

# Presentación de resultados

3<sup>er</sup> TRIMESTRE  
2018



*“El posicionamiento de TUBACEX como proveedor de soluciones tubulares de alto valor tecnológico nos permite mostrar ya en 2018 una mejora muy significativa de resultados y márgenes.”*

La dinámica del mercado durante el tercer trimestre de 2018 se ha mantenido muy similar a la del trimestre anterior. No obstante, comienzan a sucederse los anuncios de aumentos de inversión muy importantes en el sector, que pese a la inestabilidad macroeconómica permiten visualizar un relanzamiento progresivo en nuestra actividad. En este sentido, las perspectivas a medio plazo en el sector son muy positivas, con una gran cantidad de proyectos en el pipeline de adjudicación que configuran un 2019 en recuperación y definen al menos los años 2020 y 2021 como de fuerte expansión en el sector.

El posicionamiento de TUBACEX como proveedor de soluciones tubulares de alto valor tecnológico nos permite mostrar ya en 2018 una mejora muy significativa de resultados y márgenes. La estrategia comercial de TUBACEX está orientada y materializada en proyectos plurianuales de gran envergadura que incluyen la producción y el desarrollo tecnológico local, en colaboración con empresas de primer nivel en los países de destino.

Prueba del éxito de esta estrategia es la reciente firma de un acuerdo de intenciones con el Gobierno de Egipto para el desarrollo de energía nuclear. Este posicionamiento permite anticipar la participación activa de TUBACEX como un player de primer nivel en los proyectos más significativos a desarrollar a nivel mundial en upstream, generación eléctrica convencional y nuclear en los próximos años.

La recuperación esperada del sector y nuestro posicionamiento como proveedor de soluciones tubulares premium en el sector energético nos permiten afrontar el futuro con optimismo y nos acercan al cumplimiento de nuestros objetivos estratégicos. En este sentido, TUBACEX reafirma los objetivos marcados en su plan estratégico.

Jesús Esmorís  
CONSEJERO DELEGADO



## • 1 Entorno de mercado

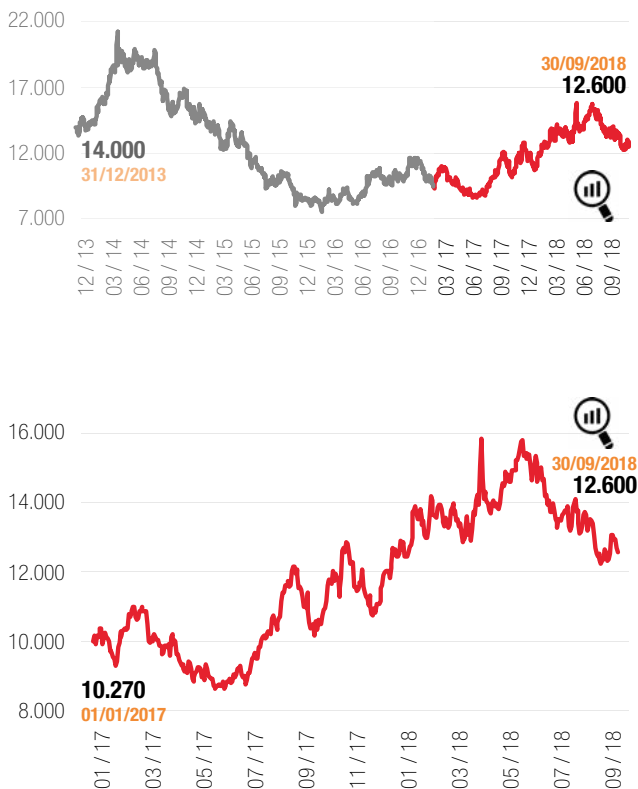
Pese a la situación de incertidumbre macroeconómica general, los precios de las **materias primas** han mantenido en general una tendencia creciente durante el año. Junto con la evolución del precio del petróleo, la compañía lo considera un factor relevante en la anticipación de un ciclo alcista en nuestros mercados de referencia. El precio medio del **níquel** se ha situado en 13.275,0 dólares por tonelada, un 31,2% 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**.

