajo del cierre de 2014.

Las otras dos aleaciones con un peso significativo en los aprovisionamientos del Grupo de cara a la fabricación del acero inoxidable, el **molibdeno** y el **chromo**, también han experimentado un comportamiento negativo en sus precios a lo largo de 2015.

También el precio del petróleo ha experimentado una brusca caída durante el tercer trimestre del año como consecuencia de la debilidad de la actividad económica mundial unida a una oferta más alta de lo esperada debido a la producción de la OPEP, así como de EE.UU. y Rusia.

TUBACEX confía en que los actuales niveles de precio no son estructurales y, por ello, reitera su plena confianza en su apuesta por productos y soluciones de valor añadido en el sector energético y en las buenas perspectivas de inversión del sector de Oil&Gas en el medio y largo plazo.

EVOLUCIÓN PRECIO NÍQUEL

DIC 12 - SEP 15 (\$/ton)

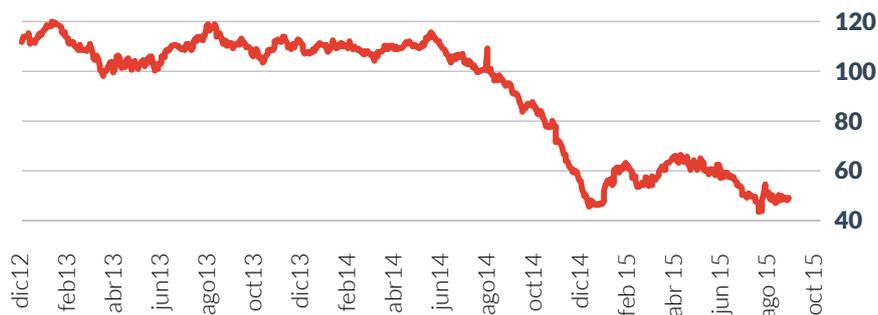
En términos de precios medios, en el tercer trimestre el precio medio del níquel ha sido de 10.608 dólares por tonelada, un 43,2% por debajo del precio medio del mismo período de 2014.

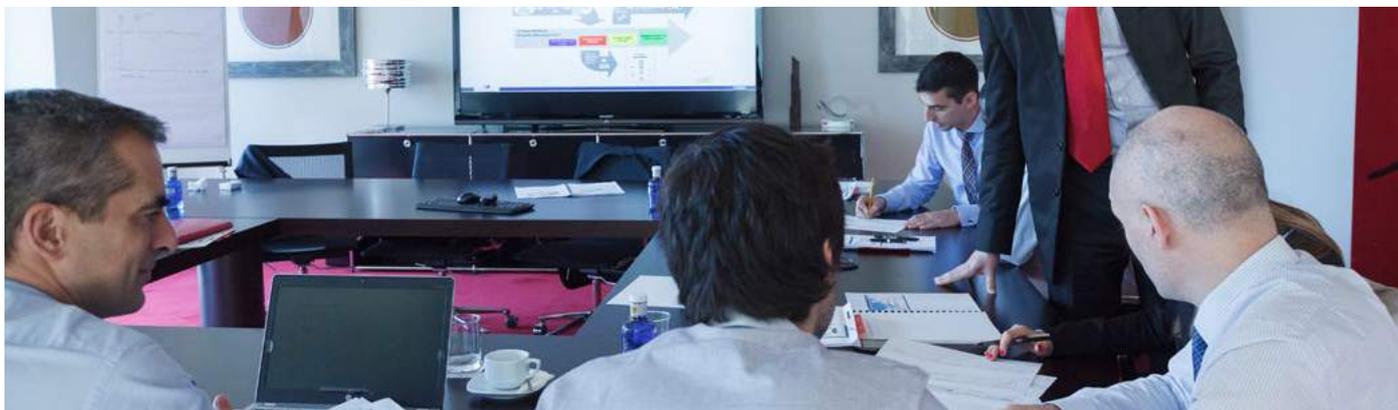


EVOLUCIÓN PRECIO BRENT

DIC 12 - SEP 15 (\$/barril)

El Brent ha cerrado el mes de septiembre en 48,4\$ el barril, lo que supone una caída del 22% en el trimestre acumulando así una evolución negativa del 15,6% en el año.





