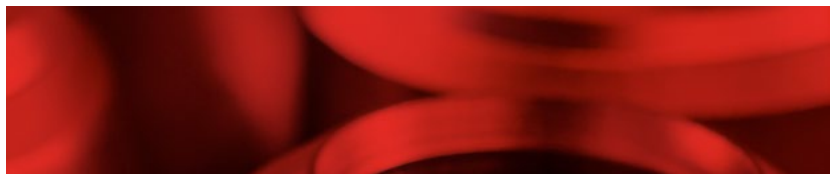
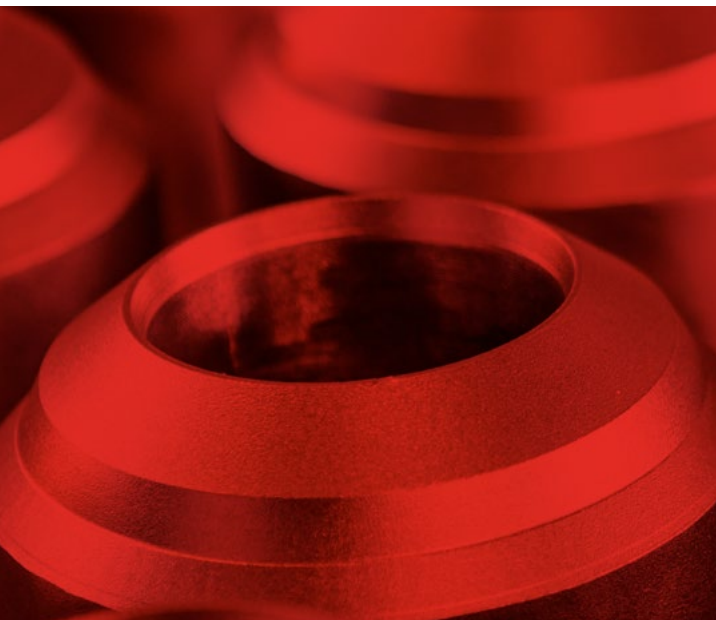
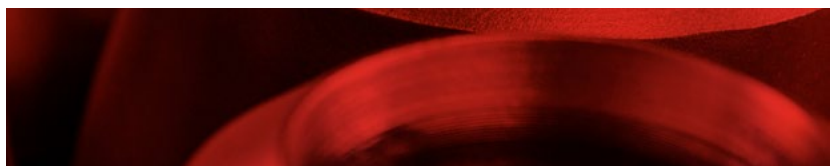


Presentación de resultados

4º TRIMESTRE
2017



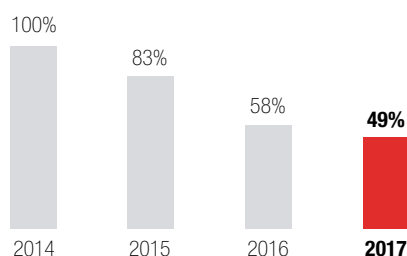
“Dejamos atrás la peor crisis de la historia y miramos al futuro con optimismo y con la tranquilidad de haber hecho nuestros deberes en estos tres años.”



Durante los tres últimos años hemos vivido la mayor crisis de la historia del sector del petróleo. El capex de la industria ha sufrido una reducción dramática provocando una caída sin precedentes en los volúmenes fabricados y una intensa competencia en precios. A pesar de esta situación, el buen posicionamiento de TUBACEX en el segmento premium unido a los esfuerzos constantes en el aumento de la eficiencia y el control de costes nos han permitido atravesar esta crisis con unos resultados razonables. La mejor noticia que podemos dar hoy es que parece que lo peor de la crisis ya ha pasado. Comenzamos a ver evidencias de recuperación en el sector. La estabilización del precio del petróleo en niveles más normalizados, el aumento de precios de las materias primas y la activación de proyectos que se habían paralizado en los últimos años, nos permiten vislumbrar el comienzo de la recuperación. Sin embargo, hay que tener en cuenta que esta recuperación aún tardará en materializarse en un aumento de demanda de nuestros productos. A pesar de ello y gracias a nuestra cartera actual de más de 700 millones de euros podemos asegurar que en 2018 TUBACEX mejorará significativamente sus resultados. Hemos decidido aprovechar esta visibilidad récord de cartera para realizar unos ajustes extraordinarios en el trimestre y acelerar los planes industriales actuales, especialmente la reestructuración de nuestra filial austriaca y el aumento de capacidad de nuestra filial india. Siempre con el objetivo de estar en la mejor situación posible para aprovechar la recuperación del mercado, cuando esta se produzca. Sin estos ajustes el resultado operativo del año habría estado en línea con el del ejercicio anterior.

