

Informe de resultados | AÑO 2018



“Nuestro buen posicionamiento (...) junto con las alianzas estratégicas ya comentadas, nos permiten ser optimistas en cuanto al nivel de captación de pedidos de este año, que esperamos que sea récord.”

A pesar de que 2018 aún no ha sido un año de recuperación en nuestro mercado, estamos orgullosos de cerrar un ejercicio que para nosotros ha sido exitoso en muchos aspectos.

En términos de resultados, presentamos hoy el EBITDA más alto de la última década, con 69,6 millones de euros, dejando así patente el éxito de nuestra apuesta por los productos y servicios de mayor valor tecnológico. Hemos seguido avanzando en la mejora de nuestro posicionamiento en sectores clave con la firma de tres importantes alianzas estratégicas en mercados de alto crecimiento esperado. Nuestra alianza con la compañía Tubes 2000 para el desarrollo de energía nuclear en Egipto, nuestra alianza con la compañía india Midhani para afrontar el crecimiento energético en India y la, recientemente anunciada, Joint Venture con Senaat, grupo de inversión estatal de Abu Dabi, para el desarrollo de proyectos de Oil&Gas en Oriente Medio. Estas tres alianzas no sólo nos acercan al cliente final y nos permiten diversificar nuestra cartera, sino que son también una muestra de nuestra ambición por convertirnos en el primer proveedor de soluciones tubulares en altas aleaciones.

Además, en 2018 hemos seguido apostando por la innovación, apoyándonos en una capacidad tecnológica puntera y en el profundo conocimiento de nuestros productos, ya que el desarrollo de nuevos negocios constituye un objetivo clave para el Grupo TUBACEX.

Este esfuerzo en nuevos desarrollos nos ha permitido registrar diversas patentes que esperamos poder presentar al mercado entre 2019 y 2020 y que seguirán impulsando nuestro crecimiento como proveedor líder de soluciones tubulares.

Podemos por tanto afirmar sin duda, que salimos de la crisis más larga del sector del petróleo con una estructura reforzada que nos permitirá aprovechar el crecimiento de los próximos años. Por lo que se refiere a 2019, esperamos un año de transición. Una cantidad importante de proyectos de inversión verán la luz verde y, aunque tardarán en trasladarse a la demanda de nuestros productos, anticipan una fuerte expansión para los años 2020 y 2021. Mientras tanto, nos encontramos presentes en las últimas fases de adjudicación de varios proyectos singulares, plurianuales y de alto valor añadido. Nuestro buen posicionamiento en dichos proyectos junto con las alianzas estratégicas ya comentadas, nos permiten ser optimistas en cuanto al nivel de captación de pedidos de este año, que esperamos que sea récord. Por tanto, prevemos un 2019 con una mejora gradual de resultados a medida que se vayan asignando dichos proyectos y con la posibilidad de cerrar el año con la cartera y la visibilidad más altas de la historia de nuestra Compañía.

Jesús Esmorís
CONSEJERO DELEGADO



1 Entorno de mercado

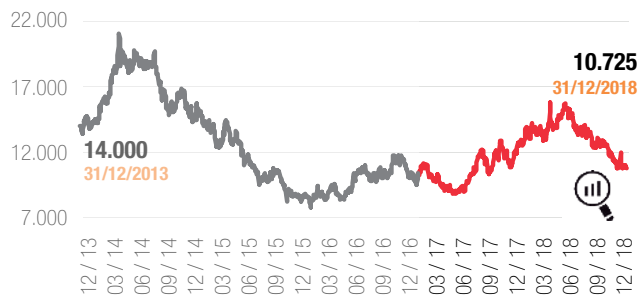
Aunque los precios de las **materias primas** mantuvieron una tendencia creciente entre enero y septiembre, durante el último trimestre del año sufrieron una dura corrección, en línea con la incertidumbre general de los mercados. El **níquel**, que presentaba una revalorización del 2,3% en septiembre, cerró diciembre en 10.725 dólares por tonelada, lo que supone una caída del 12,8% en el año. Sin embargo, en términos medios su precio se ha situado en 13.190 dólares por tonelada, un 26,1% 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 **chromo**. El precio del molibdeno cerró el año un 22,4% por encima del cierre de 2017, mientras que el cromo descendió un 19,4%.

