

JUNTA DE ACCIONISTAS

22.05.2019

The logo for TUBACEX GROUP is displayed within a red-bordered square. The word "TUBACEX" is in a large, bold, black sans-serif font, with a red curved line above the letter "A". Below it, the word "GROUP" is in a smaller, bold, black sans-serif font.

TUBACEX
GROUP

Índice

1. Ejercicio 2018
2. Perspectivas 2019
3. Plan Estratégico
4. Evolución en Bolsa



TUBACEX
GROUP

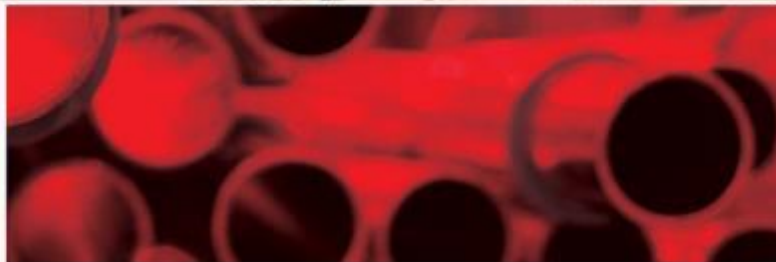


1



Ejercicio 2018

TUBACEX
GROUP



Evaluación del año

Mercado

- La recuperación esperada del mercado aún no ha tenido lugar: cuarto año consecutivo de **la crisis más grave en el sector de Oil&Gas**
- Reducción dramática del Capex en la industria, causando una **caída** sin precedentes en los **volúmenes de fabricación** y una intensa **competencia en precios**

Estrategia y Gestión

- Avance muy importante en **nuevos productos**: OCTG, Umbilicales, Altas Aleaciones...
- Posicionamiento en **proyectos singulares y multianuales** en productos premium
- Aceleración de **planes industriales y de eficiencia**: correcta asignación de productos a plantas para su fabricación competitiva
- Continuación de **proyectos de mejora** iniciados: mejora continua y mejora radical
- Foco permanente **en I+D+i y Desarrollo de nuevos negocios**: registro de varias patentes que serán presentadas al Mercado entre 2019 y 2020

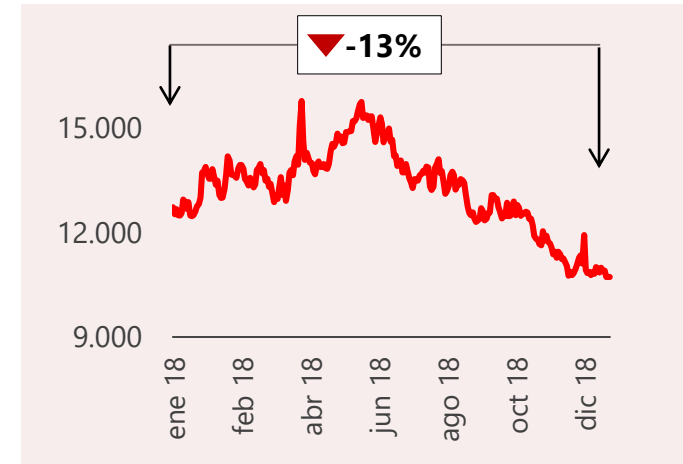
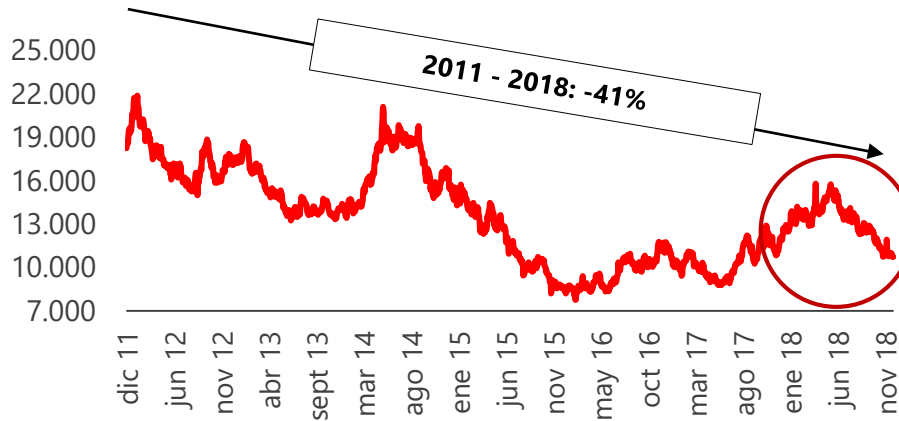
Resultados