Contratos adjudicados

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

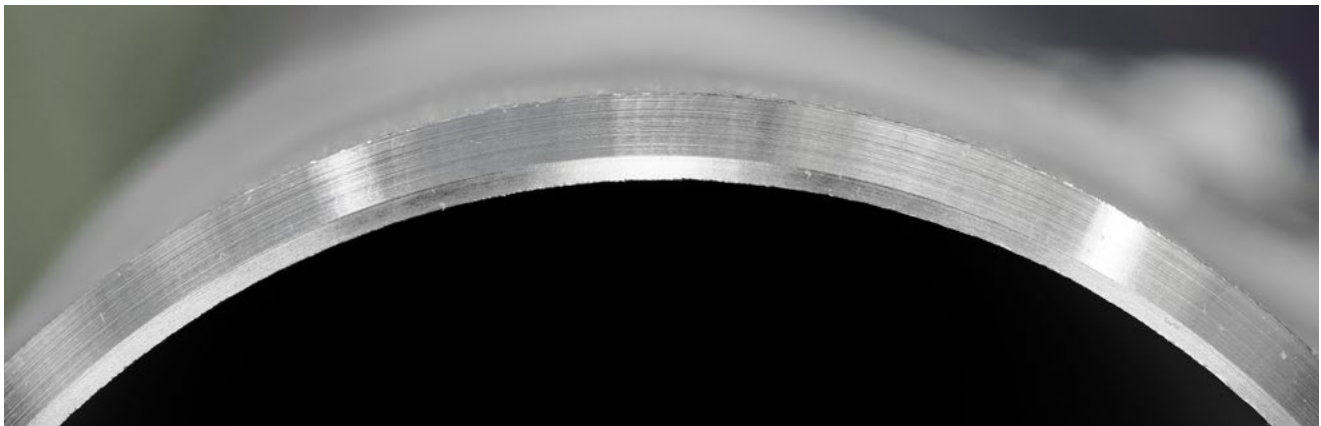


Fuente: EIC Projects Databasis, TUBACEX

Desde el punto de vista del Balance hay que recordar que el aumento de la deuda sufrido en 2017 está ligado al aumento de capital circulante que se corresponde con las ventas de importantes proyectos de producto premium que comenzaremos a facturar en marzo. Por esta razón, a partir del segundo trimestre la situación de deuda y circulante se normalizará y cerraremos el ejercicio en un nivel de endeudamiento próximo a nuestro objetivo estratégico de 3x sobre EBITDA.

Para 2018 esperamos un año de mejora importante de resultados y márgenes volviendo a niveles anteriores a la crisis. Esta mejora será visible trimestre tras trimestre y comenzando desde el primero. En definitiva, dejamos atrás la peor crisis de la historia y miramos al futuro con optimismo y con la tranquilidad de haber hecho nuestros deberes en estos tres años.

Jesús Esmorís
CONSEJERO DELEGADO



• 1 Entorno de mercado

La economía mundial mantiene una buena dinámica de crecimiento y los indicadores siguen anticipando una aceleración de la actividad mundial. Además de por su robustez este crecimiento se está caracterizando por un mayor grado de homogeneidad entre países que el visto en los trimestres anteriores.

Los **precios de las materias primas** han seguido una fuerte tendencia alcista desde junio lo que les ha permitido compensar las caídas acumuladas durante el primer semestre del año. Como referencia en nuestro negocio, el **níquel** cerró el año en 12.305 dólares por tonelada, un 21,9% por encima del cierre de 2016. En términos de precios medios, el precio medio del níquel LME se ha situado en 10.459 dólares por tonelada, un 8,4% por encima del precio medio de 2016.

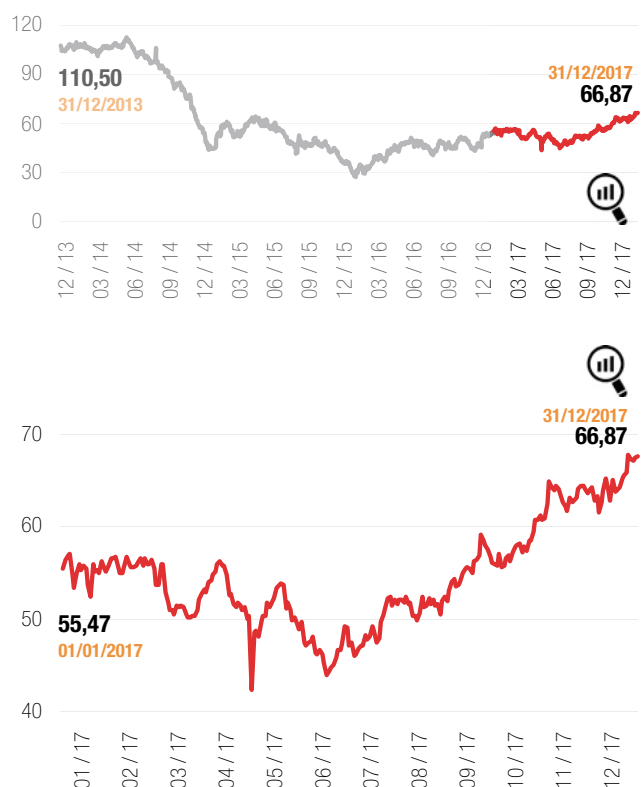
Las otras dos aleaciones con un peso significativo en los aprovisionamientos del Grupo de cara a la fabricación del acero inoxidable son el **molibdeno** y el **cromo**. Ambos han experimentado también un incremento de precios en la segunda mitad del año. El precio del molibdeno ha cerrado el ejercicio un 40,6% por encima del cierre de 2016 y el cromo un 26,4%.