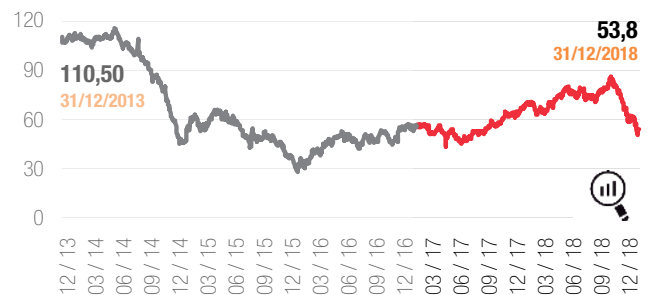
La tendencia positiva que mantenía el precio del petróleo en los tres primeros trimestres también se ha dado la vuelta en los últimos meses del año. Si a septiembre el **barril de Brent** acumulaba una revalorización del 23%, durante el último trimestre ha caído un 35% lo que ha provocado que cierre el año en negativo por primera vez desde 2015. El barril de Brent cerró 2018 en 53,8 dólares, un 19,5% por debajo de su precio en diciembre de 2017.

Cabe destacar que en el comienzo de 2019 la tendencia negativa en los precios de las materias primas se ha revertido. Prueba de ello es la evolución del precio del níquel y del Brent que se revalorizan a cierre de enero un 11,0% y un 11,4% respectivamente, y parecen haberse estabilizado en el entorno de los 12.500 dólares por tonelada y los 60 dólares por barril.

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



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



• 2 Principales magnitudes financieras

Las ventas del año han ascendido a 677,3 millones de euros, un 38,1% por encima del ejercicio 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 69,6 millones de euros, el más alto desde el año 2008, y supone multiplicar por 2,7 veces el logrado en 2017. Por su parte, el margen EBITDA también ha mantenido la tendencia de mejora anual y se sitúa en el doble dígito.

Datos económicos

MILL. €

	2018	2017	% variación	4T 2018	4T 2017	% variación
Ventas	677,3	490,4	38,1%	157,4	119,8	31,4%
EBITDA	69,6	25,9	168,2%	14,3	1,7⁽¹⁾	n.s.
<i>Margen EBITDA</i>	<i>10,3%</i>	<i>5,3%</i>		<i>9,1%</i>	<i>1,5%</i>	
EBIT	34,5	(28,3)	n.s.	6,1	(28,5)	n.s.
<i>Margen EBIT</i>	<i>5,1%</i>	<i>neg.</i>		<i>3,9%</i>	<i>neg.</i>	
Beneficio Antes de Impuestos	19,9	(39,1)	n.s.	2,9	(32,5)	n.s.
<i>Margen</i>	<i>2,9%</i>	<i>neg.</i>		<i>1,8%</i>	<i>neg.</i>	
Beneficio Neto Atribuible	17,4	(19,7)	n.s.	5,0	(19,1)	n.s.
<i>Margen neto</i>	<i>2,6%</i>	<i>neg.</i>		<i>3,1%</i>	<i>neg.</i>	

	31/12/2018	31/12/2017
Working Capital	222,2	193,0
Working Capital / Ventas	32,8%	39,4%
Patrimonio Neto	300,4	281,8
Patrimonio Neto / DFN	118,1%	111,2%
Deuda Financiera Neta	254,5⁽²⁾	253,5
DFN / EBITDA	3,7x	9,8x

(1) 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 la India

(2) Incluye un efecto extraordinario de más de 30M€ por incremento del capital circulante

n.s.: No significativo
neg.: Negativo

El capital circulante ha cerrado el año en 222,2 millones de euros, 29,2 millones por encima del cierre de 2017, como consecuencia de un aumento de casi 60 millones de euros en las existencias del Grupo. La razón de esta subida se debe a dos factores fundamentales, el incremento de las existencias de níquel, por un lado, y el aumento del producto en curso para umbilicales, por el otro. El primer factor está relacionado directamente con el níquel comprado y no consumido correspondiente al proyecto de OCTG para Irán, actualmente en suspenso, y que se irá asignando a diversos proyectos durante 2019. En cuanto a los tubos de umbilical, el Grupo inició la prefabricación de desbastes durante el último trimestre del año con el objetivo de aumentar la competitividad y reducir los plazos de entrega. Estrategia que ha dado sus frutos logrando importantes pedidos de este tubo a finales de año. Ambos factores suponen un efecto extraordinario de más de 30 millones de euros en el capital circulante, que se irá corrigiendo durante este año.