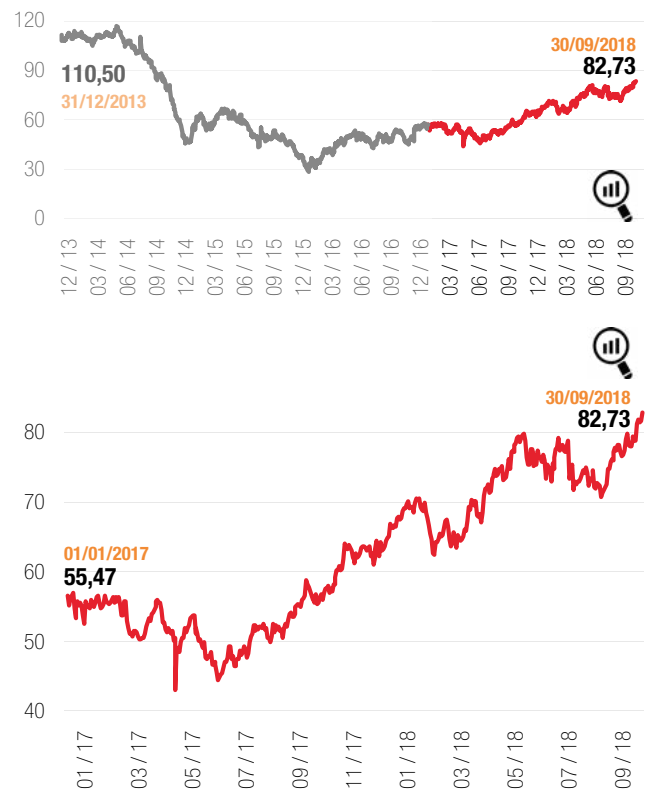
El precio del molibdeno cerró septiembre un 22,9% por encima del cierre de 2017, mientras que el cromo descendió un 10,8%.

El precio del **petróleo**, acelera su tendencia positiva durante el último trimestre. El barril de Brent cerró el tercer trimestre del año en 82,73 dólares, un 23,7% por encima del cierre de 2017 y en las últimas semanas parece haberse consolidado su nivel en el entorno de los 80 dólares.

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



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





## 2 Principales magnitudes financieras

Las cifras a septiembre de 2018 confirman nuestro fuerte crecimiento tanto en resultados como en márgenes gracias a la creciente exposición del Grupo a mercados y productos de alto valor añadido junto con el mantenimiento de una estricta política de mejora continua y control de costes. Estas dos variables han resultado claves para sortear una crisis, tras la cual, la estructura comercial, industrial y financiera de la compañía ha salido notablemente reforzada.

Las ventas entre enero y septiembre han ascendido a 519,9 millones de euros, un 40,3% por encima de las ventas del mismo periodo del año anterior gracias a la mejora gradual del mercado y al aumento de peso de los productos de alto valor tecnológico en las ventas totales del Grupo. El EBITDA ha alcanzado los 55,3 millones de euros, 2,3 veces por encima del EBITDA logrado a septiembre de 2017 y con un margen del 10,6%, significativamente mejor que el 6,5% comparable.

### Datos económicos

MILL. €

	9M 2018	9M 2017	% variación	3T 2018	3T 2017	% variación
Ventas	519,9	370,5	40,3%	159,3	129,1	23,4%
EBITDA	55,3	24,2	128,5%	19,7	6,6	197,8%
Margen EBITDA	10,6%	6,5%		12,4%	5,1%	
EBIT	28,4	0,3	n.s.	12,1	(0,5)	n.s.
Margen EBIT	5,5%	0,1%		7,6%	neg.	
Beneficio Antes de Impuestos	17,0	(4,8)	n.s.	7,8	(2,8)	n.s.
Margen	3,3%	neg.		4,9%	neg.	
Beneficio Neto Atribuible	12,4	1,1	n.s.	5,7	(0,8)	n.s.
Margen neto	2,4%	0,3%		3,6%	neg.	

n.s.: No significativo  
neg.: Negativo

	30/09/2018	31/12/2017
Working Capital	231,0	193,0
Working Capital / Ventas	36,1%	39,4%
Patrimonio Neto	293,7	281,8
Patrimonio Neto / DFN	113,7%	111,2%
Deuda Financiera Neta	258,3	253,5
DFN / EBITDA	4,5x	9,8x

