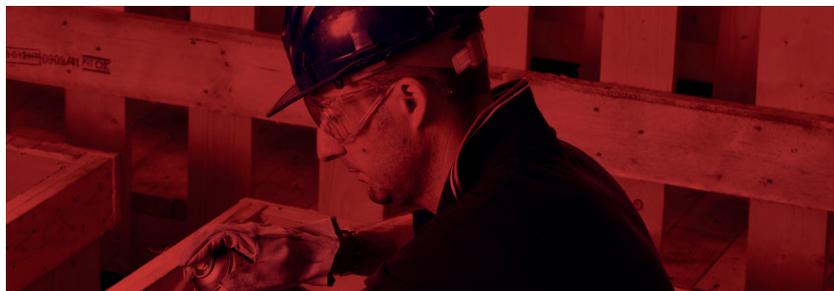
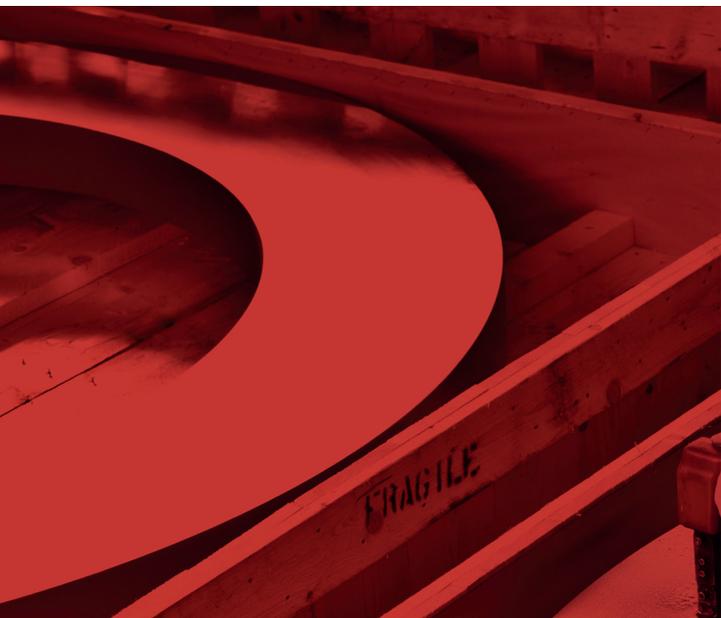
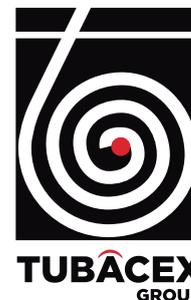


Presentación de resultados

3^{ER} TRIMESTRE
2017



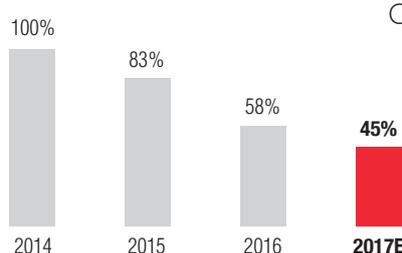
“Contamos actualmente con una cartera premium para los próximos tres años en niveles récord para nuestra Compañía.”

En lo que llevamos de 2017 la situación del mercado apenas ha cambiado. Nos enfrentamos a una reducción continuada de las inversiones en toda la cadena de valor del sector de Oil&Gas que está provocando una caída significativa de los volúmenes y una importante presión en los precios. Los proyectos adjudicados a EPCs se han reducido de manera drástica durante tres años consecutivos, lo que tendrá un efecto en la demanda general del mercado en los próximos meses.

Sin embargo, a pesar de encontrarnos ante un mercado muy deprimido, la mejora del posicionamiento de TUBACEX en productos premium nos está permitiendo captar pedidos significativos en productos de alto valor añadido. Contamos actualmente con una cartera premium para los próximos tres años en niveles récord para nuestra Compañía. Una cartera que incluye por primera vez un componente importante de soluciones de ingeniería, que supone un salto cualitativo en nuestro modelo de negocio y nos coloca en una situación privilegiada hasta que se produzca la recuperación general del mercado.

El aumento progresivo de nuestra cuota de mercado en los productos de mayor valor añadido, las mejoras operacionales y el esfuerzo continuo en el control de costes, son los ejes en los que nos estamos apoyando para mantener nuestros resultados y que nos permiten presentar un beneficio neto positivo incluso ante el actual entorno de mercado.