La deuda financiera neta asciende 254,5 millones de euros, lo que implica un aumento de 1,0 millones de euros con respecto al cierre de 2017. Es necesario remarcar que TUBACEX fabrica contra pedido, dada la naturaleza de los productos que ofrece, diseñados a medida para proyectos específicos. 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. De hecho, el capital circulante representa el 87,3% de la deuda y, tal y como se ha comentado anteriormente, sin los efectos extraordinarios sobre el circulante, la deuda financiera neta se habría situado en el entorno de los 225,0 millones de euros.

Como ya viene siendo habitual en la estrategia financiera del Grupo, una vez más hay que destacar la sólida estructura financiera con una posición de caja alta y superior a los 190 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 3,7x frente al 9,8x de cierre de 2017. El Grupo espera mantener esta tendencia de mejora progresiva hasta situarse en el objetivo estratégico de 3x.

En cuanto a las perspectivas futuras, TUBACEX anticipa un ejercicio de 2019 muy similar al de 2018 en cuanto a resultados, siempre que no haya retrasos significativos en la adjudicación de los proyectos que el Grupo está negociando actualmente. Además, teniendo en cuenta el tamaño de dichos proyectos, es probable que 2019 sea un año récord en captación de pedidos y se cierre con una cartera que otorgue gran visibilidad para los próximos años.

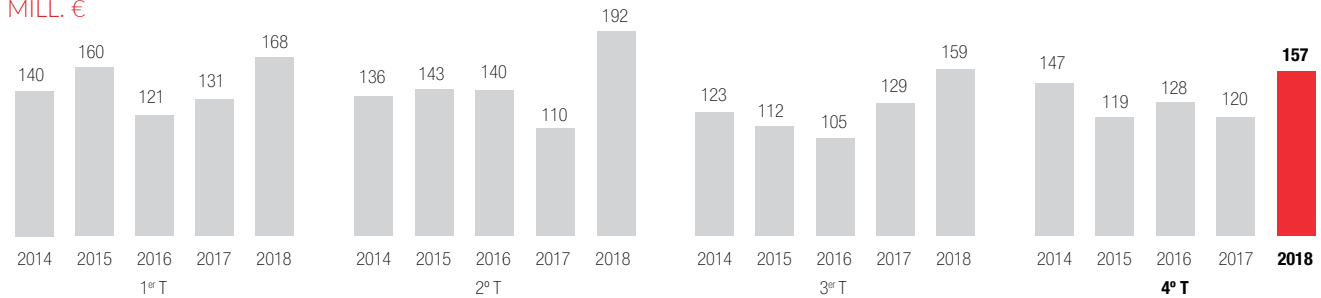
Evolución trimestral

El último trimestre del año se ha visto afectado por la discontinuación del importante pedido de OCTG para Irán tras las sanciones de EE.UU. A pesar de este hecho, la mejora gradual y general del mercado permite presentar unos resultados trimestrales fuertes.

Las ventas del trimestre han ascendido a 157,4 millones de euros, un 31,4% más que las obtenidas en el último trimestre de 2017 gracias al incremento en volumen y a la mejora en el mix facturado. El EBITDA se ha situado en 14,3 millones de euros, frente a los 1,7 millones de euros logrados en el trimestre comparable de 2017.