El capital circulante cierra el trimestre en 231,0 millones de euros, lo que supone un aumento de 38,0 millones de euros con respecto al cierre de 2017 y un 36,1% sobre la cifra de ventas. Hay que recordar que 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 258,3 millones de euros, lo que implica un aumento de 4,7 millones de euros con respecto al cierre de 2017. Es necesario remarcar que, dada la naturaleza de los productos que ofrecemos, diseñados a medida para proyectos específicos, TUBACEX fabrica contra pedido. Por ello, la deuda financiera neta está estrechamente vinculada con el capital circulante el cual se

encuentra en su mayor parte ya vendido, y con un valor neto de realización positivo y en línea con la rentabilidad operativa mostrada en estos resultados. De hecho, el capital circulante representa el 89,4% de la deuda.

También hay recalcar la sólida estructura financiera del Grupo con una posición de caja alta y superior a los 100 millones de euros, que permite hacer frente a los vencimientos de los próximos tres años incluso en el peor de los escenarios. Además, el ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA continúa descendiendo de manera significativa y se sitúa en 4,5x frente al 9,8x de cierre de 2017. El Grupo espera mantener esta tendencia de mejora progresiva hasta situarse en un nivel cercano a 3x en diciembre.

De cara al cierre del año, TUBACEX espera una mejora muy importante de resultados con respecto a 2017 manteniendo el margen EBITDA en cifras de doble dígito.

### Evolución trimestral

El tercer trimestre de 2018 sigue mostrando unos resultados fuertes y una importante mejora de márgenes. El carácter estacional del trimestre se ha reducido este año dada la necesidad de acelerar las entregas de producto premium en proyectos clave. Por tanto, parte de esa estacionalidad, se ha trasladado al último trimestre del año, cuando se realizará la parada de mantenimiento en aquellas instalaciones productivas donde no ha tenido lugar en verano.

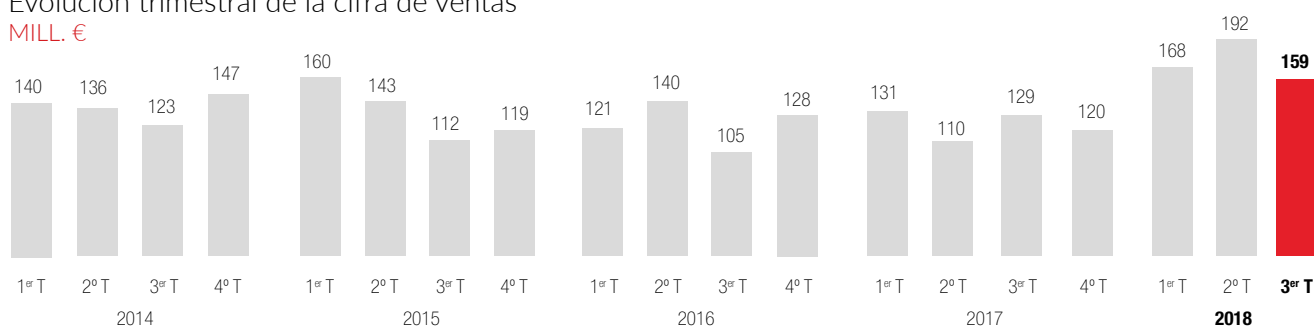
Las ventas del trimestre han ascendido a 159,3 millones de euros, un 23,4% más que las obtenidas en el tercer trimestre de 2017 gracias al incremento en volumen y a la mejora en el mix facturado.



El EBITDA se ha situado en 19,7 millones de euros, lo que supone multiplicar por tres el EBITDA del tercer trimestre de 2017. El incremento del peso de los productos de alto valor tecnológico unido a los planes de mejora continua y eficiencia, han permitido también mejorar el margen EBITDA hasta el 12,4%.

