

PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

4º TRIMESTRE 2016



“Hemos registrado tres patentes, hemos creado tres Joint Ventures y hemos avanzado de manera importante en el desarrollo de nuevos productos y tecnologías que serán clave en los próximos años.”

Jesús Esmorís
CONSEJERO DELEGADO

En 2016 nos hemos enfrentado al que probablemente ha sido el peor año de la historia para nuestro sector. El mantenimiento de los precios del petróleo, y las materias primas en general, en niveles históricamente bajos ha provocado la reducción drástica de las inversiones en toda la cadena de valor de las compañías petroleras y una situación de debilidad general en nuestro mercado. Como consecuencia de ello la presión en volúmenes y precios ha sido constante a lo largo de todo el ejercicio cerrando el año con un descenso del 25% en los pedidos y una caída de precios media cercana al 15%.

Sin embargo, a pesar del entorno tan negativo podemos estar orgullosos de los hitos que hemos conseguido. En primer lugar, cerramos el ejercicio con beneficio neto gracias a una estricta política de reducción de costes unida a las mejoras operacionales y comerciales.

Además, nuestro Balance sigue reflejando la solidez financiera del Grupo. Aunque nuestro ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA se sitúa en 5,9x tenemos la tranquilidad de una estructura financiera saneada que nos permite asegurar nuestros vencimientos de deuda de los próximos 3-4 años incluso en el peor de los escenarios. En este sentido, es importante destacar que, un año más, pese a la grave crisis que hemos sufrido en 2016, hemos sido capaces de generar 14M€ de caja.

Y lo que es más importante, hemos cumplido nuestro objetivo de generación de caja sin parar nuestras inversiones estratégicas porque sabemos que son la base de nuestro crecimiento y rentabilidad futuros. Hemos registrado tres patentes, hemos creado tres Joint Ventures y hemos avanzado de manera importante en el desarrollo de nuevos productos y tecnologías que serán clave en los próximos años.

Desde el punto de vista de negocio, hemos reforzado nuestra red comercial y mejorado sustancialmente nuestro posicionamiento en el mercado. Esta mejora junto con la apuesta que venimos realizando en los últimos años por la Innovación y la excelencia operacional y de gestión, nos están permitiendo acceder a proyectos de gran dimensión a los que antes no teníamos acceso. Y no sólo estamos accediendo a ellos, sino que los estamos ganando, como se demuestra en la significativa captación de pedidos en productos estratégicos tales como Umbilicales, OCTG y tubos para calderas supercríticas.

De cara al ejercicio 2017 esperamos un año de recuperación gradual en la captación de pedidos gracias al buen posicionamiento de TUBACEX y a la activación de proyectos provocada por la estabilización del precio del petróleo. Aunque la mayor parte de estos proyectos se ejecutarán a lo largo de 2018 y, por tanto, su impacto en los resultados de 2017 será limitado, si se materializa la buena entrada de pedidos esperada, la visibilidad para los próximos años aumentará de manera importante.

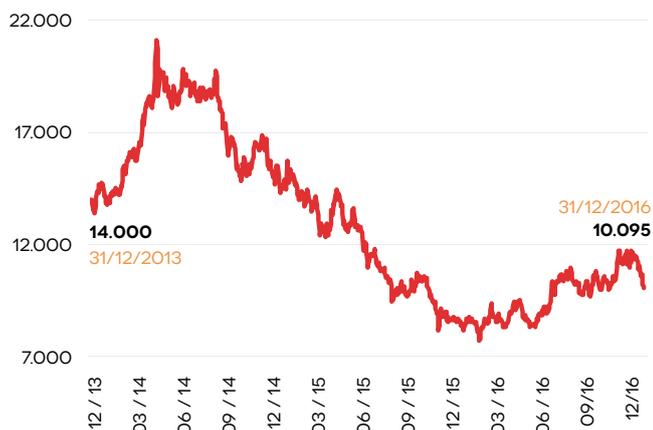


A principios del ejercicio 2016 la economía mundial tuvo un enfriamiento que generó dudas sobre su capacidad para mantener la recuperación iniciada en 2015. Sin embargo, en los últimos meses del año se ha ido afianzando el ritmo de expansión de la economía mundial fundamentalmente por la mejoría en las economías avanzadas. Este hecho unido a la mejora de la confianza en el cuarto trimestre del año sugiere una perspectiva más optimista para los próximos meses.