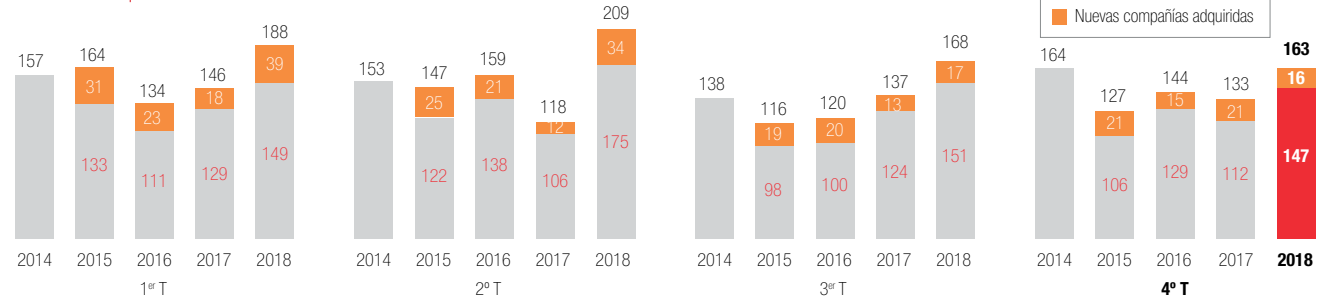
Evolución trimestral de la cifra de ventas

MILL. €



Evolución trimestral de la cifra de ventas ajustada*

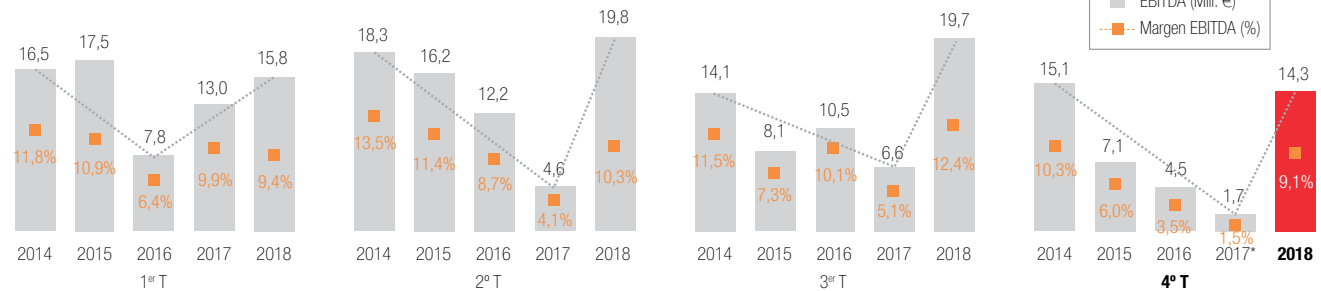
Ventas a níquel estable. MILL. €



* 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

Propuesta de aplicación del resultado

En línea con el compromiso del Grupo TUBACEX, el Consejo de Administración propone el reparto como dividendo de 6,0 millones de euros, lo que supone un payout del 34,5%. Dado que con fecha 18 de enero ya se repartió un dividendo total de 3,0 millones de euros a cuenta de los resultados

de 2018, el dividendo complementario a pagar asciende a 3,0 millones de euros. En términos por acción, el dividendo pagado en enero se situó en 0,023€ y se propone un dividendo complementario de igual cuantía.

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, gracias al desarrollo de TSS (Tubacex Service Solutions) y al crecimiento de nuestros stocks en Asia, 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 consolidada del año. 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, desglosándose en un 41% correspondiente a Gas y un 11% a Petróleo. Este importante porcentaje se debe fundamentalmente a los altos volúmenes de fabricación tanto de OCTG como de tubos para Umbilicales. El tubo de OCTG ha experimentado un claro aumento de ventas en 2018 gracias al proyecto de Irán, suministrado entre marzo y noviembre y actualmente en suspenso tras las sanciones norteamericanas. Si bien, la suspensión de dicho pedido apunta a un descenso de la facturación de este producto en 2019, se espera que la captación de pedidos alcance cifras importantes con la adjudicación de pedidos muy relevantes en Oriente Medio.