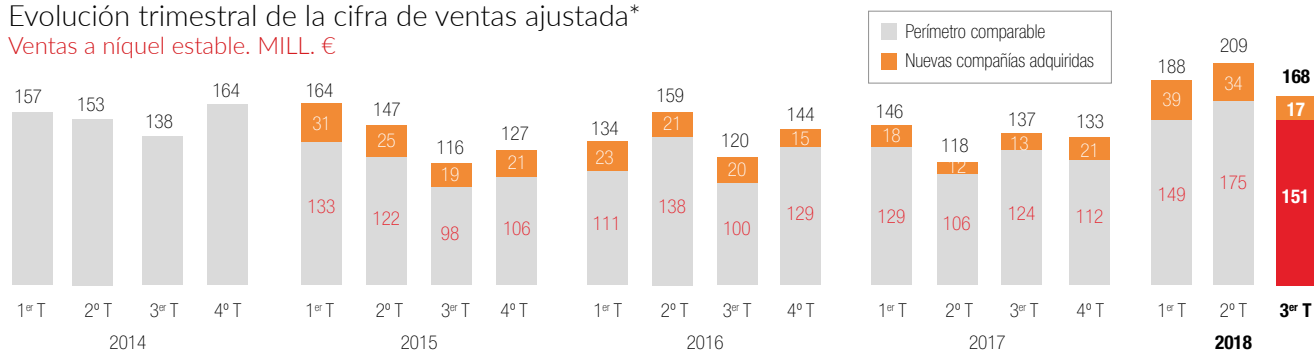
### Evolución trimestral de la cifra de ventas

MILL. €



### Evolución trimestral de la cifra de ventas ajustada\*

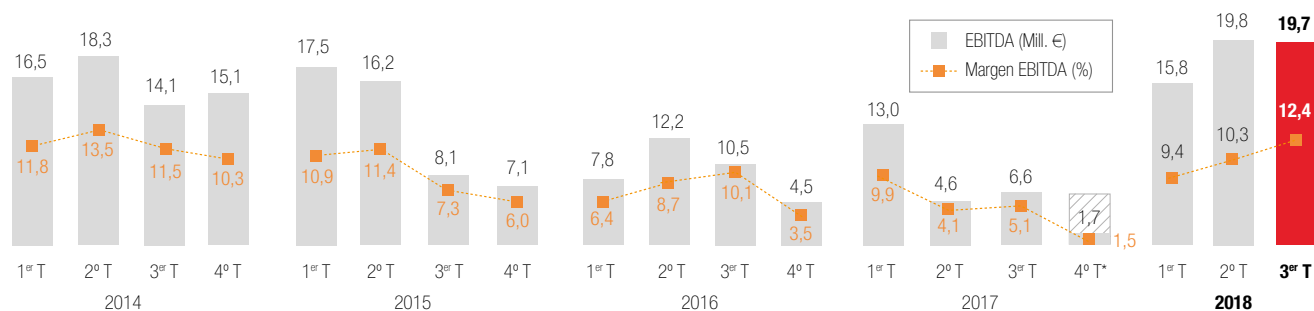
Ventas a níquel estable. MILL. €



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

### Evolución trimestral de la cifra de Ebitda

MILL. €



\* 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** está aumentando por primera vez en 4 años, lo que está permitiendo aplicar sucesivas subidas de precios. Este hecho, unido a la situación de precios de materias primas y de petróleo, puede considerarse un indicador adelantado de una recuperación sostenida y consistente en el sector energético tanto en su vertiente de opex como de capex.

El **canal de ventas directas a ingeniería y cliente final** sigue manteniéndose como el primer canal de ventas con el 73% de la facturación del Grupo entre enero y septiembre. Este porcentaje es un claro indicador del éxito de la estrategia de la Compañía de incrementar su posicionamiento en los productos y servicios de alto valor añadido vendidos directamente al usuario final.

El **sector de E&P de Oil & Gas** representa el 52% de las ventas del Grupo de este canal. Este importante porcentaje se debe fundamentalmente a los altos volúmenes de fabricación tanto de OCTG como de tubos para Umbilicales. La incertidumbre macroeconómica y el auge de las medidas proteccionistas en ciertos países han ralentizado en los últimos meses la toma de decisiones finales de inversión en el segmento de Upstream. Sin embargo, los actuales precios del petróleo y gas unidos al crecimiento de su consumo a nivel mundial hacen que exista un pipeline de adjudicación de proyectos extraordinariamente alto para los próximos años para compensar la tasa de declino de los pozos y la caída de la inversión durante la reciente crisis.