Tengo que mencionar también la solidez financiera de nuestro Balance, aunque el ratio de deuda financiera



Contratos adjudicados

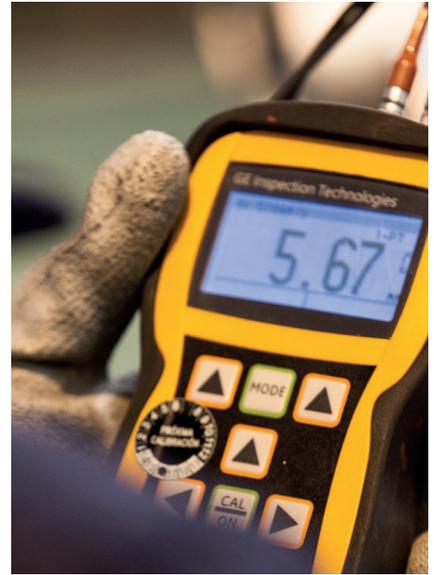
En proyectos de Upstream, Midstream, Downstream y PowerGen (M\$) tomando como base 2014

Fuente:
EIC Projects Databasis,
TUBACEX

netamente haya aumentado y se sitúe en niveles altos. El aumento de nuestra deuda financiera está ligado al incremento de los circulantes necesarios para comenzar la producción de diversos proyectos de nuestra cartera y cuya facturación tendrá efecto en nuestra cuenta de resultados de los próximos meses. En este sentido, conviene recordar que percibiremos un anticipo de 55M€ por uno de estos proyectos en las próximas semanas que compensará dicho aumento de circulantes. Además, reiteramos nuestro objetivo de situar en 2018 el ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA por debajo de 3x.

Por lo que se refiere a las perspectivas, aunque no prevemos ningún cambio sustancial en el mercado en el corto plazo, el nivel de inversión actual en nuestro sector no es sostenible por lo que a lo largo de 2018 se deberían empezar a ver signos de recuperación. Afortunadamente, mientras dicha recuperación llega, nuestra cartera actual de productos premium nos permite anticipar una mejora significativa de resultados en los próximos trimestres.

Jesús Esmorís
CONSEJERO DELEGADO



1 Entorno de mercado

El crecimiento mundial se ha mantenido firme tras los meses de verano, en especial gracias al apoyo de los países avanzados, aunque los países emergentes parecen haber ralentizado algo el ritmo.

Los precios de las materias primas han seguido una tendencia alcista durante el tercer trimestre del año aunque aún permanecen en niveles históricamente bajos. Como referencia en nuestro negocio, el **níquel** cerró el mes de septiembre en 10.675 dólares por tonelada, un 5,7% por encima del cierre de 2016. En términos de precios medios, el precio medio del níquel LME se ha situado en 10.071 dólares por tonelada, un 4,4% por encima del precio medio de 2016.

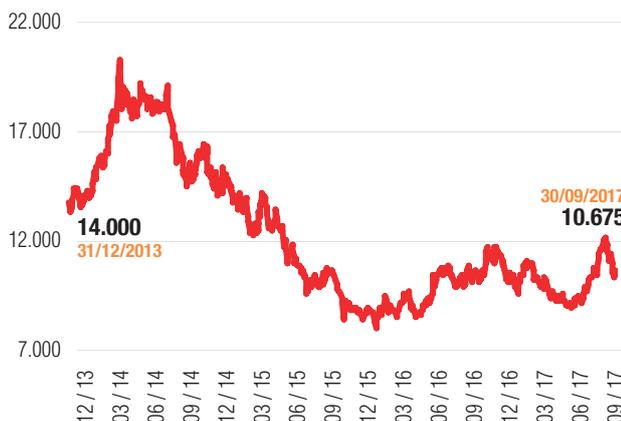
Las otras dos aleaciones con un peso significativo en los aprovisionamientos del Grupo de cara a la fabricación del acero inoxidable son el **molibdeno y el cromo**. Ambos han experimentado también un incremento de precios en el tercer trimestre del año. El precio del molibdeno ha cerrado el mes de septiembre un 26,5% por encima del cierre de 2016.



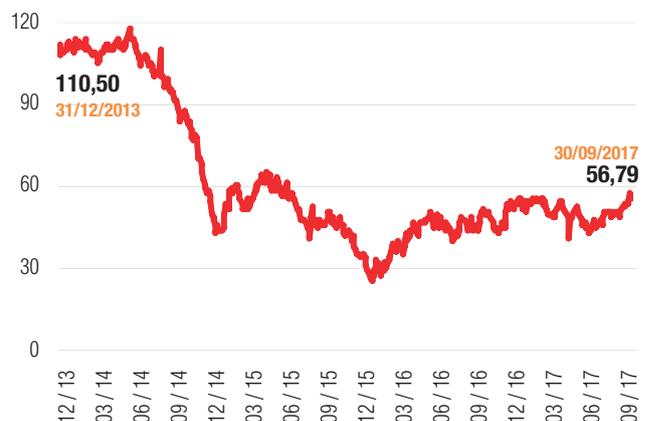
Prácticamente igual que la revalorización experimentada por el cromo (+26,4% respecto a diciembre de 2016).