Dentro del segmento SURF (Subsea, Umbilicals, Risers y Flowlines) es necesario destacar el buen comportamiento de los tubos para Umbilicales, que han alcanzado niveles de venta récord en 2018. Además de suministrarse un importante volumen de umbilicales para el proyecto de BP en Shah Deniz

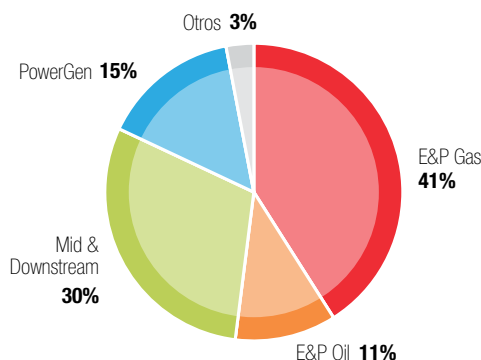
(Azerbaián), el volumen de captaciones en los primeros meses de 2019 se ha mantenido al alza con pedidos tan relevantes como Barracuda o Manuel en el Golfo de México, lo que nos hace ser optimistas para los próximos años.

Continúa la normalización en la industria de **generación eléctrica** fósil tras el ajuste del año 2017 con China a la cabeza, donde el Grupo TUBACEX ha participado en los proyectos Fugu, Chnagle y Fengcheng, entre otros. Además de la mejora del mercado chino cabe destacar la mejora del posicionamiento comercial en India y Corea del Sur, donde se espera un crecimiento importante en los próximos ejercicios. TUBACEX ha desarrollado nuevos aceros avanzados que unidos a la tecnología de **Shot Peening**, para mejorar la resistencia de estos, están demostrando ser la mejor solución para este exigente mercado y permiten al Grupo tomar parte e impulsar la creciente tendencia mundial a favor de la sostenibilidad del sector energético mediante la reducción de las emisiones de CO2.

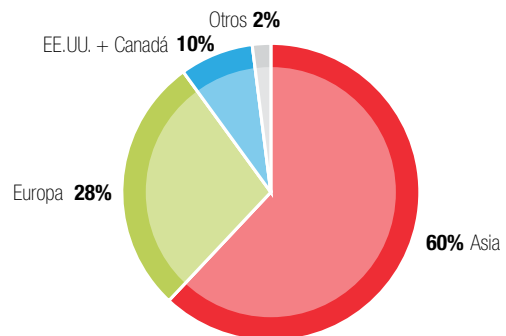
En lo referente a la actividad nuclear, TUBACEX está suministrando tubería para el proyecto Hinkley Point UK de diseño Areva y firmó a finales de 2018 un acuerdo de intenciones en Egipto para suministrar productos y servicios para las cuatro unidades del proyecto nuclear El Dabaa. Una iniciativa en línea con la estrategia del Grupo tendente a firmar frameworks agreement en colaboración estratégica con gobiernos nacionales.

El sector de **Mid y Downstream** ha mostrado una recuperación parcial en términos de adjudicación de nuevos proyectos. En concreto, el tubo para hornos de refinería, en el que TUBACEX es líder del mercado, ha experimentado una mejora en 2018. Geográficamente en este sector destaca el crecimiento del Grupo en el mercado chino, con proyectos importantes como el Yantai Wanhua Ethylene Project y el Dongying Hydrocracking Project, que está compensando la moderación en el mercado de generación eléctrica convencional.

Desglose por sector



Desglose de venta directa a ingeniería y cliente final 2018



Desglose por destino final

Desde el punto de vista geográfico, Asia se mantiene como el principal mercado del Grupo con un 60% 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

Joint venture con MIDHANI

Enero 2019



TUBACEX y la compañía india Mishra Dhatu Nigam Limited (MIDHANI) han suscrito un acuerdo de intenciones para afrontar el plan de crecimiento energético de la India.

Este acuerdo permitirá afrontar conjuntamente el desarrollo de materiales avanzados para el sector energético, así como el impulso de capacidades de fabricación local.

La alianza entre TUBACEX y MIDHANI, especializada en la fabricación de aceros especiales, permitiría dar un paso más en el acercamiento a proyectos de gran exigencia técnica, que requieren de materiales expuestos a condiciones extremas. Esta alianza mejoraría el posicionamiento de TUBACEX en la India, la región con mayor crecimiento en infraestructuras energéticas en los próximos años.