PRINCIPALES MAGNITUDES FINANCIERAS

DATOS ECONÓMICOS

(Mill. €)

	9M 2015 ⁽¹⁾	9M 2014	% variación	3T 2015 ⁽¹⁾	3T 2014	% variación
Ventas	414,5	400,0	3,6%	112,0	123,4	-9,2%
EBITDA	41,8	49,0	-14,7%	8,1	14,1	-42,5%
Margen EBITDA	10,1%	12,3%		7,3%	11,5%	
EBIT	19,8	33,9	-41,5%	1,9	9,9	-80,8%
Margen EBIT	4,8%	8,5%		1,7%	8,0%	
Beneficio Neto Atribuible	14,1	18,9	-25,7%	0,1	5,2	-97,7%
Margen	3,4%	4,7%		0,1%	4,2%	

	30/09/2015 ⁽¹⁾	31/12/2014
Working Capital	237,5	202,4
Working Capital / Ventas ⁽²⁾	40,3%	37,0%
Patrimonio Neto	321,9	285,1
Patrimonio Neto / DFN	140,4%	188,2%
Deuda Financiera Neta	229,3	151,5
DFN / EBITDA ⁽²⁾	4,0x	2,4x

El ejercicio de 2015 se está desarrollando en un entorno de mercado extremadamente complicado. La caída generalizada en los precios de las materias primas y especialmente el mantenimiento del precio del petróleo en un nivel bajo influyen muy negativamente en el negocio de TUBACEX.

Los grandes avances realizados en los dos últimos años, especialmente los relativos a las mejoras en eficiencia operacional junto con el posicionamiento técnico y comercial

en productos de alto valor añadido, han dotado al Grupo de una mayor capacidad para gestionar situaciones adversas. Prueba de ello es que TUBACEX está presentando trimestre a trimestre unos resultados que son muy positivos si tenemos en cuenta el entorno en el que se están generando.

La cifra de ventas acumulada entre enero y septiembre se ha situado en 414,5 millones de euros, lo que supone un aumento del 3,6%. Pese a la significativa caída de volúmenes experimentada durante todo el año,

la cual ha sido más acentuada en el tercer trimestre, la incorporación tanto de IBF como de Prakash permite presentar una cifra de ventas superior al mismo período de 2014, cifra que sin estas integraciones habría caído cerca del 25%. Por su parte el EBITDA se ha situado en 41,8 millones de euros con un margen del 10,1%, margen que demuestra la fortaleza de la Compañía, que es capaz de mantener el doble dígito aún en un contexto tan negativo como el actual. Por último, el Beneficio Neto se ha situado en 14,1 millones de euros, con un margen del 3,4%.

⁽¹⁾ Cifras a septiembre correspondientes al nuevo perímetro del Grupo.

⁽²⁾ Cifras de Ventas y EBITDA proforma incluyendo 12 últimos meses de IBF y Prakash.

Por lo que respecta a la Deuda Financiera Neta, ha cerrado el período en 229,3 millones de euros, por encima de la magnitud reportada en junio como consecuencia fundamentalmente del desembolso realizado para la adquisición de 67,5% de la división de tubo de acero inoxidable sin soldadura de Prakash Steelage. Es digno de mención que, aún en un entorno tan negativo como el actual y habiendo adquirido dos compañías, la cifra de deuda financiera neta es inferior a la que teníamos antes de empezar nuestro Plan Estratégico 2013 - 2017. El ratio de Deuda Financiera Neta sobre EBITDA se sitúa a cierre de septiembre en 4x, por encima del objetivo de 3x. Es necesario destacar que ésta es una situación coyuntural, ya que se produce en un año en el que se ha realizado un esfuerzo importante en Capex para adquirir dos compañías y con una situación de mercado débil, lo

que nos ha llevado a generar un Free Cash Flow después de adquisiciones negativo. Sin estas adquisiciones, el Free Cash Flow Operativo habría sido positivo.

Hay que resaltar también la fortaleza financiera del Grupo. La estrategia financiera de los últimos años ha estado orientada a mejorar el posicionamiento financiero, reducir el coste y extender los plazos de vencimientos. Los avances realizados en esta área, nos permiten estar preparados para hacer frente a los vencimientos de deuda de los próximos 2-3 años incluso en el peor de los escenarios.