En cuanto al precio del petróleo, tras su mal comportamiento en la primera mitad del año, durante el tercer trimestre ha experimentado un cambio de tendencia que le ha permitido compensar las pérdidas acumuladas hasta junio. El barril de Brent ha cerrado septiembre en 56,79 dólares, sólo un 0,1% por debajo del cierre de 2016.

Evolución precio níquel
DIC 13 - SEP 17 (\$/TON)



Evolución precio Brent
DIC 13 - SEP 17 (\$/barril)





• 2 Principales magnitudes financieras

En los nueve primeros meses del año el mercado al que se dirigen los productos y servicios de TUBACEX se ha mantenido muy deprimido provocando una caída permanente de los volúmenes y un aumento constante de la presión en precios, lo que está afectando muy negativamente a los resultados del

Grupo. A pesar de esta crisis sin precedentes en el sector de Oil&Gas, el buen posicionamiento de TUBACEX y el aumento de su cuota de mercado en los segmentos de mayor valor añadido están permitiendo resistir la situación actual y anticipar una mejora progresiva de resultados en los próximos trimestres.

Datos económicos

MILL. €

	<u>9M 2017</u>	<u>9M 2016</u>	<u>% variación</u>	<u>3T 2017</u>	<u>3T 2016</u>	<u>% variación</u>
Ventas	370,5	366,2	1,2%	129,1⁽¹⁾	104,6	23,4%
EBITDA	24,2	30,4	-20,5%	6,6	10,5	-37,2%
Margen EBITDA	6,5%	8,3%		5,1%	10,1%	
EBIT	0,3	6,9	n.s.	(0,5)	3,8	n.s.
Margen EBIT	0,1%	1,9%		neg.	3,6%	
Beneficio Neto Atribuible	1,1	3,3	-66,4%	(0,8)	1,6	n.s.
Margen neto	0,3%	0,9%		neg.	1,5%	

	<u>30/09/2017</u>	<u>31/12/2016</u>
Working Capital	232,1	183,2
Working Capital / Ventas	46,6%	37,1%
Patrimonio Neto	303,0	313,6
Patrimonio Neto / DFN	108,3%	151,6%
Patrimonio Neto / DFN ajustada	135,1%	151,6%
Deuda Financiera Neta	279,9	206,9
Deuda Financiera Neta ajustada⁽²⁾	224,3	206,9
DFN / EBITDA	9,8x	5,9x
DFN ajustada⁽²⁾ / EBITDA	7,8x	5,9x

(1) La cifra de ventas del tercer trimestre de 2017 incluye 37,3M€ correspondientes al avance en la ejecución de proyectos significativos.

(2) La cifra de deuda financiera neta ajustada a 30 de septiembre de 2017 incluye un importe de 55,6M€ correspondiente al pago anticipado de un proyecto muy significativo de ámbito plurianual, que se recibirá en las próximas semanas.

n.s.: No significativo.

neg.: Negativo.



La cifra de ventas entre enero y septiembre se sitúa en 370,5 millones de euros, un 1,2% por encima de las ventas del mismo periodo de 2016. El EBITDA asciende a 24,2 millones de euros con un margen del 6,5% frente a un margen del 8,3% en el periodo comparable de 2016. La reducción de volúmenes y el peor mix explican el menor margen obtenido.

Por lo que respecta al Balance, el capital circulante cierra el trimestre en 232,1 millones de euros, lo que supone un 46,6% de la cifra de ventas y un incremento de 48,9 millones de euros con respecto al cierre del año. El aumento del circulante neto operativo corresponde, por una parte, a la apertura de nuevos centros de distribución por parte de Tubacex Service Solutions y por otra, a la compra de la materia prima y al producto en curso relativo a la ejecución de proyectos plurianuales destinados al suministro de soluciones tubulares integrales principalmente en OCTG y en Umbilicales.