Compra del 35% restante de IBF

Enero 2019



El 28 de enero TUBACEX ha completado la adquisición del 35% que no poseía de la sociedad italiana IBF S.p.A, desembolsando 11 millones de euros.

El Grupo TUBACEX adquirió el 65% de IBF a principios de 2015 dentro de su estrategia de convertirse en un proveedor de global de soluciones tubulares.

Con esa adquisición TUBACEX complementaba su gama de productos en el sector de petróleo y gas y energía y se convertía en el único fabricante de tubos de acero inoxidable sin soldadura capaz de ofrecer la gama completa de dimensiones, al tiempo que entraba como fabricante en el mercado de accesorios de tubería (fittings, elbows, tees, caps, etc.) con una posición de liderazgo.

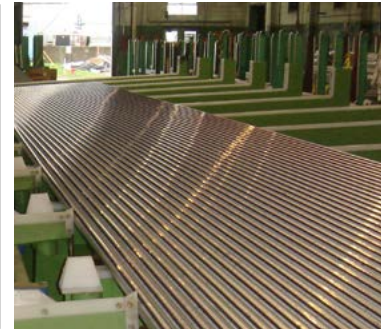
TUBACEX y SENAAT forman un alianza para crecer en Oriente Medio

Febrero 2019

TUBACEX y SENAAT, grupo estatal de inversión industrial de Abu Dabi, han formado una alianza para afrontar conjuntamente proyectos de inversión en Oriente Medio en el sector del Petróleo y Gas. Esta alianza tiene la ambición de convertirse en una de las mayores plataformas industriales de soluciones tubulares premium en Oriente Medio. El primer paso de esta joint venture ha sido la adquisición del Grupo Nobu, compañía especializada en la reparación, mantenimiento y fabricación de componentes mecanizados en acero inoxidable para las industrias del Petróleo y Gas.

Con esta adquisición TUBACEX refuerza su posicionamiento en una región estratégica y avanza en su estrategia de convertirse en un proveedor global de soluciones tubulares reforzando significativamente su portfolio de producto para el sector de Upstream.





5 TUBACEX en bolsa

Evolución de la acción

ENE 18 - DIC 18

El último trimestre de 2018 se ha caracterizado por la mala evolución general de los mercados de valores. La acción de TUBACEX ha sufrido una corrección del 21,4% en dicho período, en línea con el comportamiento del resto de compañías del sector. En términos anuales, sufre una depreciación del 25,4%.

La acción cerró el año en 2,50 euros, lo que supone una capitalización bursátil de 332,4 millones de euros, frente a 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 diciembre de 2018 ha sido de 77,2 millones de títulos con una contratación efectiva de 244,8 millones de euros. La rotación de la acción se sitúa así en el 58% del capital frente al 77% del año anterior.



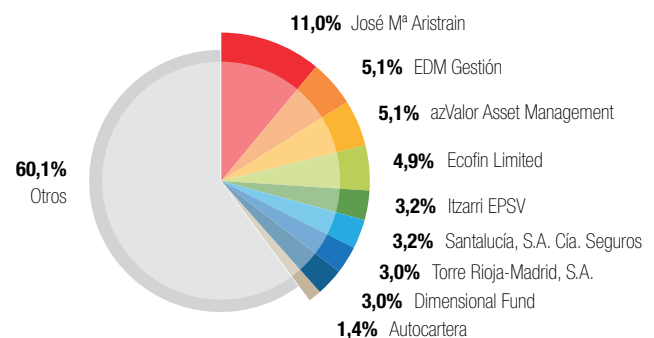
Accionariado

31.12.2018

En el último trimestre del año se ha producido un único cambio en la estructura de accionistas significativos del Grupo. El 11 de diciembre Santalucía S.A. Cía de Seguros comunicaba a la CNMV la posesión de un 3,2% del capital.

Este movimiento se une a los ya producidos en los tres trimestres anteriores. Por una parte, EDM y azValor aumentaron sus respectivas participaciones significativas del 3,1% al 5,1% en el primer caso, y del 3,0% al 5,1% en el segundo. Y por otra, Dimensional Fund Advisors comunicó en septiembre una participación significativa del 3,0%.