Por lo que se refiere a OCTG, la no renovación del levantamiento de las sanciones sobre Irán por parte de EE.UU. ha provocado la discontinuación de un importante pedido en este país. La gestión de este proceso se ha realizado de manera ordenada reduciendo la producción secuencialmente desde septiembre para evitar inventarios intermedios a partir del 4 de noviembre y sin ninguna factura pendiente de cobro ni contingencia o penalidad alguna que se puedan derivar por la cancelación del suministro.

Es importante mencionar las buenas perspectivas para este producto en el segmento de extracción de Gas. En este sentido, en las últimas semanas se han recibido pedidos de OCTG para Rusia y Bahréin, así como el primer pedido que TUBACEX suministrará a la compañía india ONGC. Al mismo tiempo, existen otros proyectos muy relevantes en tamaño y complejidad técnica que se están cotizando en Oriente Medio.

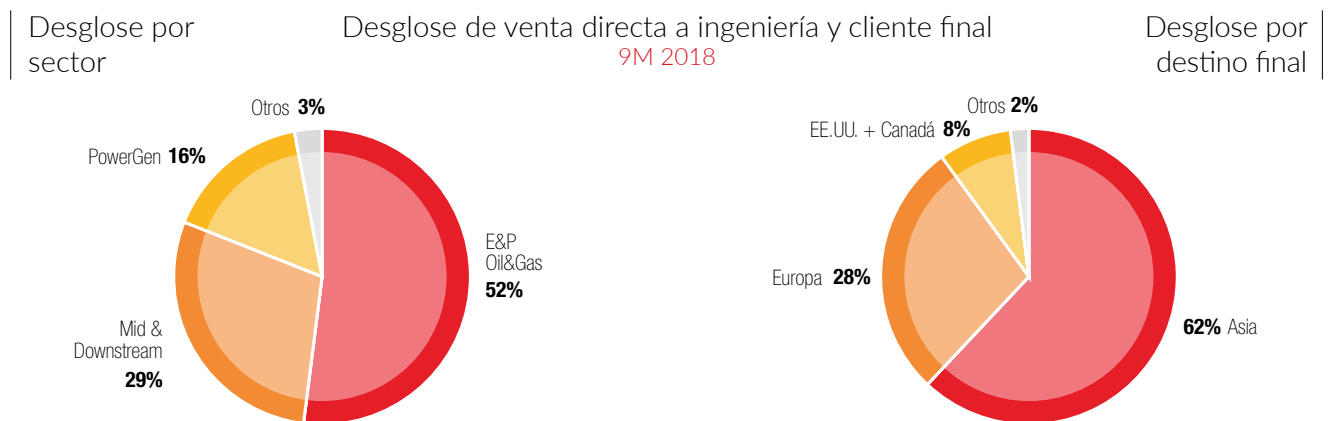


Dentro del segmento SURF (Subsea, Umbilicals, Risers y Flowlines) es necesario destacar el buen comportamiento de los tubos para Umbilicales con una importante cartera de pedidos para este año en Mar del Norte, Oriente Medio y Mozambique, y buenas perspectivas de adjudicaciones en el medio plazo. Hay 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 y está presente en algunos de los proyectos más relevantes del Mar del Norte. Por el contrario, todos los productos relacionados con el área de Subsea siguen en niveles de demandas extremadamente bajos, aunque las perspectivas del sector indican que la tendencia está cambiando.

Continúa la normalización en la **industria de generación eléctrica** fósil tras el ajuste del año 2017 con China a la cabeza donde el Grupo está ultimando los detalles para la firma de un contrato para dos centrales de carbón y donde las perspectivas son buenas para lo que resta de año. India muestra signos de avance en lo referente a licitación de nuevos proyectos dentro de una estrategia de inversión intensiva en centrales eléctricas de tipo nuclear y fósil para cubrir las expectativas de demanda energética doméstica. Actualmente TUBACEX está fabricando tubería de grado premium con tratamiento Shot Peening para tres unidades de diseño de última generación. Y gracias a este proceso y a los nuevos grados desarrollados se encuentra en una inmejorable posición para tomar parte e impulsar la creciente tendencia mundial a favor de la sostenibilidad del sector energético mediante la reducción de las emisiones de CO<sub>2</sub>.