La deuda financiera neta a 30 de septiembre ascendía a 279,9 millones de euros, 73,0 millones por encima del cierre de 2016. El aumento de deuda financiera neta está ligado tanto a las inversiones realizadas en la compra de maquinaria para el crecimiento orgánico del Grupo, especialmente en India, como al incremento del capital circulante dedicado a los proyectos singulares de soluciones Premium referidos anteriormente. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que TUBACEX ingresará en caja en las próximas semanas 55,6 millones de euros en concepto de anticipo por uno de los proyectos estratégicos cuya fabricación tiene un importante efecto en la segunda parte del año, pero cuya facturación se concentra en los años 2018, 2019 y 2020. Teniendo en cuenta este pago anticipado la deuda financiera neta ascendería a 224,3 millones de euros, con un ratio de 7,8x sobre EBITDA. Es necesario recordar que el elevado ratio de endeudamiento corresponde a una situación coyuntural caracterizada por una cifra elevada de deuda que incorpora la adquisición e integración de dos compañías estratégicas en 2015 junto con el mencionado incremento de circulante, todo ello en un contexto de resultados operativos muy condicionados por la débil situación de mercado. A medida que se avance en la ejecución de la muy importante cartera de proyectos Premium este ratio irá descendiendo progresivamente hasta situarse en el objetivo estratégico de 3x a lo largo del año 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, a pesar de que aún no se anticipan cambios en el corto plazo en la situación del mercado, la cartera récord de productos premium de TUBACEX permite anticipar una mejora sustancial de resultados en los próximos trimestres.



Evolución trimestral

Conviene recordar que los resultados del tercer trimestre, como consecuencia de las vacaciones de verano, siempre tienen un componente estacional muy importante para TUBACEX. Además, es necesario tener en cuenta que el tercer trimestre de 2017 es el primer trimestre en el que se pone de manifiesto el comienzo de la fabricación de proyectos significativos que se completarán a lo largo de los próximos 3 años.

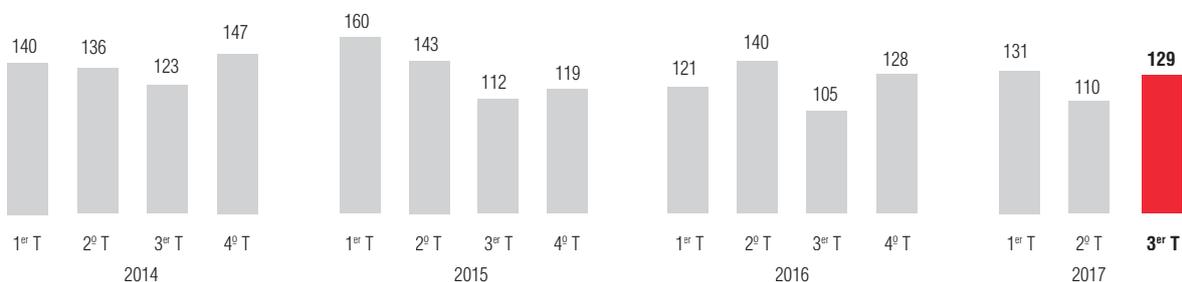
La cifra de ventas del tercer trimestre se ha situado en 129,1 millones de euros un 23,4% más que en el mismo

periodo de 2016 e incluye 37,3 millones de euros correspondientes al avance en la ejecución de proyectos de alto valor añadido que comenzarán a facturarse entre enero y febrero de 2018.

El EBITDA del trimestre asciende a 6,6 millones de euros con un margen del 5,1%. El bajo margen se debe fundamentalmente al desfavorable mix consecuencia del retraso en las adjudicaciones de algunos proyectos.

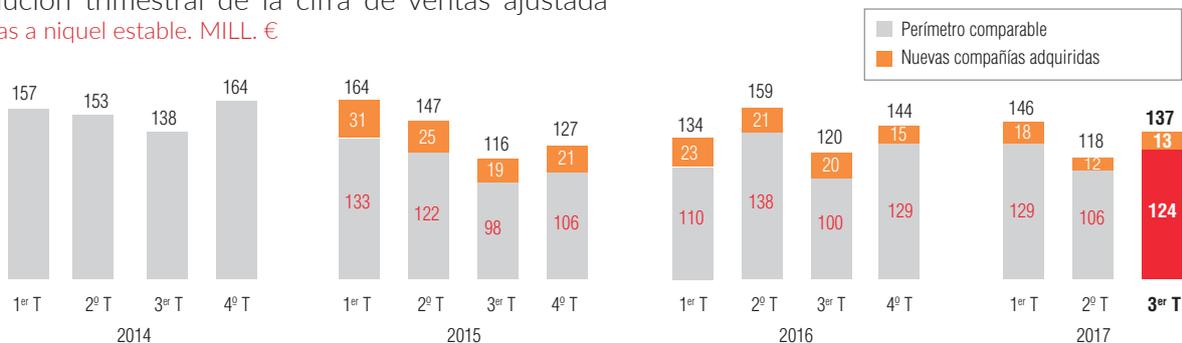
Evolución trimestral de la cifra de ventas