El ejercicio de 2016 se ha caracterizado por la recuperación parcial del precio de las materias primas, aunque siguen manteniéndose en niveles históricamente bajos. El precio del níquel ha mantenido desde abril una tendencia creciente y, a pesar del retroceso sufrido en diciembre (-8,3%), ha cerrado el año en 10.095 dólares por tonelada, lo que supone una revalorización del 16,0% frente al precio de cierre de 2015. En términos de precios medios, éste se ha situado en el año en 9.645 dólares por tonelada, un 18,7% por debajo del precio medio de 2015.

EVOLUCIÓN PRECIO NÍQUEL

DIC 13 - DIC 16 (\$/TON)

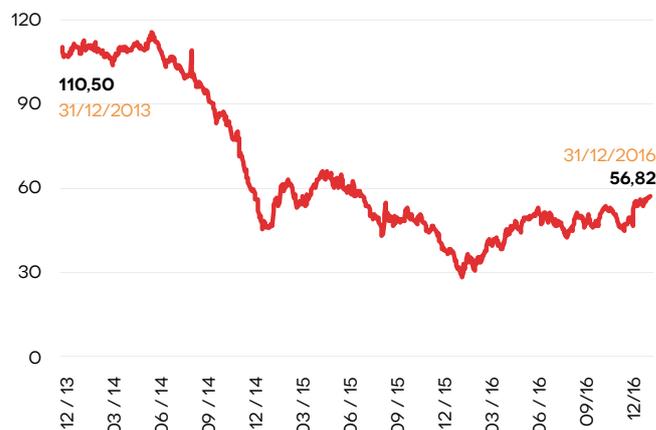


Las otras dos aleaciones con un peso significativo en los aprovisionamientos del Grupo de cara a la fabricación del acero inoxidable son el molibdeno y el cromo y han experimentado una tendencia similar a la del níquel. El precio del molibdeno ha experimentado una mejoría desde el segundo trimestre y acumula una subida del 28% en el año, aunque su precio medio se sitúa aún un 5% por debajo del de 2015. Por lo que respecta al cromo su precio a cierre de diciembre está un 79% por encima del cierre de 2015 aunque en términos de precios medios se encuentra un 10% por debajo.

En cuanto al precio del petróleo, ha mantenido una tendencia muy positiva duplicando su valor desde los mínimos alcanzados a mediados de enero. El barril de Brent cerró el mes de diciembre en 56,82 dólares, un 52,4% por encima del cierre de 2015.

EVOLUCIÓN PRECIO BRENT

DIC 13 - DIC 16 (\$/BARRIL)



El ejercicio de 2016 se ha desarrollado en un entorno de mercado muy desfavorable. A pesar de que los precios de las materias primas han seguido una tendencia creciente, su mantenimiento en niveles históricamente bajos ha impedido la recuperación del sector.

Sin embargo, el buen posicionamiento del Grupo en Productos Premium y los esfuerzos en la mejora operacional y de gestión han permitido cerrar el año con unos resultados que son razonables si consideramos el entorno en el que se han generado.

DATOS ECONÓMICOS

MILL. €

	<u>2016</u>	<u>2015</u>	<u>2014</u>	<u>% variación 2015-2016</u>
Ventas	494,0	533,4	546,7	-7,4%
EBITDA	34,9	48,9	64,1	-28,6%
Margen EBITDA	7,1%	9,2%	11,7%	
EBIT	2,5	15,6	43,7	-83,8%
Margen EBIT	0,5%	2,9%	8,0%	
Beneficio Neto Atribuible	0,5	8,4	23,8	-94,0%
Margen	0,1%	1,6%	4,3%	

	<u>31/12/2016</u>	<u>31/12/2015</u>	<u>31/12/2014</u>
Capital circulante	183,2	210,1	202,4
Capital circulante / Ventas	37,1%	39,3%	37,0%
Patrimonio Neto	313,6	317,5	285,1
Patrimonio Neto / DFN	151,6%	144,0%	188,2%
Deuda Financiera Neta	206,9	220,5	151,5
DFN/EBITDA	5,9x	4,5x	2,4x

La cifra de ventas se ha situado en 494,0 millones de euros, un 7,4% por debajo de las ventas de 2015 como consecuencia de una caída de volúmenes del 25% y de la fuerte presión en precios que ha llevado a éstos a caer cerca de un 15% en términos medios. El EBITDA, por su parte, asciende a 34,9 millones de euros con un margen sobre ventas del 7,1% y el Beneficio Neto cierra en positivo por valor de 0,5 millones de euros.