En cuanto a la gestión del capital circulante, TUBACEX ha mantenido durante el trimestre su estricta política de gestión de circulantes. El ligero repunte de este ratio se debe sólo a la integración de TUBACEX India

en el perímetro del Grupo. A medida que se vayan aplicando en la nueva compañía del Grupo las técnicas del TxPS (TUBACEX Production System), cuya eficacia ya ha sido probada en otras divisiones, este ratio disminuirá.



EVOLUCIÓN TRIMESTRAL

Conviene recordar que los resultados del tercer trimestre siempre tienen un componente estacional muy importante para TUBACEX ya que la parada de mantenimiento de las principales instalaciones productivas se realiza en agosto. Además, en esta ocasión al componente estacional se le une el deterioro progresivo de las condiciones del mercado a largo del año, lo que ha afectado de manera significativa a los resultados del trimestre.

A efectos comparativos recordamos que las cifras reportadas a septiembre de 2015 corresponden al nuevo perímetro de TUBACEX que incluye tanto IBF como la división de tubo de acero inoxidable sin soldadura de Prakash Steelage. Con todo ello, la cifra de ventas se ha situado en 112 millones de euros con un EBITDA de 8,1 millones de euros.

EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE LA CIFRA DE VENTAS

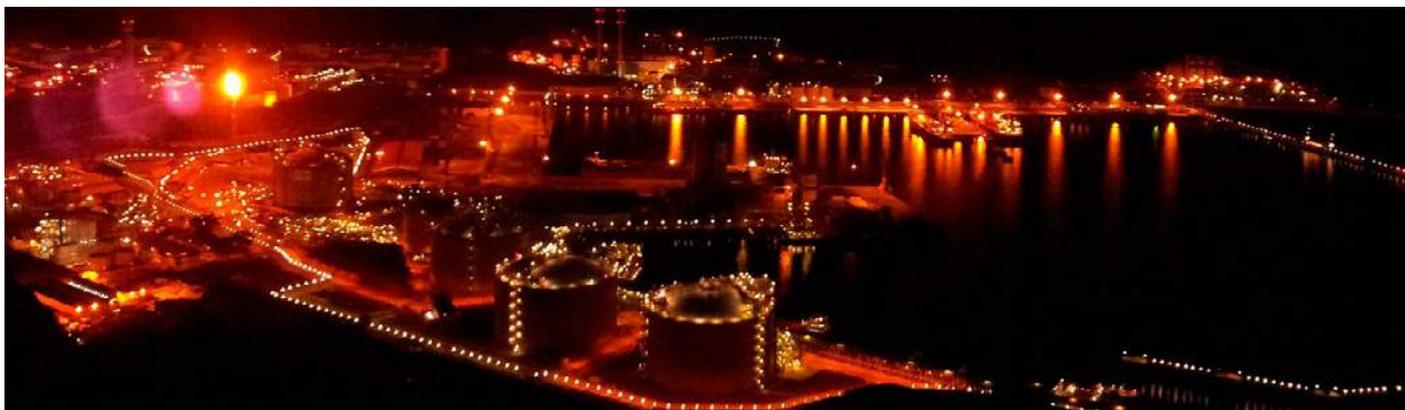
(Mill. €)



EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DEL EBITDA

(Mill. €)





EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO

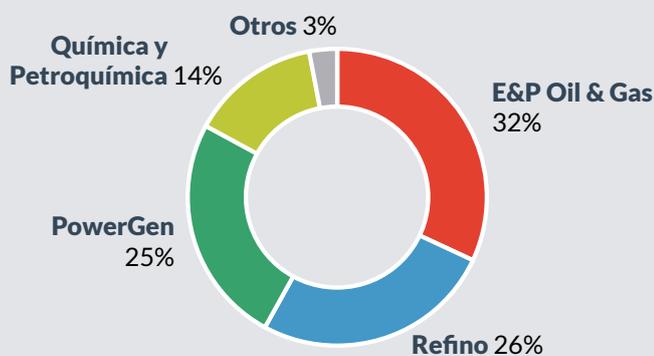
En el tercer trimestre del año se ha mantenido la tendencia de mercado negativa apreciada desde comienzos de año. Así, el entorno de mercado ha ido deteriorándose progresivamente a lo largo de 2015 como consecuencia del deterioro de la situación macroeconómica y las menores expectativas de crecimiento global, provocando una caída generalizada de la demanda de en torno al 30%.