Por tanto, según consta en la CNMV, la estructura de accionistas de TUBACEX a 31 de diciembre de 2018 es la siguiente:



Fuente: CNMV





• 6 Magnitudes financieras

Balance de situación consolidado
MILL. €

	<u>31/12/2018</u>	<u>31/12/2017</u>	<u>% variación</u>
Activos intangibles	51,9	51,9	0,1%
Activos materiales	267,7	272,4	-1,8%
Inmovilizado financiero	73,9	77,5	-4,6%
Activos no corrientes	393,5	401,8	-2,1%
Existencias	308,5	248,6	24,1%
Clientes	76,9	75,5	1,9%
Otros deudores	16,8	18,9	-11,1%
Otro activo circulante	4,7	6,2	-24,9%
Instrumentos financieros derivados	1,8	0,3	n.s.
Caja y equivalentes	190,1	154,9	22,7%
Activos Corrientes	598,7	504,3	18,7%
TOTAL ACTIVO	992,2	906,2	9,5%
Patrimonio Neto Sociedad Dominante	274,4	257,2	6,7%
Intereses Minoritarios	26,1	24,6	6,0%
Patrimonio Neto	300,4	281,8	6,6%
Deuda financiera largo plazo	138,6	79,7	73,9%
Instrumentos financieros derivados	0,7	1,9	-63,6%
Provisiones y otros	34,7	38,0	-8,6%
Pasivos no corrientes	174,0	119,7	45,4%
Deuda financiera corto plazo	306,0	328,7	-6,9%
Instrumentos financieros derivados	1,6	5,1	-68,8%
Acreedores comerciales	163,1	131,0	24,5%
Otros pasivos corrientes	47,1	39,8	18,2%
Pasivos corrientes	517,8	504,7	2,6%
TOTAL PASIVO	992,2	906,2	9,5%

n.s.: No significativo

Cuenta de pérdidas y ganancias consolidada

MILL. €

	2018	2017	% variación	4T 2018	4T 2017	% variación
Ventas	677,3	490,4	38,1%	157,4	119,8	31,4%
Variación de existencias	(26,3)	20,4	n.s.	(16,9)	3,8	n.s.
Otros ingresos	12,8	10,7	19,2%	6,2	4,4	41,7%
Coste de aprovisionamientos	(330,3)	(274,7)	20,2%	(64,5)	(73,8)	-12,6%
Gastos de personal	(133,5)	(121,4)	9,9%	(35,4)	(32,1)	10,2%
Otros gastos de explotación	(130,4)	(99,4)	31,3%	(32,6)	(20,4)	60,0%
EBITDA	69,6	25,9	168,2%	14,3	1,7	n.s.
Margen EBITDA	10,3%	5,3%		9,1%	1,5%	
Amortización	(35,1)	(54,2)	-35,2%	(8,2)	(30,3)	-72,9%
EBIT	34,5	(28,3)	n.s.	6,1	(28,5)	n.s.
Margen EBIT	5,1%	neg.		3,9%	neg.	
Resultado Financiero	(14,6)*	(10,8)	34,4%	(3,2)	(4,0)	-20,3%
Beneficio Antes de Impuestos	19,9	(39,1)	n.s.	2,9	(32,5)	n.s.
Margen Benef. Antes de Impuestos	2,9%	neg.		1,8%	neg.	
Impuesto de Sociedades	(2,5)	15,0	n.s.	1,2	11,4	n.s.
Beneficio Neto Consolidado	17,4	(24,1)	n.s.	4,1	(21,1)	n.s.
Intereses minoritarios	(0,0)	4,4	n.s.	0,9	2,1	-56,5%
Beneficio Atribuible Soc. Dominante	17,4	(19,7)	n.s.	5,0	(19,1)	n.s.
Margen Neto	2,6%	neg.		3,1%	neg.	

n.s.: No significativo

neg.: Negativo

* El gasto financiero financiero de 2018 incluye 4,5 millones de euros correspondientes a la formalización de garantías y la estructuración bancaria de proyectos plurianuales de producto premium.

WWW.TUBACEX.COM