Es especialmente destacable la solidez financiera del Grupo. El capital circulante ha cerrado el año en 183,2 millones de euros, lo que supone un 37,1% de la cifra de ventas y una reducción de 26,9 millones de euros con respecto al cierre de 2015, gracias a la estricta política de gestión de circulante. Esta reducción de circulantes ha hecho posible cumplir el objetivo de generación de caja positiva y cerrar el año con una deuda financiera neta de 206,9 millones de euros, lo que implica una reducción de 13,6 millones de euros frente a diciembre de 2015. El ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA se sitúa en 5,9x como consecuencia de una cifra de deuda elevada tras la adquisición e integración el año pasado de dos compañías estratégicas y un EBITDA del año 2016 muy afectado por la débil situación del mercado.

TUBACEX mantiene su previsión de reducir este ratio hasta situarlo en el objetivo estratégico de 3x en el ejercicio 2017.

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 2015, 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.

De cara a 2017 esperamos que sea un buen año en términos de entrada de pedidos, ya que la estabilización del precio del petróleo está provocando la activación de numerosos proyectos y el buen posicionamiento de TUBACEX en Producto Premium nos está permitiendo ofertar pedidos importantes de alto valor añadido. Sin embargo, la materialización de estos pedidos no se espera hasta finales del año o comienzos de 2018 por lo que su impacto en la cuenta de resultados de este año será más limitado.

EVOLUCIÓN TRIMESTRAL

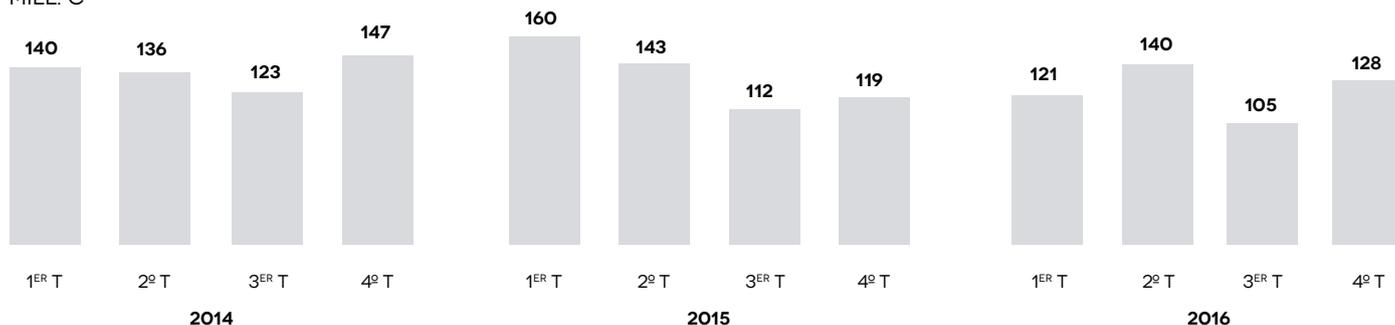
Los resultados del último trimestre del año se han visto afectados por el deterioro progresivo de las condiciones de mercado que ha provocado una reducción constante del volumen y precios facturados. Además, en el último trimestre se han producido ciertos ajustes extraordinarios no recurrentes

que han tenido un impacto negativo en los resultados.

La cifra de ventas ha alcanzado los 127,8 millones de euros, un 7,5% más que las ventas del mismo trimestre de 2015, mientras que el EBITDA se ha situado en 4,5 millones de euros.