En lo referente a la actividad nuclear, TUBACEX está suministrando tubería para el proyecto Hinkley Point UK de diseño Areva y acaba de firmar un acuerdo de intenciones en Egipto para suministrar productos y servicios para las cuatro unidades del proyecto nuclear El Dabaa. Una iniciativa en línea con la estrategia del Grupo tendente a firmar frameworks agreement en colaboración estratégica con empresas de primer nivel en los países de destino.

El **sector Mid y Downstream** muestra una recuperación parcial en términos de adjudicación de nuevos proyectos. La transición energética, impulsada en gran parte por el uso del gas natural, está generando nuevas oportunidades en forma de mega proyectos de LNG, especialmente en Norteamérica aunque también en el resto del mundo. Por lo que respecta al segmento de Refino, los anuncios de Capex permiten unas perspectivas optimistas, aunque parcialmente afectadas por la situación general de incertidumbre macroeconómica.



Desde el punto de vista geográfico, Asia se mantiene como el principal mercado del Grupo con un 62% 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 sigue reforzando su presencia industrial y comercial en esta área.





## • 4 Acontecimientos importantes

### Ferias

3T 2018

TUBACEX ha participado en las principales ferias del sector celebradas en el tercer trimestre. A finales de agosto, se celebró la Offshore Northern Seas Exhibition & Conference en Stavanger (Noruega), con la asistencia de más de 68.000 visitantes. Esta feria bienal supone una plataforma para la presentación de asuntos políticos, económicos y tecnológicos que afectan al sector de Oil & Gas así como un escaparate para mostrar las últimas innovaciones de la industria.

Entre el 17 y el 20 de septiembre, representantes de la Compañía asistieron a Gastech, la feria más importante de LNG, tras la cual los analistas de Wood Mackenzie destacaron la creciente dependencia europea de las importaciones de gas y el aumento de proyectos en EE.UU.



### Energy advanced engineering

Octubre 2018

TUBACEX y otras tres empresas vascas vinculadas al sector energético han firmado la constitución de la Fundación "Energy Advanced Engineering" que impulsará la cadena de valor del sector de Petróleo y Gas fomentando el desarrollo del negocio. Dicha Fundación se instalará en el EIC (Energy Intelligence Center) que se está construyendo en Abanto-Zierbena, impulsado conjuntamente por el Gobierno Vasco y la Diputación Foral de Vizcaya.

En este contexto, el equipamiento full-scale, las capacidades de simulación avanzada y el laboratorio equipado con

tecnología de última generación para la realización de pruebas experimentales y ensayos de materiales del EIC, permitirán al Energy Advanced Engineering potenciar el conocimiento empresarial y mejorar su posición competitiva.

El EIC estará operativo a finales de 2020 en el futuro parque tecnológico de Abanto-Zierbena en una superficie de 7000 metros cuadrados. Contribuirá a la competitividad del sector, impulsando el desarrollo de proyectos de cooperación aprovechando sinergias de conocimiento entre una red de aliados, y el uso de tecnología de vanguardia.