En cuanto al precio del **petróleo**, tras su mal comportamiento en la primera mitad del año, también ha protagonizado una importante revalorización desde junio. El barril de Brent cerró diciembre en 66,87 dólares, un 17,7% por encima del cierre de 2016.

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



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





• 2 Principales magnitudes financieras

El 2017 ha sido el tercer año consecutivo de la crisis más grave jamás vista en el sector de Oil&Gas. En consecuencia, los resultados se han desarrollado en un entorno muy desfavorable caracterizado por la caída permanente de los volúmenes y la presión en precios.

A pesar de la situación de debilidad general del mercado, el 2017 ha sido un año excepcional para TUBACEX en términos de captación de pedidos, con la consecución de algunos proyectos muy significativos en el segmento Premium que permiten comenzar el 2018 con una visibilidad y cartera récord y anticipar una mejora significativa de resultados.

Datos económicos

MILL. €

	2017	2016	% variación	4T 2017	4T 2016	% variación
Ventas	490,4	494,0	-0,7%	119,8	127,8	-6,3%
EBITDA	25,9	34,9	-25,8%	1,7	4,5	-61,2%
<i>Margen EBITDA</i>	5,3%	7,1%		1,5%	3,5%	
EBIT	(28,3)	2,5	n.s.	(28,5)	(4,4)	n.s.
<i>Margen EBIT</i>	neg.	0,5%		neg.	neg.	
Beneficio Neto Atribuible	(19,7)*	0,5	n.s.	(20,8)*	(2,8)	n.s.
<i>Margen neto</i>	neg.	0,1%		neg.	neg.	

* En el último trimestre de 2017, el Grupo ha decidido incluir a nivel de Beneficio Neto unos ajustes extraordinarios negativos por importe de 23,4 millones de euros que no suponen ningún efecto en caja.

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

	31/12/2017	31/12/2016
Working Capital	193,0	183,2
Working Capital / Ventas	39,4%	37,1%
Patrimonio Neto	281,7	313,6
Patrimonio Neto / DFN	111,1%	151,6%
Deuda Financiera Neta	253,5	206,9
DFN / EBITDA	9,8x	5,9x

La cifra de ventas se sitúa en 490,4 millones de euros, un 0,7% inferior a las ventas del mismo periodo de 2016. El EBITDA asciende a 25,9 millones de euros con un margen del 5,3%.

En un entorno de mercado con una alta visibilidad de cartera para los años 2018 y 2019 junto con un momento de máxima aceleración en los planes industriales del Grupo, orientados a la especialización de las plantas en Austria

en productos premium y al incremento de producción en India, la dirección del Grupo ha decidido realizar ajustes extraordinarios en el cierre del ejercicio 2017. Estos ajustes en su mayoría se corresponden a la regularización de equipos, utillaje y existencias ligados a la fabricación del producto convencional en Austria que pasará a realizarse en la India. Sin considerar estos ajustes no recurrentes el EBITDA de cierre habría estado en línea con el registrado en el año 2016.