MILL. €



Evolución trimestral de la cifra de ventas ajustada*

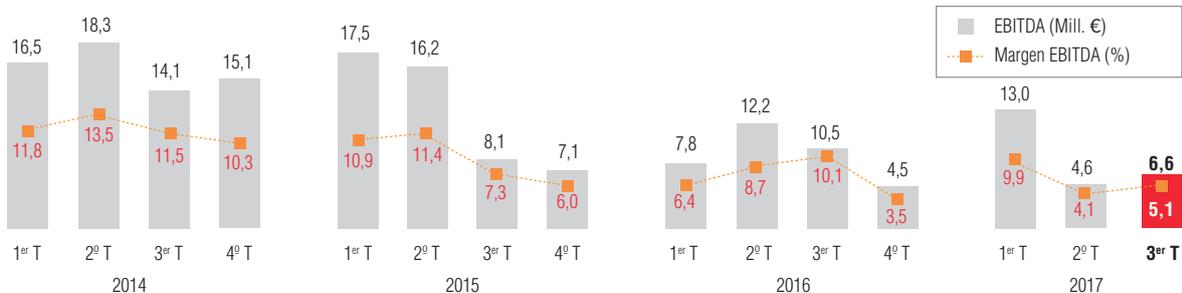
Ventas a níquel estable. MILL. €



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

Evolución trimestral de la cifra de Ebitda

MILL. €



3 Evolución del negocio

El mercado al que se dirigen los productos y servicios de TUBACEX se ha mantenido muy deprimido durante los nueve primeros meses del año. La demanda final de los productos se sitúa en niveles muy bajos en la práctica totalidad de productos y regiones. Sin embargo, pese a enfrentarse a un mercado muy débil, TUBACEX sigue aumentando su cuota en los productos premium ofreciendo soluciones cada vez más amplias que le permiten ganar proyectos significativos y compensar en parte la mala situación del mercado.

La cifra de **ventas a través del canal de distribución** sigue siendo baja, tanto en volumen como en precio, muy afectada por el mantenimiento del precio del níquel en niveles históricamente bajos y el bajo nivel de actividad en el sector Oil&Gas, principal destinatario de los tubos vendidos a través de este canal.

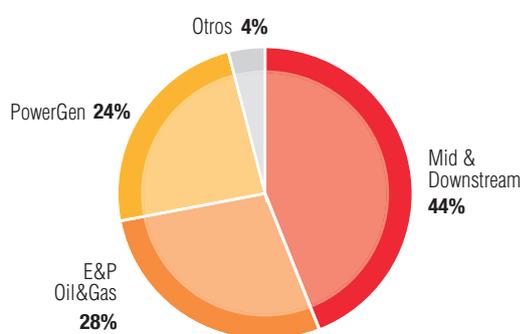
Por su parte, el canal de **ventas directas a ingeniería y cliente final** sigue manteniéndose como el primer canal, en línea con la estrategia de la Compañía, y supone en estos nueve meses el 60% de las ventas totales del Grupo y el 85% de la entrada de pedidos.

El sector de **E&P de Oil&Gas** sigue siendo el primer sector de destino de las ventas del Grupo con un 28% de las ventas de este canal. Aunque su porcentaje se ha reducido con respecto a junio como consecuencia del retraso en la activación de un gran proyecto OCTG, el comienzo de la fabricación del mismo provocará que su peso aumente gradualmente en los próximos trimestres. Dicho proyecto, además, permite mantener una visibilidad muy alta en este producto para los próximos tres años. Otro trimestre más merece la pena destacar el comportamiento de los tubos para Umbilicales, segmento en el que TUBACEX sigue aumentando su presencia tras ganar dos nuevos contratos en Mozambique y Egipto, y que se espera que cierre este ejercicio con una facturación récord.

El sector de **PowerGen** mantiene una tendencia decreciente a lo largo del año y supone el 24% de las ventas entre enero y septiembre. Conviene recordar que en 2015 y 2016 se alcanzaron cifras récord de facturación en este sector al adelantarse cierta parte de la demanda ante una nueva regulación del Gobierno Chino emitida en 2017 que rebaja para los próximos cinco años en un 20% la capacidad instalada de centrales térmicas con base de carbón (China es el principal destino de este tipo de tubos). A pesar de esta caída del mercado, existen motivos para el optimismo en el medio plazo. TUBACEX está desarrollando en colaboración técnica con Bharat Heavy Electricals Ltd (BHEL) 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 India, desde donde ya se han recibido los primeros pedidos de prueba para caracterización de materiales. Por lo que respecta al segmento nuclear, tras tres años prácticamente paralizado tanto TTI como IBF han comenzado a recibir pedidos, aunque aún de pequeño tamaño, como los de las centrales Hinkley Point I y II (modelo Areva) en Reino Unido.