- Nuestro **posicionamiento como proveedor de soluciones tubulares premium** nos han permitido mostrar un crecimiento importante en resultados y márgenes
- Importante **proyecto singular en Oriente Medio** finalizado en noviembre de 2018
- Obtenemos **el mayor EBITDA de la última década**, demostrando el éxito de nuestra apuesta por productos y servicios de alto valor tecnológico

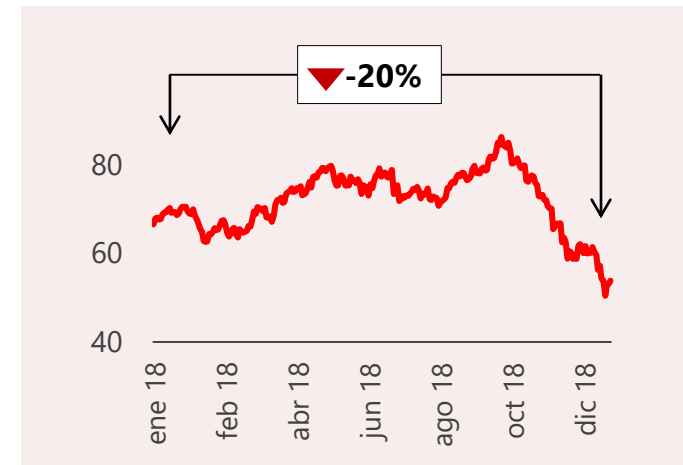
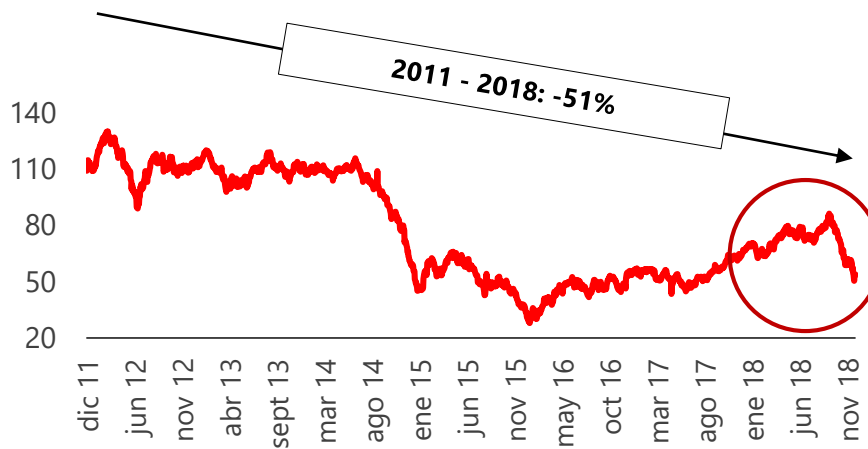
Salimos reforzados de la peor crisis del sector

Entorno macroeconómico

Níquel
(\$/ton)



Brent
(\$/barril)