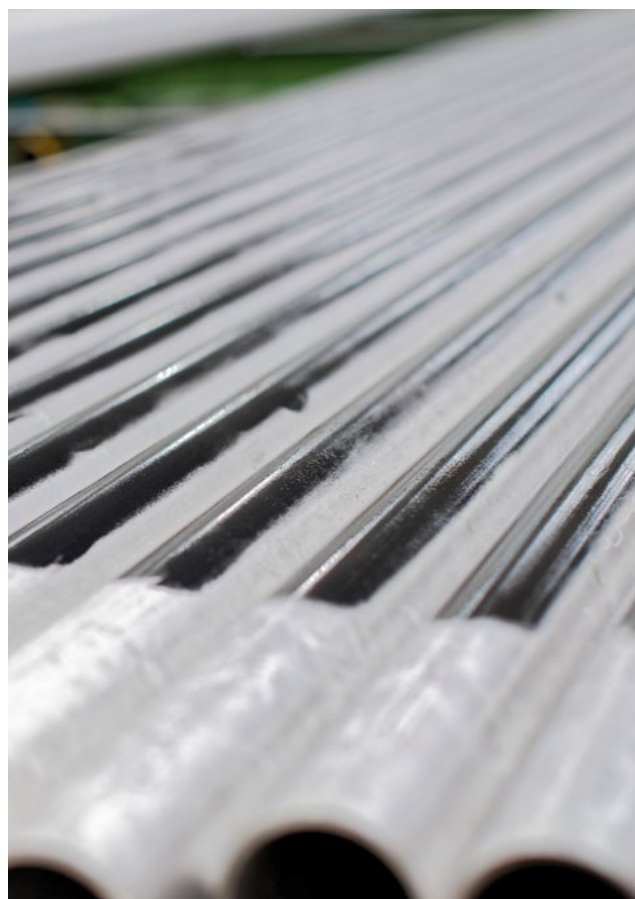
El resultado neto atribuido a la sociedad dominante a cierre del ejercicio 2017 asciende a -19,7 millones de euros. Para el análisis de este resultado, se debe tener en cuenta que la Compañía, con el objetivo de adecuar sus cuentas a su actual estrategia industrial, ha contabilizado unos ajustes extraordinarios negativos no recurrentes por un importe total de 23,4 millones de euros, entre los que se encuentra principalmente la baja del fondo de comercio de la filial austríaca. Dichos ajustes afectan únicamente al beneficio neto del Grupo, pero no suponen efecto alguno sobre la caja.

Por lo que respecta al Balance, el capital circulante ha cerrado el año en 193,0 millones de euros, lo que supone un 39,4% de la cifra de ventas y un incremento de 9,8 millones de euros con respecto al cierre del 2016. 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, al producto en curso relativo la fabricación de proyectos plurianuales destinados al suministro de soluciones tubulares integrales principalmente en OCTG y en Umbilicales.

La deuda financiera neta a 31 de diciembre ascendía a 253,5 millones de euros, 46,6 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. El ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA se sitúa, por tanto, en 9,8x 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) la contención del gasto financiero a pesar del aumento de la deuda 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, aún no se anticipan cambios en el corto plazo en la situación del mercado ya que el efecto del incremento de Capex anunciado por las compañías petroleras necesitará tiempo hasta traducirse en un aumento en la demanda de productos del Grupo. Sin embargo, la cartera récord de TUBACEX permite anticipar una mejora sustancial de resultados en 2018 que será efectiva desde el primer trimestre del año.



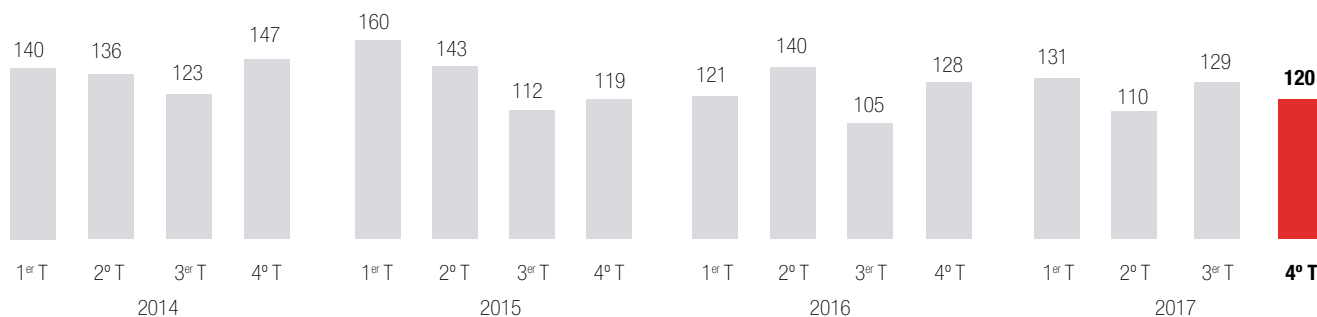
Evolución trimestral

El último trimestre del año se ha visto afectado por ciertos ajustes extraordinarios no recurrentes con un impacto negativo en los resultados.

La cifra de ventas se ha situado en 119,8 millones de euros, un 6,3% inferior a la del mismo trimestre de 2016, mientras que el EBITDA se ha situado en 1,7 millones de euros.