### Acuerdo de intenciones para el desarrollo de energía nuclear en Egipto

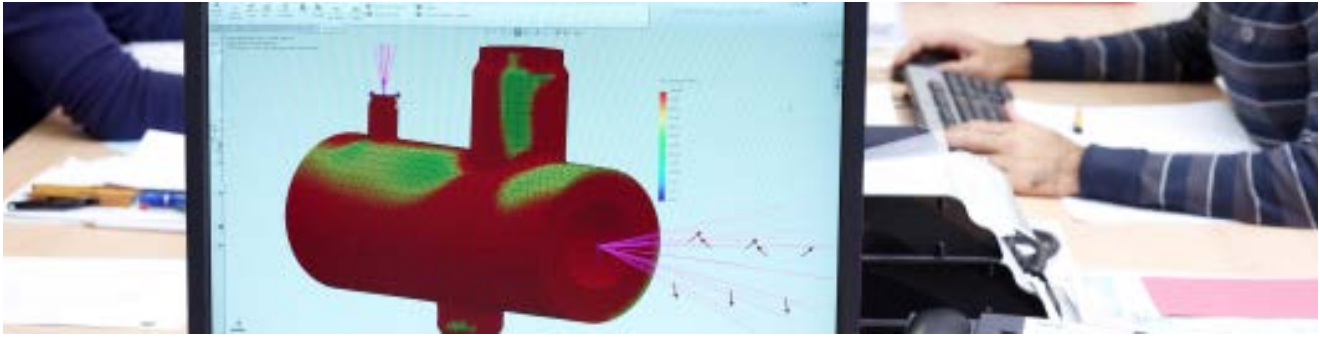
Octubre 2018

TUBACEX y el Gobierno de Egipto han suscrito un acuerdo de intenciones con el objetivo de establecer un contrato marco para desarrollar el plan de negocio de la que será la primera central nuclear del país en El Dabaa.

El acuerdo ha sido firmado en consorcio con la compañía rusa Tubes 2000, especializada en la producción y suministro de equipos para energía nuclear, y de materializarse, podría representar una facturación de 100 millones de euros al año a partir de 2020.

Este acuerdo es la muestra de la estrategia de TUBACEX de diversificación y su apuesta por mercados en crecimiento y sectores de demanda que permitan reducir su dependencia del Petróleo y Gas.





## • 5 TUBACEX en bolsa

### Evolución de la acción

ENE 18 - SEP 18

La acción de TUBACEX ha mantenido un comportamiento muy positivo durante el tercer trimestre del año, con una revalorización en este período del 11,8%. Sin embargo, en términos anuales aún mantiene una evolución negativa con respecto al cierre de 2017.

La acción cerró el mes de septiembre en 3,18 euros, lo que supone una capitalización bursátil de 422,9 millones de euros, un 5,1% por debajo de 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 septiembre de 2018 ha ascendido a 64,9 millones de títulos con una contratación efectiva de 208,7 millones de euros.



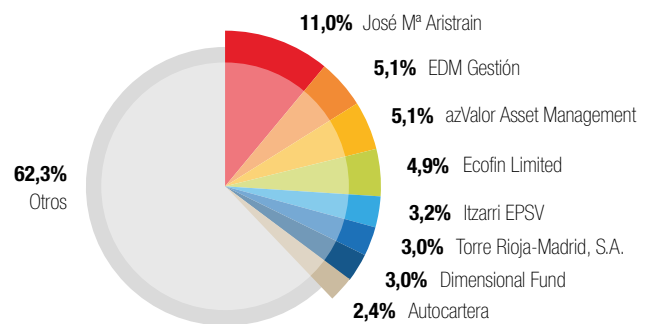
### Accionariado

30.09.2018

En el tercer trimestre del año, se han producido dos cambios en la estructura de accionistas significativos del Grupo. En primer lugar, y como ya se comentó en la publicación de resultados anterior, en julio azValor aumentó su participación del 3,0% al 5,1%. En segundo lugar, con fecha 24 de septiembre el fondo Dimensional Fund Advisors LP comunicó a la CNMV una participación significativa del 3,0%.

Estos dos movimientos se unen al aumento de participación de EDM en el primer trimestre del año, por el que pasó del 3,1% al 5,1%.

Por tanto, según consta en la CNMV, la estructura de accionistas de TUBACEX a 30 de septiembre de 2018 es la siguiente:



Fuente: CNMV







## 6 Magnitudes financieras

Balance de situación consolidado  
MILL. €

	<u>30/09/2018</u>	<u>31/12/2017</u>	<u>% variación</u>
Activos intangibles	49,3	51,9	-4,9%
Activos materiales	264,2	272,4	-3,0%
Inmovilizado financiero	73,0	77,5	-5,8%
<b>Activos no corrientes</b>	<b>386,5</b>	<b>401,8</b>	<b>-3,8%</b>
Existencias	325,7	248,6	31,0%
Clientes	69,0	75,5	-8,6%
Otros deudores	25,2	18,9	33,7%
Otro activo circulante	7,9	6,2	27,6%
Instrumentos financieros derivados	0,2	0,3	-20,8%
Caja y equivalentes	110,3	154,9	-28,8%
<b>Activos Corrientes</b>	<b>538,3</b>	<b>504,3</b>	<b>6,7%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>924,8</b>	<b>906,2</b>	<b>2,1%</b>
Patrimonio Neto Sociedad Dominante	266,7	257,2	3,7%
Intereses Minoritarios	27,0	24,6	9,7%
<b>Patrimonio Neto</b>	<b>293,7</b>	<b>281,8</b>	<b>4,2%</b>
Deuda financiera largo plazo	107,3	79,7	34,6%
Instrumentos financieros derivados	0,4	1,9	-78,2%
Provisiones y otros	37,2	38,0	-2,1%
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>144,9</b>	<b>119,7</b>	<b>21,1%</b>
Deuda financiera corto plazo	261,2	328,7	-20,5%
Instrumentos financieros derivados	6,9	5,1	36,3%
Acreedores comerciales	163,7	131,0	24,9%
Otros pasivos corrientes	54,4	39,8	36,5%
<b>Pasivos corrientes</b>	<b>486,3</b>	<b>504,7</b>	<b>-3,7%</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>924,8</b>	<b>906,2</b>	<b>2,1%</b>

## Cuenta de pérdidas y ganancias consolidada

MILL. €

	<u>9M 2018</u>	<u>9M 2017</u>	<u>% variación</u>	<u>3T 2018</u>	<u>3T 2017</u>	<u>% variación</u>
Ventas	519,9	370,5	40,3%	159,3	129,1	23,4%
Variación de existencias	(9,4)	16,6	n.s.	(4,1)	(13,2)	-68,8%
Otros ingresos	6,6	6,4	3,8%	3,3	2,2	52,5%
Coste de aprovisionamientos	(265,8)	(200,9)	32,3%	(78,7)	(61,9)	27,1%
Gastos de personal	(98,1)	(89,3)	9,8%	(28,9)	(25,4)	13,9%
Otros gastos de explotación	(97,9)	(79,0)	23,9%	(31,1)	(24,1)	28,9%
<b>EBITDA</b>	<b>55,3</b>	<b>24,2</b>	<b>128,5%</b>	<b>19,7</b>	<b>6,6</b>	<b>197,8%</b>
Margen EBITDA	10,6%	6,5%		12,4%	5,1%	
Amortización	(26,9)	(23,9)	12,6%	(7,6)	(7,2)	6,6%
<b>EBIT</b>	<b>28,4</b>	<b>0,3</b>	<b>n.s.</b>	<b>12,1</b>	<b>(0,5)</b>	<b>n.s.</b>
Margen EBIT	5,5%	0,1%		7,6%	neg.	
Resultado Financiero	(10,9)*	(5,0)	116,9%	(3,9)	(2,1)	90,1%
Diferencias tipo de cambio	(0,4)	(0,0)	n.s.	(0,3)	(0,1)	151,2%
<b>Beneficio Antes de Impuestos</b>	<b>17,0</b>	<b>(4,8)</b>	<b>n.s.</b>	<b>7,8</b>	<b>(2,8)</b>	<b>n.s.</b>
Margen Benefic. Antes de Impuestos	3,3%	neg.		4,9%	neg.	
Impuesto de Sociedades	(3,6)	3,6	n.s.	(1,9)	1,1	n.s.
<b>Beneficio Neto Consolidado</b>	<b>13,4</b>	<b>(1,2)</b>	<b>n.s.</b>	<b>5,9</b>	<b>(1,7)</b>	<b>n.s.</b>
Intereses minoritarios	(0,9)	2,3	n.s.	(0,2)	0,9	n.s.
<b>Beneficio Atribuible Soc. Dominante</b>	<b>12,4</b>	<b>1,1</b>	<b>n.s.</b>	<b>5,7</b>	<b>(0,8)</b>	<b>n.s.</b>
Margen Neto	2,4%	0,3%		3,6%	neg.	

n.s.: No significativo  
neg. Negativo

\* El gasto financiero a septiembre de 2018 incluye 2,7 millones de euros correspondientes a la formalización de garantías y la estructuración bancaria de proyectos plurianuales de producto premium.

WWW.TUBACEX.COM