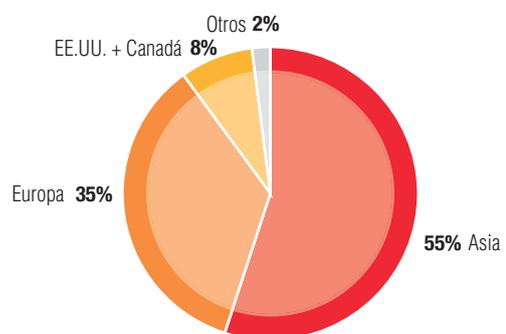
Respecto al sector de **Mid and Downstream**, sin llegar a considerar que el mercado se ha recuperado definitivamente, el comportamiento está siendo relativamente positivo. Especial atención para los proyectos de linepipe en Medio Oriente con Saudi Aramco como protagonista principal con proyectos como Fadhili o Khursaniyah. También merece la pena destacar la recuperación en el mercado de tubo para hornos de refinerías y plantas petroquímicas donde la propuesta de valor del Grupo TUBACEX está viendo sus resultados. Se está suministrando a grandes proyectos como Hengli Petrochemical o Zhejiang Petrochemical en China así como a otras regiones como América (BP Whiting, Tesoro), Europa (Shell Pernis, Sara Raffinerie), Far East (LG Chem, YNCC) e Irán (Hengam, Kangan), entre otras.

Desglose por sector



Desglose de venta directa a ingeniería y cliente final
9M 2017

Desglose por destino final



Desde el punto de vista geográfico, Asia representa el 55% de las ventas y se configura como un mercado prioritario para TUBACEX con elevadas tasas de crecimiento de demanda esperada para los próximos años.

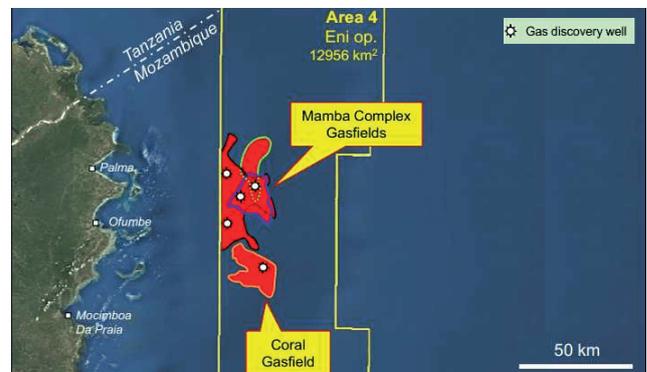
Por esta razón, el Grupo ha apostado por fortalecer su presencia en dicha región a través de la incorporación de la compañía TUBACEX Awaji Thailand y la apertura de nuevos almacenes en Emiratos Árabes Unidos, Irán y la India.



• 4 Acontecimientos importantes

Pedido de umbilicales para el Proyecto Coral Julio 2017

TUBACEX ha ganado un pedido para suministrar a Aker Solutions tubos de umbilical para el proyecto Coral, en Mozambique, operado por la italiana ENI. Se trata del mayor pedido que TUBACEX ha obtenido hasta el momento para ENI, una de las compañías más activas en los últimos años. Con este proyecto TUBACEX refuerza su posicionamiento tanto en el sector de umbilicales como en África oriental, una zona geográfica con un importante crecimiento esperado para el futuro.