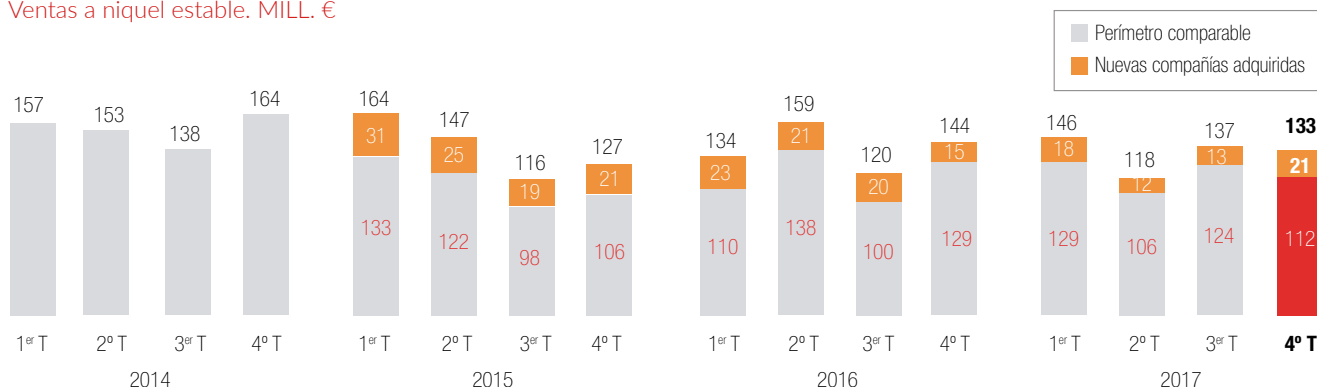
Evolución trimestral de la cifra de ventas

MILL. €



Evolución trimestral de la cifra de ventas ajustada*

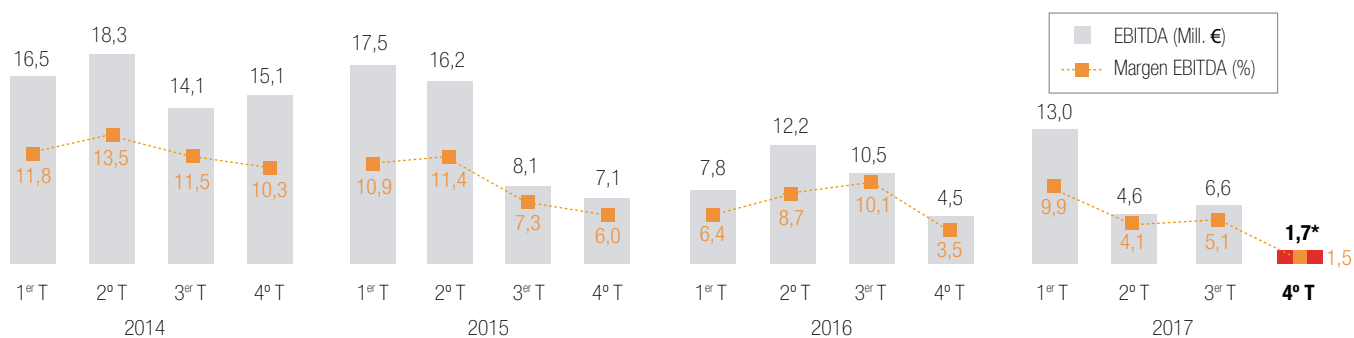
Ventas a níquel estable. MILL. €



* 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

El mercado al que se dirigen los productos y servicios de TUBACEX se ha mantenido muy deprimido por tercer año consecutivo. La demanda final se ha situado en niveles muy bajos en la práctica totalidad de productos y regiones. Sin embargo, pese a enfrentarse a un mercado muy débil, el buen posicionamiento de TUBACEX y el aumento de su cuota de mercado en los productos de mayor valor añadido han permitido al Grupo ganar proyectos significativos compensando, en parte, la mala situación del mercado y permitiendo una visibilidad sin precedentes para los próximos años.

El desglose de las ventas en función de los dos grandes canales de la Compañía se ha mantenido estable con respecto a 2016. Si bien es cierto que dada la actual cartera de pedidos de cara a 2018 se anticipa un mayor crecimiento en el canal de proyectos.

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 bajos y el bajo nivel de actividad en el sector Oil&Gas, principal destinatario de los tubos vendidos a través de este canal. Sin embargo, el desarrollo de Tubacex Service Solutions y la apertura de nuevos stocks han permitido mantener los volúmenes de venta y precios en relación a 2016 a pesar de la situación de este mercado.

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 el 60% de las ventas totales del Grupo y más del 70% de la entrada de pedidos.

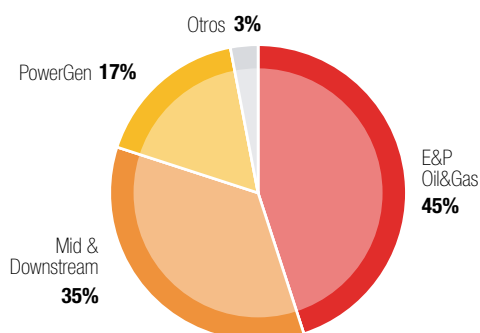
El sector de **E&P de Oil&Gas** representa el 45% de las ventas del Grupo de este canal. Dentro de este sector cabe destacar positivamente el buen comportamiento de ciertos productos y regiones. En el caso de tubos de OCTG destaca el importante pedido para extracción de gas en Oriente Medio.