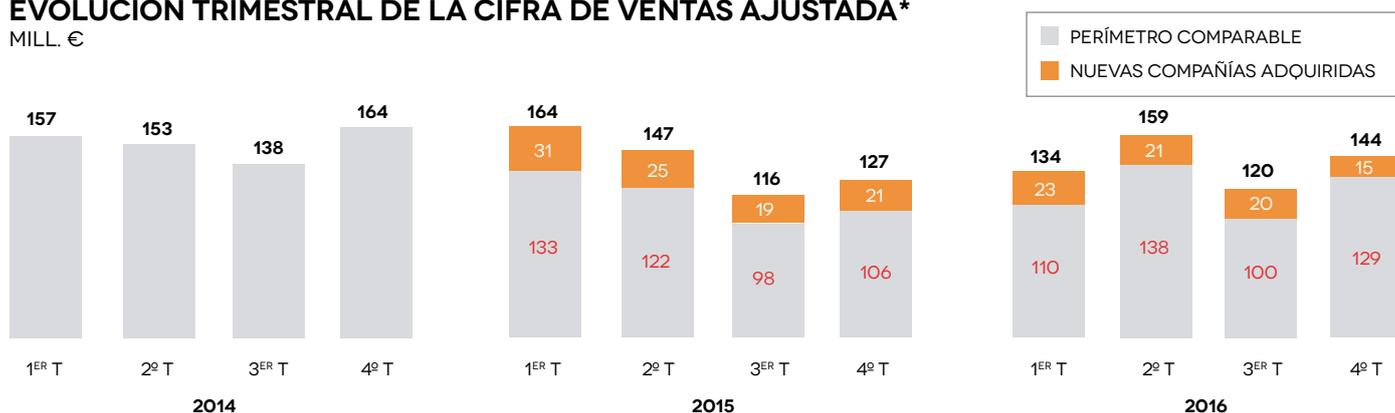
EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE LA CIFRA DE VENTAS

MILL. €



EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE LA CIFRA DE VENTAS AJUSTADA*

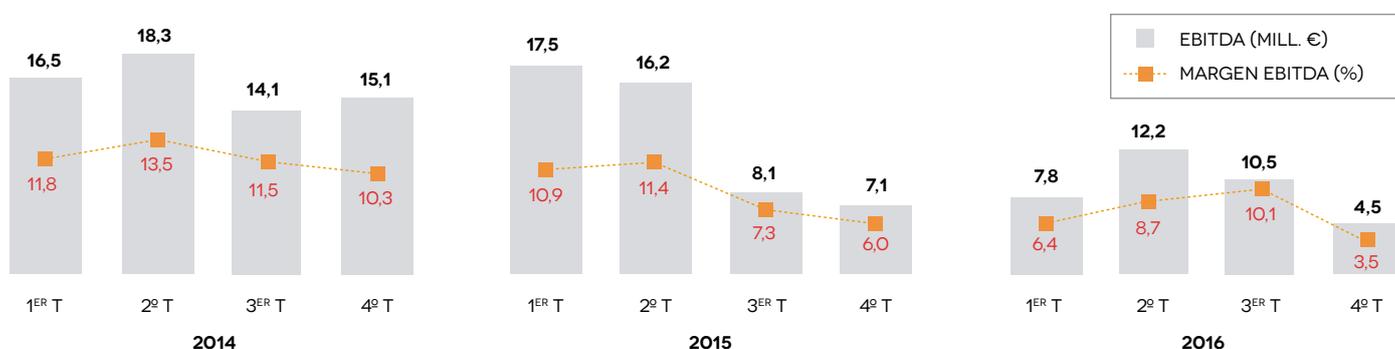
MILL. €



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

EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE LA CIFRA DE EBITDA

MILL. €



PROPUESTA DE APLICACIÓN DEL RESULTADO

El Consejo de Administración de TUBACEX ha propuesto la aplicación íntegra del beneficio neto del Grupo (0,5 millones de euros) a reservas.

Por primera vez en la historia, el sector de petróleo y gas se ha enfrentado a dos años consecutivos de importantes recortes de inversión en toda la cadena de valor. Como consecuencia los volúmenes han caído un 25% y los precios un 15% en terminos medios. Sin embargo, la mejora del posicionamiento del Grupo en los productos de alto valor añadido y el reforzamiento de su red comercial en las áreas de mayor crecimiento mundial, han permitido aumentar la cuota de mercado de TUBACEX en Productos Premium, los cuales representan ya el 80% de la entrada de pedidos y más del 70% de la facturación.

Las **ventas a través del canal de distribución** han mostrado a lo largo de todo el año un comportamiento muy débil, 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 débil nivel de actividad del sector Oil&Gas, principal destinatario de los tubos vendidos a través de este canal.