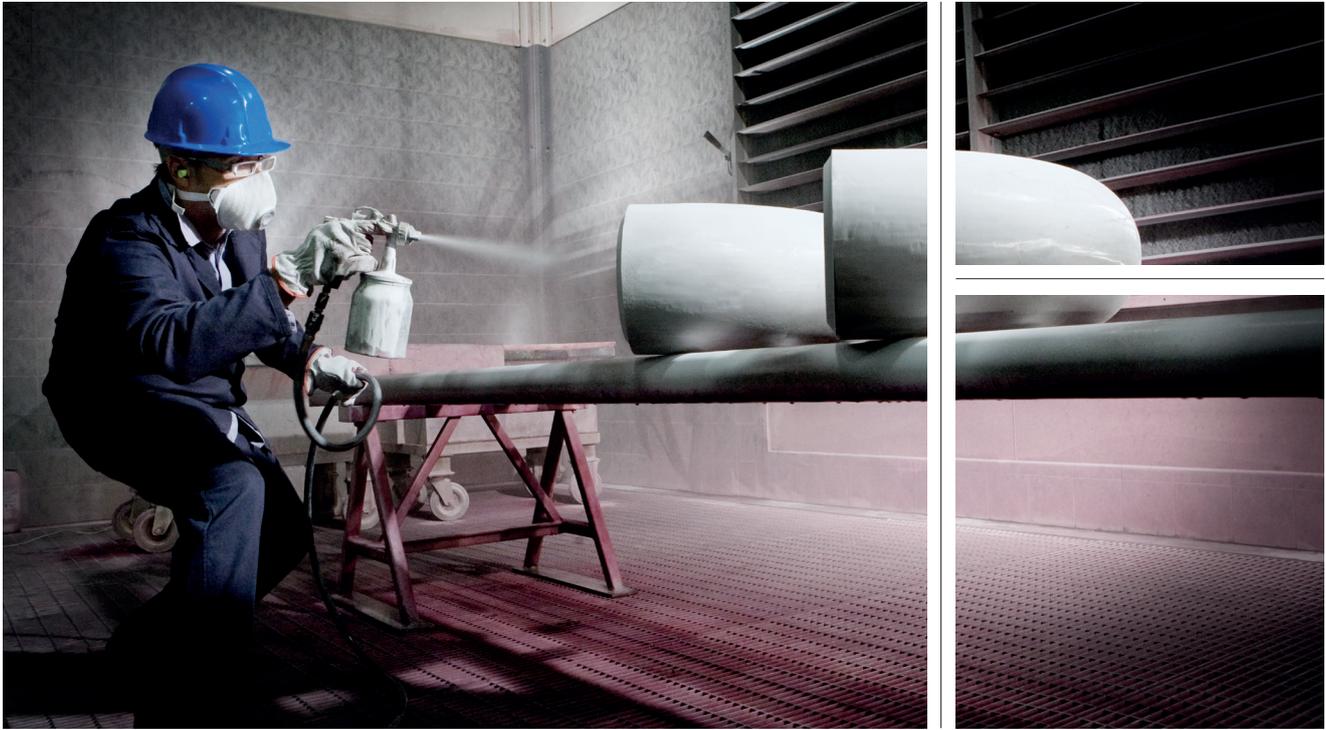
Evento para clientes en Austria Septiembre 2017

La tercera semana de septiembre se ha celebrado en Schoeller Bleckman (SBER) un nuevo "Día del Cliente" al que han asistido 25 compañías, fundamentalmente EPCs y usuarios finales, y con especial foco en la nueva gama de productos (fertilizantes, instrumentación, intercambiadores de calor y grados especiales). Este evento está en línea con la estrategia del Grupo de reforzar el posicionamiento en los productos de mayor valor añadido y acercarse al usuario final.

Avance en la ejecución de la cartera premium 3T 2017

Las principales fábricas del Grupo han comenzado durante el tercer trimestre la fabricación de los proyectos más significativos de OCTG y Umbilicales anunciados en mayo. La cartera premium anunciada a esa fecha ascendía a 700 millones de euros, la cifra más alta de la historia de TUBACEX, e incluía soluciones tecnológicas de alto valor añadido para los sectores de extracción de petróleo y gas, petroquímico y de generación de energía con tecnología supercrítica.





• 5 TUBACEX en bolsa

Evolución de la acción

ENE 17 - SEP 17

Entre enero y septiembre la acción de TUBACEX ha mantenido un comportamiento muy positivo, cerrando el 30 de septiembre en 3,205 euros por acción, lo que supone una revalorización del 17,4% en el año.

Al cierre de septiembre, la capitalización bursátil asciende a 426,2 millones de euros, frente a los 363,0 millones de euros de cierre de 2016.

En cuanto a la liquidez del valor, en estos nueve primeros meses del año se han negociado 78,5 millones de títulos, un 36,8% más que durante el mismo periodo de 2016, y la contratación efectiva ha ascendido a 251,1 millones de euros.



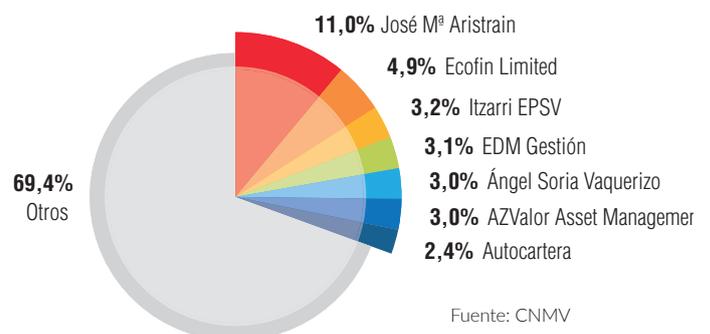
Accionariado

31.10.2017

En las últimas semanas se ha producido un nuevo cambio en la estructura de accionistas significativos de la empresa. El 6 de octubre de 2017 Ángel Soria Vaquerizo comunicó a la CNMV su participación del 3,03% en el capital de TUBACEX.