En el **MERCADO DE PROYECTOS**, el bajo precio del petróleo ha provocado la reducción en los planes de inversión de la industria energética. Esta situación ha tenido un mayor efecto el segmento de **Exploración y Producción de Oil & Gas**, cuya demanda ha caído como consecuencia del recorte de los planes de inversión de las compañías petroleras. Es necesario destacar que las perspectivas son más optimistas por lo que se refiere al sector del gas, donde se espera la reactivación de algunos proyectos a partir del último trimestre del año.

Por el contrario, el segmento de **Powergen** mantiene su positiva evolución en el año, con un crecimiento importante en la entrada de pedidos debido a los proyectos reactivados en China y al aumento de la cuota de mercado de los productos de TUBACEX.

En cuanto a la demanda del segmento de **Refino** comienza a mostrar un comportamiento más positivo favorecida por el bajo precio del petróleo.

DESGLOSE DE VENTAS PROYECTOS 9M 2015



Por lo que respecta al **MERCADO DE DISTRIBUCIÓN**, sigue manteniendo un comportamiento débil provocado por la combinación de tres factores: (i) el proceso de desestocaje de los principales clientes; (ii) la significativa caída del níquel; y (iii) la fuerte competencia de productores de países de bajo coste en productos commodity. Sin embargo, TUBACEX confía en que la reciente creación de TUBACEX India, tras la adquisición de la división de tubo de acero inoxidable sin soldadura de Prakash Steelage, permitirá recuperar parte del mercado perdido, especialmente en Asia, y mejorar el posicionamiento del Grupo en algunos productos. Asimismo, la creación de TUBACEX Service Solutions permitirá desarrollar el concepto de oferta global y añadir nuevos servicios de valor añadido a los clientes de este mercado.

A pesar de la evolución general del mercado, en términos de facturación,

los segmentos de mayor valor añadido mantienen un peso cada vez más importante en las ventas del Grupo, lo que permite el mantenimiento de una sólida rentabilidad en un entorno tan negativo como el actual. En este sentido, la consolidación de IBF Spa ha contribuido de forma importante a la mejora en la exposición en segmentos Premium. Además, el proceso de diversificación iniciado por TUBACEX permitirá reducir la concentración en los sectores ligados al petróleo a favor del resto de sectores, algo a lo que también ha contribuido IBF con su fuerte posicionamiento en el sector de PowerGen.

De cara al último trimestre del año, se prevé un entorno de mercado similar al del tercer trimestre.

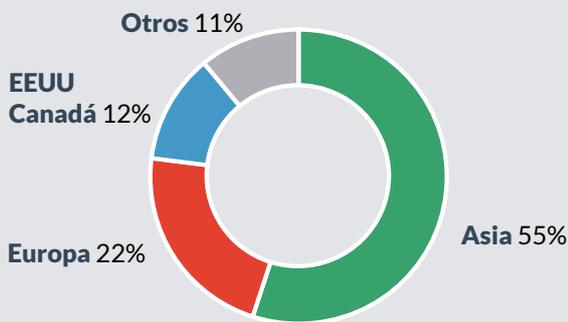
Es importante remarcar que las mejoras operacionales y de negocio llevadas a cabo en los últimos años unidas a los planes de flexibilización

y reducción de costes puestos en marcha desde finales de 2014 están permitiendo al Grupo gestionar la situación actual manteniendo una importante rentabilidad operativa trimestre a trimestre. A pesar de que el mercado no parece dar signos aún de recuperación, esta capacidad

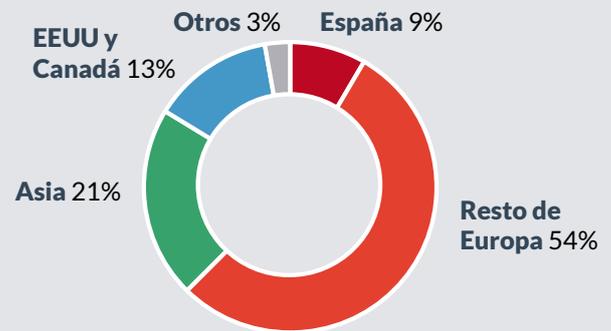
de afrontar una situación adversa unida a la reactivación de algunos proyectos, especialmente en el sector de E&P, y el aumento de la cuota de mercado de determinados productos permite a la Compañía mostrarse algo más optimista de cara a sus resultados en 2016.