Se trata del mayor pedido asignado nunca en este tipo de tubo, cuya fabricación comenzó en el segundo semestre de 2017 pero su facturación no comenzará hasta finales de febrero. También hay que mencionar el volumen récord conseguido en la venta de umbilicales gracias a la mejora del entorno de mercado en el Mar del Norte, golfo de México y offshore de África.

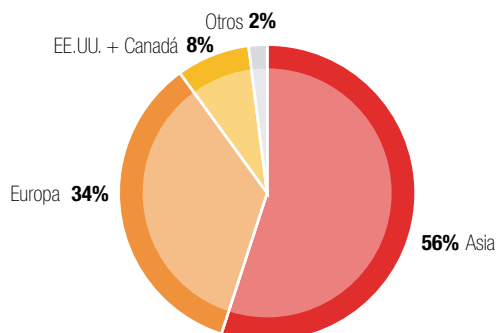
El sector de **PowerGen** ha mantenido una tendencia decreciente a lo largo del año después de las cifras récord logradas en 2015 y 2016 gracias a la demanda excepcional del mercado chino. Tras el necesario ajuste que se ha producido en 2017 se espera una cierta normalización de la demanda en este sector. En este sentido, TUBACEX está desarrollando 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.

Los tubos destinados al sector **Mid and Downstream** han tenido un comportamiento estable, con una tendencia creciente en la última parte del año, aunque sin poder todavía considerar que el mercado se ha recuperado definitivamente. Destaca el buen comportamiento de los tubos para hornos y los tubos de gran diámetro para refinerías donde TUBACEX sigue avanzando en su posicionamiento de proveedor integral de soluciones tubulares con una mayor gama de productos ofertada y nuevos servicios añadidos. Mención especial en este sector merece la venta directa a refinerías, destacando un acuerdo marco muy relevante para el suministro a la refinería de Hengli Petrochemical Group en Dalian (China) en tubo de gran diámetro fabricado por IBF.

Desglose por sector



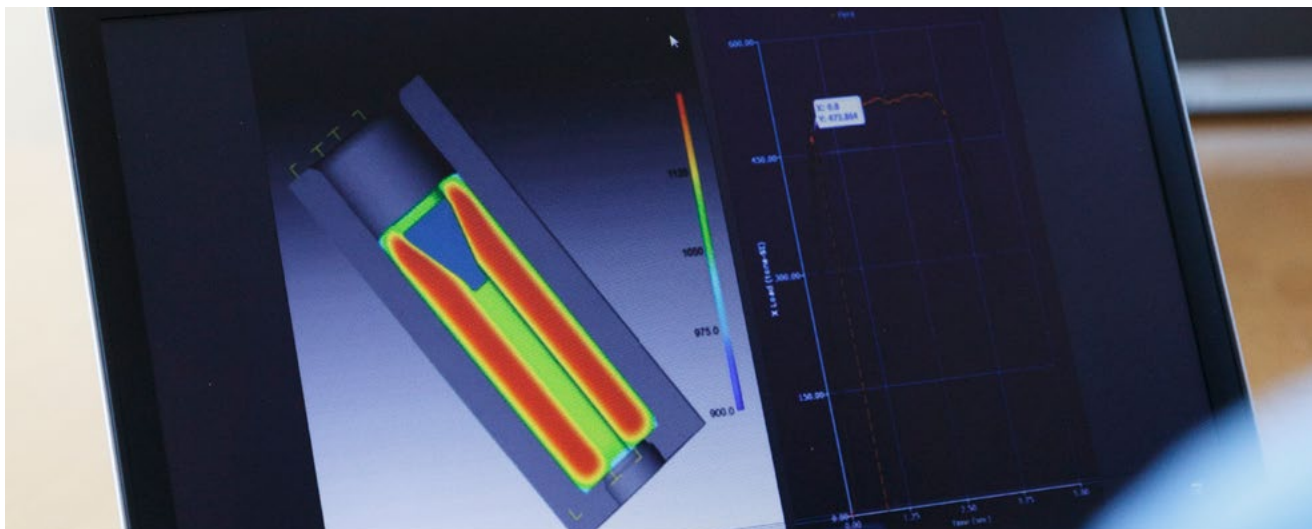
Desglose de venta directa a ingeniería y cliente final
2017