Por lo que se refiere a las **ventas directas a ingeniería y cliente final**, el peso de este canal en las ventas totales del Grupo ha aumentado significativamente, en línea con la estrategia de la Compañía, y representa el 73% de la entrada de pedidos. Mención especial merece el comportamiento del sector de **PowerGen** donde la evolución ha sido de crecimiento constante, con un volumen de ventas que duplica el de 2015 y supone el 48% de las ventas de este canal. Aceros avanzados, junto con el uso del *Shot Peening* para mejorar la resistencia de los mismos bajo severas condiciones de oxidación, están demostrando ser la mejor solución para el exigente mercado de este tipo de aplicaciones donde los equipos trabajan a temperaturas superiores a los 600°C.

El sector de **E&P** ha mantenido trimestre tras trimestre la tendencia de mejora progresiva de su peso en las ventas del Grupo, situándose en el 24% a cierre del ejercicio. A pesar de que este sector es el que más afectado se ha visto por el mantenimiento del precio del petróleo en niveles bajos, se han vivido durante 2016 dos grandes éxitos comerciales: la captación de los dos mayores pedidos de OCTG y de tubos para umbilicales. Además, en base a la actual cartera de pedidos y a las buenas perspectivas de captación para los próximos meses, es de esperar que este porcentaje siga aumentando gradualmente en los siguientes trimestres.

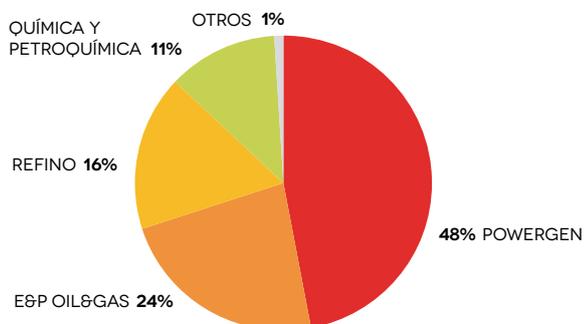
Respecto a los sectores de **Refino e Industria Petroquímica**, han mantenido un comportamiento marcado por la debilidad de la demanda, con una tendencia decreciente en la segunda mitad del año. La caída en actividad del segmento de E&P se ha traducido en un aumento sustancial de la competencia, al mismo tiempo que la reducción de Capex de toda la industria del petróleo ha afectado también a estos segmentos que han ido reduciendo su nivel de pedidos trimestre a trimestre y se sitúan en el 16% y el 11% respectivamente al cierre del ejercicio.

El desarrollo de nuevos sectores, aplicaciones y productos constituye uno de los principales objetivos del Grupo TUBACEX. En 2017, al margen de una mejora en la rentabilidad del producto estándar, esperamos seguir mejorando nuestro posicionamiento en productos premium. Así, nuestro Plan Estratégico 2016-2020 apuesta por el desarrollo de capacidades de producción en los segmentos de mayor nivel de especialización y valor añadido, potenciando la prestación de servicios y soluciones integrales.

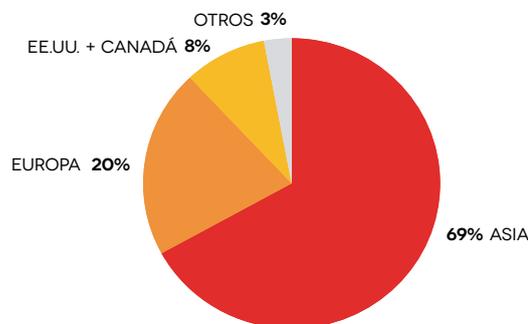
DESGLOSE DE VENTA DIRECTA A INGENIERÍA Y CLIENTE FINAL

2016

DESGLOSE POR SECTOR



DESGLOSE POR DESTINO FINAL



Atendiendo al desglose geográfico por destino final de las ventas, se aprecia que el mercado asiático sigue manteniendo su posición de liderazgo dentro de las ventas del Grupo con el 69% de las mismas. Este liderazgo es consecuencia del buen comportamiento del mercado chino como destino final de los tubos para calderas supercríticas y de las ventas de OCTG para extracción de gas en Oriente Medio.

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 por fortalecer Asia, lo que se ha plasmado en la incorporación de la compañía TUBACEX Awaji Thailand y la apertura de nuevos almacenes en Emiratos Árabes Unidos, Irán y la India.