TUBACEX reitera su confianza en que los niveles actuales del petróleo no son estructurales, prevé a medio plazo una mejora en las inversiones a nivel global y sigue apostando por su objetivo estratégico de convertirse en el proveedor de soluciones de referencia para el sector energético.

DESGLOSE GEOGRÁFICO POR DESTINO FINAL
PROYECTOS 9M 2015



DESGLOSE GEOGRÁFICO DE VENTAS
VENTAS 9M 2015



Geográficamente más de la mitad de la cifra de ingresos procede de Europa. Pero hay que tener en cuenta que en las ventas que el Grupo realiza a nuevas instalaciones en los sectores de petróleo, gas y energía, es frecuente que la ingeniería o fabricante de equipo cliente del Grupo sea europeo

pero el destino final del producto sea un área geográfica distinta.

Teniendo en cuenta las ventas por destino final del tubo, se aprecia un incremento gradual del peso de Asia en las ventas del Grupo al mismo tiempo que se reduce el peso del mercado europeo.

Esta importancia creciente del mercado asiático, que se configura ya como el primer mercado de TUBACEX, irá aumentando progresivamente en el futuro. De ahí la reciente adquisición de Prakash en India y el reforzamiento de la estructura comercial del Grupo en Asia.





ACONTECIMIENTOS IMPORTANTES

DIVIDENDOS

1 Julio 2015

Con fecha uno de julio TUBACEX ha abonado un dividendo complementario por importe de 0,0501 euros brutos por acción que se une al abonado el pasado mes de enero de 0,0231 euros acción. La suma de ambas cantidades hace que el dividendo total repartido con cargo a los resultados del ejercicio 2014 ascienda a 0,0585 euros brutos por acción, lo que supone un pay-out del 40%.

FERIA CNFIA

16 - 18 Julio 2015

TUBACEX acudió en julio a la “China Nitrogen Fertilizer and Methanol Technology Conference” (CNFIA), a la que asistieron más de 250 personas, y donde presentó el documento “Materiales de producción para la Industria de Fertilizantes”.

A través de esta conferencia, TUBACEX potencia su presencia en el mercado chino de fertilizantes. De hecho, el Grupo ya ha empezado a recibir pedidos de este mercado: TUBACEX suministrará tubos para el Proyecto Wulan (de Saipem Urea Technology), uno de las mayores plantas de urea del mundo.



ACTUALIZACIÓN DEL PLAN ESTRATÉGICO

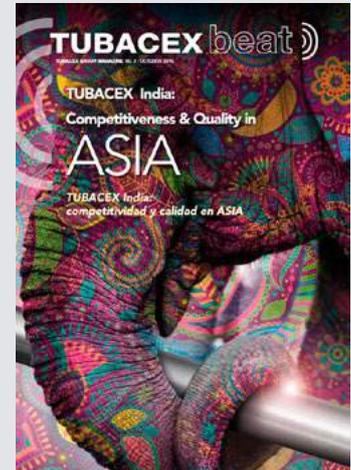
29 Julio 2015

Coincidiendo con la presentación de resultados del segundo trimestre del año, TUBACEX celebró un Analyst Day en Madrid donde se explicó el grado de avance del Plan Estratégico presentado en 2013 y se anunció la entrada en la tercera fase del mismo orientada a la consolidación del proyecto empresarial.

TUBACEX BEAT

Octubre 2015

Se ha publicado recientemente el tercer número de la revista del Grupo TUBACEX dedicada a TUBACEX India y disponible en la página web corporativa.