Desglose por destino final

Desde el punto de vista geográfico, destaca el aumento de peso experimentado por el mercado europeo gracias a la mejora del comportamiento de determinados sectores como el de tubo de precisión y los tubos umbilicales para el Mar del Norte. A pesar de este aumento, Asia se mantiene como el primer mercado con el 56% de las ventas y elevadas tasas de crecimiento de demanda esperada para los próximos años,

tanto en el segmento de extracción de gas como en el de generación eléctrica. 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 mar del Norte Nov 2017

TUBACEX ha firmado un contrato con Aker Solutions para el suministro de tubos umbilicales en tres proyectos de Statoil situados en la plataforma continental de Noruega (Johan Sverdrup, Utgard y Bauge). Los tubos serán fabricados en plantas de última generación en Austria y España. Este contrato es una muestra clara del avance del Grupo TUBACEX en su estrategia de posicionamiento en Productos de Alto Valor Añadido.



Prototipos en un nuevo material 4ºT 2017

TUBACEX ha recibido un pedido para suministrar tubos para el sector de generación eléctrica en un nuevo material, el 617. Se trata de un pedido de prototipos de una nueva generación de calderas ("Advanced Ultra Super Critical Boilers") y que representa el éxito de la apuesta del Grupo por el I+D y los nuevos desarrollos. Se espera que esta nueva tipología de calderas tenga una muy buena acogida en Asia.

Stainless steel world conference & exhibition en Maastricht Nov 2017

TUBACEX asistió a la Stainless Steel World Conference & Expo, una plataforma internacional de tres días de duración para expertos en materiales. Durante las conferencias, TUBACEX presentó un acuerdo firmado con VDM Metals para el desarrollo de productos tubulares con la nueva aleación 699VDM®. Se trata de una aleación de níquel, cromo y aluminio con una óptima resistencia a la carburización catastrófica y una buena ductilidad.





• 5 TUBACEX en bolsa

Evolución de la acción

ENE 17 - DIC 17

Durante el año 2017 la acción de TUBACEX ha mantenido un comportamiento muy positivo con una revalorización del 22,7% gracias a las buenas perspectivas esperadas del sector y en línea con la mejora de los precios experimentada por las materias primas, especialmente por el precio del petróleo y del níquel que han aumentado un 17,7% y un 21,9%, respectivamente.

La acción de TUBACEX cerró el 31 de diciembre de 2017 en 3,35 euros por acción, lo que supone una capitalización bursátil de 445,5 millones de euros frente a los 363,0 millones de euros de cierre de 2016.

El número de acciones negociadas en 2017 ha ascendido a 103,0 millones de títulos con una contratación efectiva de 328,7 millones de euros. El volumen de títulos negociados ha aumentado un 38,6% con respecto a 2016 y supone una rotación del 77% del total de acciones de la compañía.



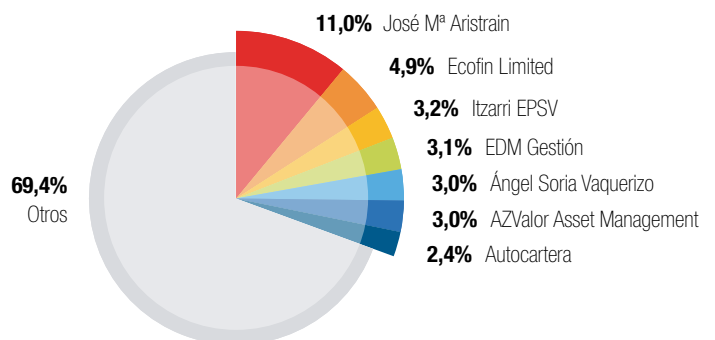
Accionariado

31.12.2017

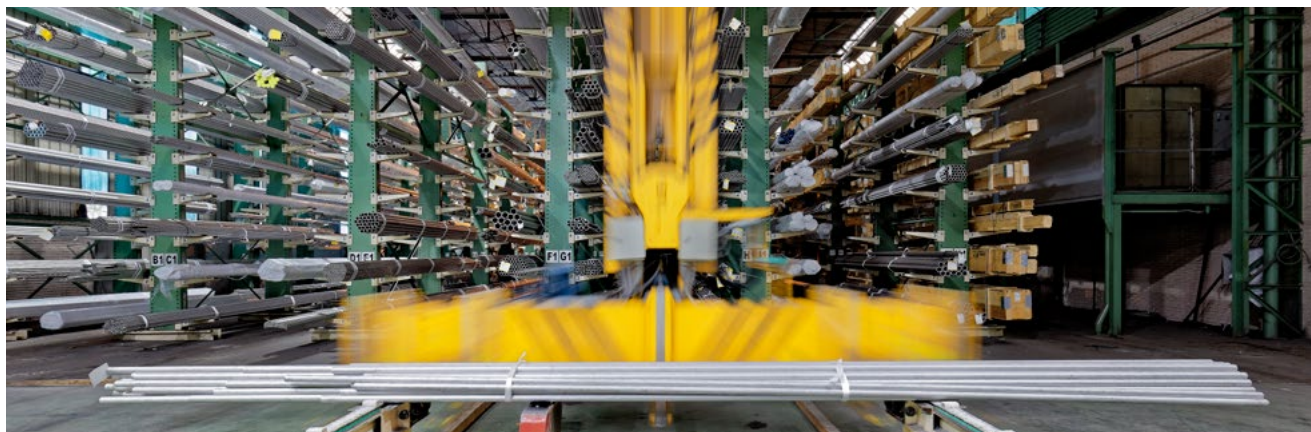
Durante el último trimestre del año se ha producido un único cambio en la estructura de accionistas significativos del Grupo. D. Angel Soria Vaquerizo adquirió una participación del 3,03% en el capital de TUBACEX, adquisición que tuvo lugar en el mes de octubre y que ya se recogió en el anterior informe de resultados trimestral.