Este cambio se une a los dos producidos durante el primer semestre del año. La entrada de AzValor como accionista significativo en marzo con un 3,003% y la venta en junio de la participación del 7,0% que Cartera Industrial Rea tenía en la Compañía.

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





• 5 Magnitudes financieras

Balance de situación consolidado
MILL. €

	<u>30/09/2017</u>	<u>31/12/2016</u>	<u>% variación</u>
Activos intangibles	71,9	71,6	0,4%
Activos materiales	265,8	267,6	-0,7%
Inmovilizado financiero	73,5	63,0	16,6%
Activos no corrientes	411,2	402,3	2,2%
Existencias	247,2	221,2	11,7%
Clientes	102,2	62,8	62,7%
Otros deudores	18,1	14,7	23,4%
Otro activo circulante	2,4	2,9	-17,2%
Instrumentos financieros derivados	0,7	0,5	25,7%
Caja y equivalentes	90,6	147,4	-38,5%
Activos Corrientes	461,2	449,5	2,6%
TOTAL ACTIVO	872,4	851,8	2,4%
Patrimonio Neto Sociedad Dominante	278,4	286,6	-2,9%
Intereses Minoritarios	24,7	26,9	-8,4%
Patrimonio Neto	303,0	313,6	-3,4%
Deuda financiera largo plazo	173,9	164,7	5,6%
Instrumentos financieros derivados	3,2	0,9	n.s.
Provisiones y otros	38,6	42,0	-8,3%
Pasivos no corrientes	215,7	207,6	3,9%
Deuda financiera corto plazo	196,6	189,6	3,7%
Instrumentos financieros derivados	3,0	2,6	14,8%
Acreedores comerciales	117,3	100,8	16,3%
Otros pasivos corrientes	36,8	37,6	-2,1%
Pasivos corrientes	353,7	330,6	7,0%
TOTAL PASIVO	872,4	851,8	2,4%

n.s.: No significativo

Cuenta de pérdidas y ganancias consolidada

MILL. €

	9M 2017	9M 2016	% variación	3T 2017	3T 2016	% variación
Ventas	370,5	366,2	1,2%	129,1	104,6	23,4%
Variación de existencias	16,6	5,1	n.s.	(13,2)	2,7	n.s.
Otros ingresos	6,4	11,4	-44,3%	2,2	5,2	-58,3%
Coste de aprovisionamientos	(200,9)	(186,8)	7,6%	(61,9)	(54,2)	14,3%
Gastos de personal	(89,3)	(88,8)	0,6%	(25,4)	(25,1)	1,4%
Otros gastos de explotación	(79,0)	(76,7)	3,0%	(24,1)	(22,7)	6,5%
EBITDA	24,2	30,4	-20,5%	6,6	10,5	-37,2%
Margen EBITDA	6,5%	8,3%		5,1%	10,1%	
Amortizaciones	(23,9)	(23,5)	1,6%	(7,2)	(6,8)	6,0%
EBIT	0,3	6,9	n.s.	(0,5)	3,8	n.s.
Margen EBIT	0,1%	1,9%		neg.	3,6%	
Resultado Financiero	(5,0)	(6,2)	-18,2%	(2,1)	(1,8)	17,8%
Diferencias tipo de cambio	(0,0)	(0,3)	-92,7%	(0,1)	(0,2)	-35,5%
Beneficio Atribuible Soc. Dominante	1,1	3,3	-66,4%	(0,8)	1,6	n.s.
Margen Neto	0,3%	0,9%		neg.	1,5%	

n.s.: No significativo
neg.: Negativo

Principales ratios financieros

	9M 2017	1S 2017	2016	1S 2016
Deuda Financiera Neta ajustada ⁽¹⁾ / EBITDA	7,8x	7,5x	5,9x	6,1x
Deuda Financiera Neta ajustada⁽¹⁾ / Patrimonio	74,0%	79,3%	66,0%	69,0%
Margen EBITDA	6,5%	7,3%	7,1%	7,6%
Margen EBIT	0,1%	0,3%	0,5%	1,2%
RoE	neg.	0,2%	0,1%	neg.
RoCE	neg.	0,0%	0,5%	0,1%
Cobertura de intereses	0,1x	0,3x	0,3x	0,7x
Capital circulante / ventas	46,6%	44,7%	37,1%	42,0%

(1) La cifra de deuda financiera neta ajustada a 30 de septiembre de 2017 incluye un importe de 55,6M€ correspondiente al pago anticipado de un proyecto muy significativo de ámbito plurianual, que se recibirá en las próximas semanas.
neg.: Negativo.

WWW.TUBACEX.COM