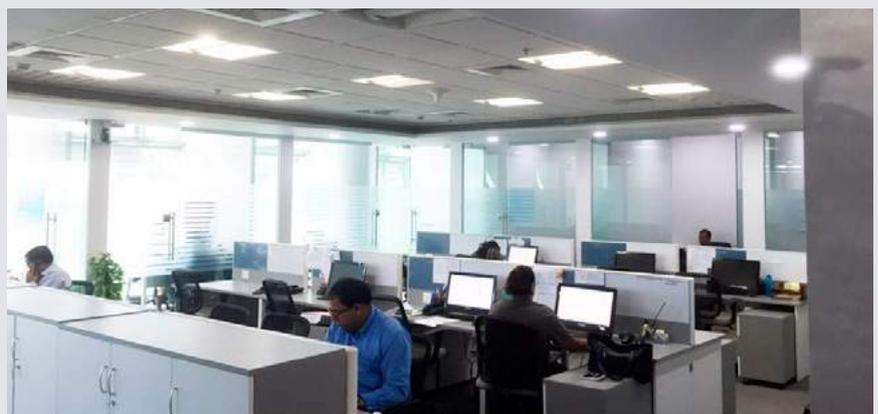


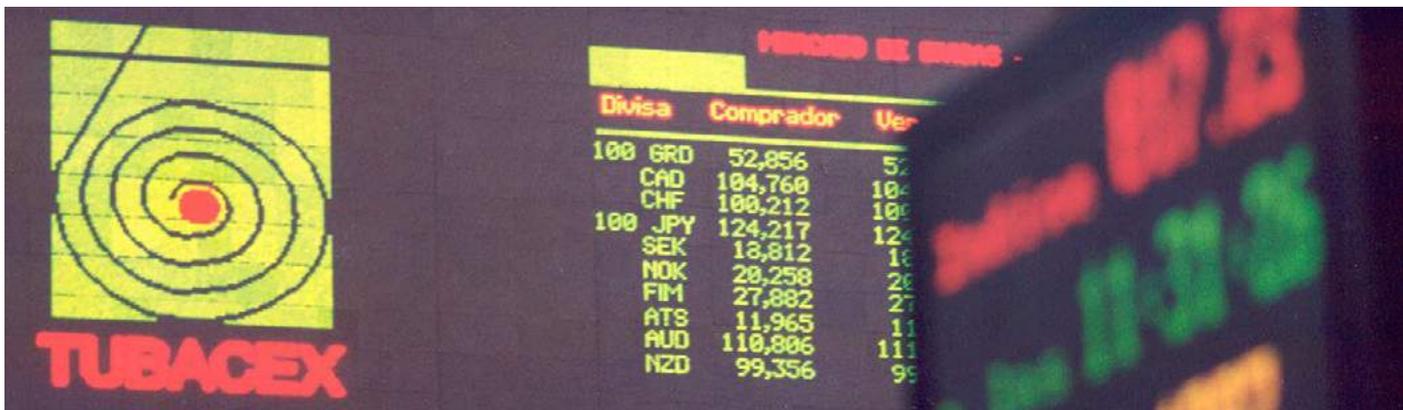
[\[Descargar\]](#)

REFORZAMIENTO COMERCIAL DE TUBACEX ASIA

3T 2015

A lo largo del tercer trimestre se ha culminado el reforzamiento comercial de TUBACEX en Asia, mediante la incorporación de comerciales de primera línea. Con esta nueva organización en Asia y con las oficinas comerciales de Dubai, Mumbai, Shanghai y Singapur, TUBACEX ganará cuota de mercado en esta región, la cual se está configurando como uno de los mercados de mayor crecimiento y más importantes para el Grupo.





TUBACEX EN BOLSA

EVOLUCIÓN DE LA ACCIÓN

ENE 15 - SEP 15

La cotización de TUBACEX, al igual que la del resto de compañías del sector, se ha visto muy penalizada en los últimos meses por la caída del precio del petróleo.

Hasta el cierre de septiembre, las acciones de TUBACEX registraban un descenso acumulado en el año del 39,2%, situándose la capitalización bursátil a dicha fecha en 250,7 millones de euros.

Por lo que corresponde a la liquidez del valor, ésta mantiene su tendencia de crecimiento con una negociación de 139,4 millones de títulos en los

nueve meses que llevamos de 2015, lo que supone un 9% más que a la misma fecha de 2014 y una rotación del 105% del total del capital.



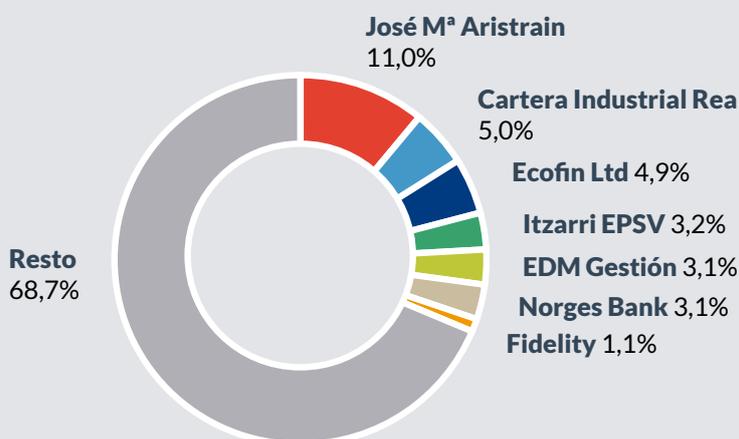
ACCIONARIADO DE TUBACEX

31.10.2015

Desde la anterior publicación de resultados, se ha producido un único cambio en el accionariado de la Compañía.