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 31 de diciembre de 2017 es la siguiente:



Fuente: CNMV



• 5 Magnitudes financieras

Balance de situación consolidado
MILL. €

	31/12/2017	31/12/2016	% variación
Activos intangibles	51,9	71,6	-27,5%
Activos materiales	272,4	267,6	1,8%
Inmovilizado financiero	77,5	63,0	23,0%
Activos no corrientes	401,8	402,3	-0,1%
Existencias	248,6	221,2	12,4%
Clientes	75,5	62,8	20,2%
Otros deudores	18,9	14,7	28,7%
Otro activo circulante	6,2	2,9	n.s.
Instrumentos financieros derivados	0,3	0,5	-49,4%
Caja y equivalentes	154,9	147,4	5,1%
Activos Corrientes	504,3	449,5	12,2%
TOTAL ACTIVO	906,2	851,8	6,4%
Patrimonio Neto Sociedad Dominante	257,2	286,6	-10,3%
Intereses Minoritarios	24,6	26,9	-8,7%
Patrimonio Neto	281,8	313,6	-10,1%
Deuda financiera largo plazo	79,7	164,7	-51,6%
Instrumentos financieros derivados	1,9	0,9	n.s.
Provisiones y otros	38,0	42,0	-9,6%
Pasivos no corrientes	119,7	207,6	-42,4%
Deuda financiera corto plazo	328,7	189,6	73,4%
Instrumentos financieros derivados	5,1	2,6	94,1%
Acreedores comerciales	131,0	100,8	30,0%
Otros pasivos corrientes	39,8	37,6	6,0%
Pasivos corrientes	504,7	330,6	52,6%
TOTAL PASIVO	906,2	851,8	6,4%

n.s.: No significativo

Cuenta de pérdidas y ganancias consolidada

MILL. €

	2017	2016	% variación	4T 2017	4T 2016	% variación
Ventas	490,4	494,0	-0,7%	119,8	127,8	-6,3%
Variación de existencias	20,4	9,3	n.s.	3,8	4,2	-8,4%
Otros ingresos	10,7	17,9	-40,2%	4,4	6,5	-33,0%
Coste de aprovisionamientos	(274,7)	(268,0)	2,5%	(73,8)	(81,2)	-9,2%
Gastos de personal	(121,4)	(121,5)	-0,1%	(32,1)	(32,8)	-2,0%
Otros gastos de explotación	(99,4)	(96,7)	2,8%	(20,4)	(20,0)	1,8%
EBITDA	25,9	34,9	-25,8%	1,7	4,5	-61,2%
<i>Margen EBITDA</i>	<i>5,3%</i>	<i>7,1%</i>		<i>1,5%</i>	<i>3,5%</i>	
Amortización y deterioro de valor del inmovilizado	(54,2)	(32,4)	67,1%	(30,3)	(8,9)	n.s.
EBIT	(28,3)	2,5	n.s.	(28,5)	(4,4)	n.s.
<i>Margen EBIT</i>	<i>neg.</i>	<i>0,5%</i>		<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	
Resultado Financiero	(9,0)	(7,7)	17,7%	(4,0)	(1,5)	n.s.
Diferencias tipo de cambio	(1,8)	(0,4)	n.s.	(1,8)	(0,1)	n.s.
Beneficio Atribuible Sociedad Dominante	(19,7)*	0,5	n.s.	(20,8)*	(2,8)	n.s.
<i>Margen Neto</i>	<i>neg.</i>	<i>0,1%</i>		<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	

* En el último trimestre de 2017, el Grupo ha decidido incluir a nivel de Beneficio Neto unos ajustes extraordinarios negativos por importe de 23,4 millones de euros que no suponen ningún efecto en caja.

n.s.: No significativo.

neg.: Negativo.

WWW.TUBACEX.COM