TUBACEX TUBOS INOXIDABLES HOMOLOGADA POR SHELL GLOBAL SOLUTIONS SEPTIEMBRE 2016



Shell ha certificado que TUBACEX Tubos Inoxidable ha obtenido el Registro de Evaluación Técnica de Proveedores para TAMAP Nivel - 2. Este hito demuestra la excelente salud de la relación a largo plazo entre Shell y TUBACEX, así como el compromiso de TUBACEX por convertirse en uno de los socios clave de Shell en el futuro.

FERIAS 4º TRIMESTRE 2016



TUBACEX estuvo presente por primera vez en la feria OSEA (Singapur, del 29 de noviembre al 2 de diciembre) donde tuvo lugar el evento especial «TUBACEX BEAT» para presentar la actividad de TUBACEX en el sudeste asiático, uno de los principales ejes de la estrategia geográfica de la empresa, que incluyó la apertura de una oficina comercial en Singapur el pasado año.

Con más de 1.000 expositores de 48 países, TUBACEX también asistió a ADIPEC (Abu Dhabi, del 7 al 10 de noviembre), la feria de referencia para las industrias del petróleo y gas y petroquímicas en Asia, con su stand corporativo. Por otro lado, el grupo mantuvo una reunión con sus clientes para presentarles los últimos avances del grupo TUBACEX, así como tratar asuntos de negocios.



Así mismo, la XXII edición de la Metal-Expo 2016, la Exposición Industrial Internacional, celebrada del 8 al 11 de noviembre en Moscú, también contó con la presencia de TUBACEX. Participaron en el evento 530 empresas procedentes de 32 países del mundo que incluyeron: productores de acero, fabricantes de tubos y tuberías, distribuidores de productos de acero, ingenierías, así como proveedores de equipos para todas las etapas de producción ferrosa y no ferrosa.



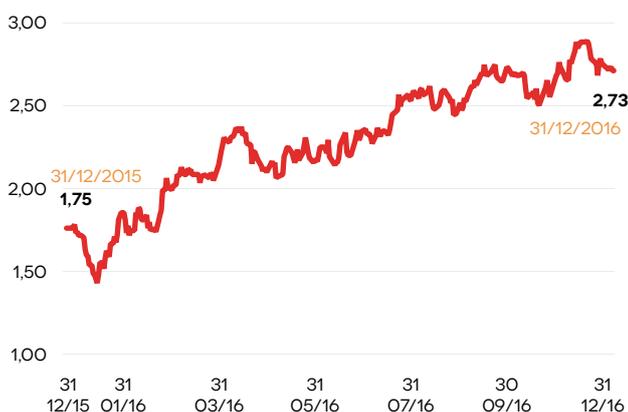
EVOLUCIÓN DE LA ACCIÓN

ENE 16 – DIC 16

La cotización de TUBACEX, al igual que la del resto de compañías del sector, se vio muy penalizada durante el año 2015 por la caída del precio del petróleo y el brusco descenso del precio del níquel, y sufrió una corrección del 43,5%. En 2016 la acción de TUBACEX ha mantenido un comportamiento muy positivo con una apreciación del 56,0% a cierre del año, gracias a las buenas perspectivas del sector y en línea con la mejora de los precios experimentada por las materias primas, y especialmente por el precio del petróleo que ha aumentado un 52,4%.

La acción de TUBACEX cerró el 31 de diciembre de 2016 en 2,73 euros por acción, lo que supone una capitalización bursátil de 363,0 millones de euros frente a los 232,7 millones de euros de cierre de 2015.

El número de acciones negociadas en 2016 ha ascendido a 74,30 millones de títulos con una contratación efectiva de 164,60 millones de euros. El volumen de títulos negociados ha caído un 56,4% con respecto a 2015 y supone una rotación del 56% del total de acciones de la compañía.



Fuente: CNMV

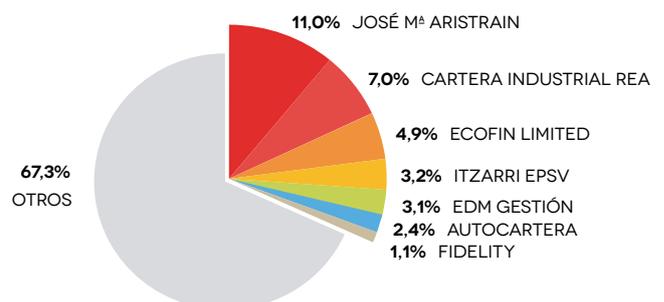
ACCIONARIADO

31.12.2016

Durante el último trimestre del año el único cambio que se ha producido en la composición de accionistas significativos de la Compañía es la pérdida de dicha condición por parte de Norges Bank que a cierre del trimestre anterior poseía un 3,2% del capital.