Con fecha 30 de septiembre Fidelity International Ltd. comunicó a la CNMV su participación del 1,13%.

Por lo tanto, según consta en la CNMV, la estructura de accionistas de TUBACEX a 31 de octubre es la que sigue:





MAGNITUDES FINANCIERAS

BALANCE DE SITUACIÓN CONSOLIDADO

(Mill. €)

	30/09/2015	31/12/2014	% variación
Activos intangibles	77,4	36,9	109,9%
Activos materiales	247,4	198,7	24,5%
Inmovilizado financiero	58,8	51,7	13,9%
Activos no corrientes	383,7	287,3	33,6%
Existencias	224,7	209,0	7,5%
Clientes	88,9	67,8	31,2%
Otros deudores	15,1	25,8	-41,5%
Otro activo circulante	1,4	1,3	12,9%
Instrumentos financieros derivados	0,6	0,6	0,0%
Caja y equivalentes	125,5	108,6	15,6%
Activos Corrientes	456,2	413,0	10,5%
TOTAL ACTIVO	839,9	700,3	19,9%
Patrimonio Neto Sociedad Dominante	292,9	282,2	3,8%
Intereses Minoritarios	29,0	2,9	n.s.
Patrimonio Neto	321,9	285,1	12,9%
Deuda financiera largo plazo	184,0	120,7	52,4%
Instrumentos financieros derivados	0,7	0,5	27,1%
Provisiones y otros	54,1	42,0	28,9%
Pasivos no corrientes	238,8	163,3	46,3%
Deuda financiera corto plazo	170,8	139,4	22,6%
Instrumentos financieros derivados	0,9	1,1	-18,3%
Acreedores comerciales	76,1	74,3	2,3%
Otros pasivos corrientes	31,4	37,1	-15,3%
Pasivos corrientes	279,2	251,9	10,8%
TOTAL PASIVO	839,9	700,3	19,9%

n.s. : No significativo

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA

(Mill. €)

	9M 2015	9M 2014	% variación	3T 2015	3T 2014	% variación
Ventas	414,5	400,0	3,6%	112,0	123,4	-9,2%
EBITDA	41,8	49,0	-14,7%	8,1	14,1	-42,5%
Amortizaciones	(22,0)	(15,1)	45,5%	(6,2)	(4,2)	47,3%
EBIT	19,8	33,9	-41,5%	1,9	9,9	-80,8%
Resultado Financiero	(8,0)	(9,1)	-12,1%	(2,1)	(2,8)	-27,0%
Diferencias tipo de cambio	-	0,4	n.s.	(1,6)	0,2	n.s.
Beneficio Antes de Impuestos	11,8	25,2	-53,0%	(1,7)	7,3	n.s.
Impuesto de Sociedades	1,7	(6,4)	n.s.	1,7	(2,3)	n.s.
Beneficio Neto Consolidado	13,5	18,8	-28,2%	(0,0)	5,1	n.s.
Intereses minoritarios	0,6	0,1	n.s.	0,2	0,2	-2,4%
Benef. Atribuible Sociedad Dominante	14,1	18,9	-25,7%	0,1	5,2	-97,7%

n.s. : No significativo

PRINCIPALES RATIOS FINANCIEROS

	9M 2015	2014	% variación
Deuda neta / EBITDA ⁽¹⁾	4,0x	2,4x	71%
Deuda Neta / Patrimonio Neto	71,2%	53,1%	34%
Margen EBITDA	10,1%	11,7%	-14%
Margen EBIT	4,8%	8,0%	-40%
RoE ⁽¹⁾	6,3%	8,4%	-24%
ROCE ⁽¹⁾	4,4%	10,0%	-56%
Cobertura de intereses	2,5x	3,8x	-35%
Net working capital / ventas ⁽¹⁾	40,3%	37,0%	9%

⁽¹⁾ Magnitudes proforma que incluyen 12 meses de IBF y Prakash.