En el resto del año, el otro único cambio se produjo en enero por parte de Cartera Industrial Rea, que aumentó su participación del 5,0% al 7,0%.

Por tanto, según consta en la CNMV, la estructura de accionistas de TUBACEX a 31 de diciembre de 2016 es la siguiente:





BALANCE DE SITUACIÓN CONSOLIDADO

MILL. €

	<u>31/12/2016</u>	<u>31/12/2015</u>	<u>% variación</u>
Activos intangibles	71,6	68,8	4,1%
Activos materiales	267,6	263,7	1,5%
Inmovilizado financiero	63,0	61,9	1,8%
Activos no corrientes	402,3	394,4	2,0%
Existencias	221,2	226,7	-2,4%
Clientes	62,8	79,8	-21,3%
Otros deudores	14,7	13,7	7,0%
Otro activo circulante	2,9	1,4	117,5%
Instrumentos financieros derivados	0,5	0,4	51,1%
Caja y equivalentes	147,4	142,8	3,2%
Activos Corrientes	449,5	464,7	-3,3%
TOTAL ACTIVO	851,8	859,1	-0,9%
Patrimonio Neto Sociedad Dominante	286,6	288,6	-0,7%
Intereses Minoritarios	26,9	28,9	-6,9%
Patrimonio Neto	313,6	317,5	-1,2%
Deuda financiera largo plazo	164,7	166,1	-0,9%
Instrumentos financieros derivados	0,9	0,8	19,2%
Provisiones y otros	42,0	48,7	-13,7%
Pasivos no corrientes	207,6	215,6	-3,7%
Deuda financiera corto plazo	189,6	197,1	-3,8%
Instrumentos financieros derivados	2,6	0,9	180,2%
Acreedores comerciales	100,8	96,4	4,5%
Otros pasivos corrientes	37,6	31,6	19,1%
Pasivos corrientes	330,6	326,0	1,4%
TOTAL PASIVO	851,8	859,1	-0,9%

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA

MILL. €

	<u>2016</u>	<u>2015</u>	<u>% variación</u>	<u>4T 2016</u>	<u>4T 2015</u>	<u>% variación</u>
Ventas	494,0	533,4	-7,4%	127,8	118,9	7,5%
EBITDA	34,9	48,9	-28,6%	4,5	7,1	-36,7%
Margen EBITDA	7,1%	9,2%		3,5%	6,0%	
Amortizaciones	(32,4)	(33,4)	-2,8%	(8,9)	(11,4)	-21,8%
EBIT	2,5	15,6	-83,8%	(4,4)	(4,3)	n.s.
Margen EBIT	0,5%	2,9%		neg.	neg.	
Benef. Atribuible Soc. Dominante	0,5	8,4	-94,0%	(2,8)	(5,7)	n.s.
Margen neto	0,1%	1,6%		neg.	neg.	

n.s.: No significativo
 neg.: Negativo

PRINCIPALES RATIOS FINANCIEROS

	<u>2016</u>	<u>9M 2016</u>	<u>1S 2016</u>	<u>1T 2016</u>	<u>2015</u>	<u>2014</u>
Deuda Neta / EBITDA	5,9x	5,9x	6,1x	6,1x	4,5x	2,4x
Deuda Neta / Patrimonio Neto	66,0%	70,5%	69,0%	76,2%	69,4%	53,1%
Margen EBITDA	7,1%	8,3%	7,6%	6,4%	9,2%	11,7%
Margen EBIT	0,5%	1,9%	1,2%	neg.	2,9%	8,0%
RoE	0,1%	neg.	neg.	0,5%	2,9%	8,4%
RoCE	0,5%	0,5%	0,1%	0,8%	2,9%	10,0%
Cobertura de intereses	0,3x	1,1x	0,7x	neg.	1,7x	3,8x
Capital circulante / ventas	37,1%	41,8%	42,0%	44,7%	39,4%	37,0%

neg.: Negativo


 WWW.TUBACEX.COM