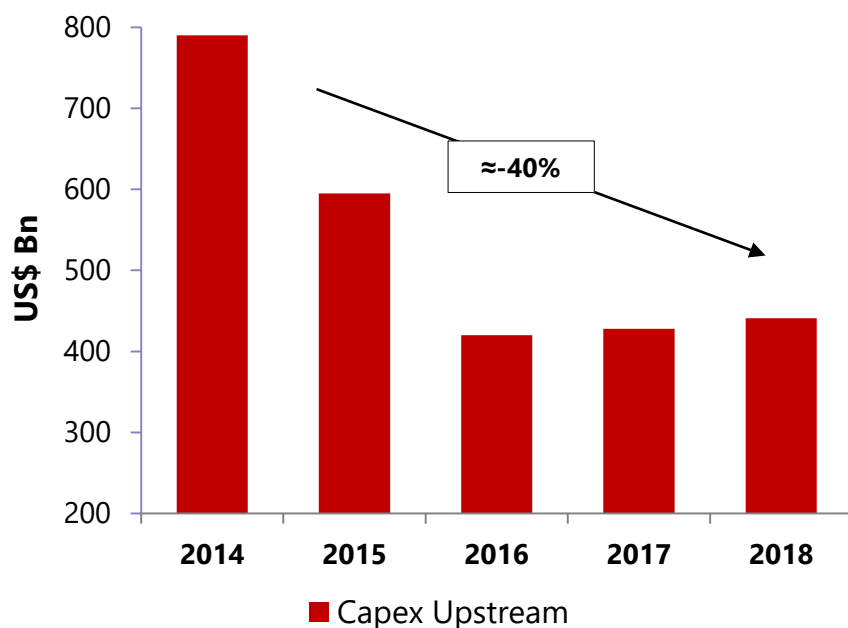


Turbulencias en las materias primas en el último trimestre

Evolución de las ventas

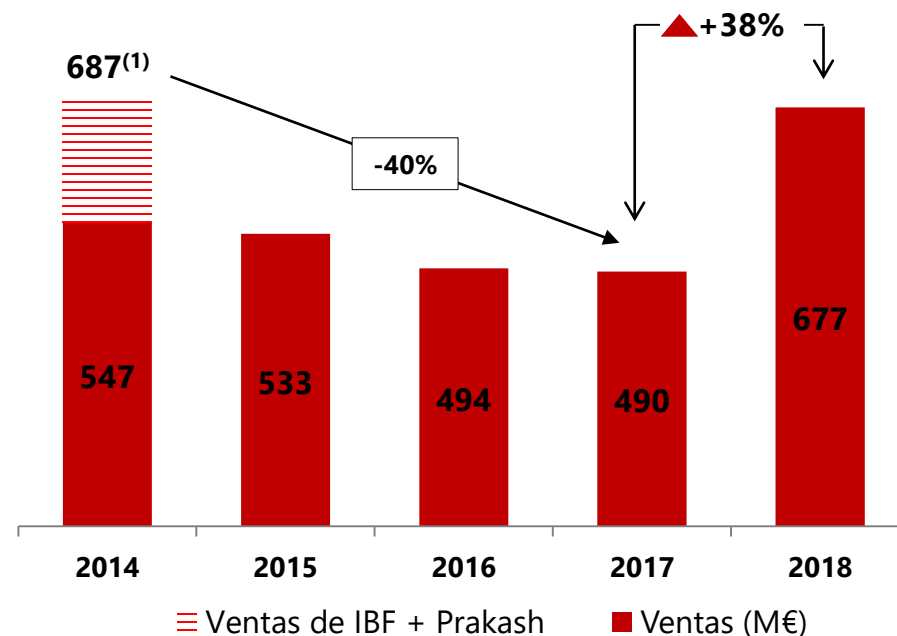
- La caída dramática de la inversión en Upstream afecta directamente a las ventas de Tubacex
- El buen posicionamiento en producto premium ha permitido el incremento de ventas en 2018

Inversión global en Upstream



Fuente: World Energy Investment EIA; Tubacex

Ventas de Tubacex



Ventas de los últimos años muy afectadas por el recorte de las inversiones en el sector

(1) Ventas pro-forma incluyendo las dos compañías adquiridas e incorporadas 2015 (IBF y Prakash)

Hitos de 2018

Comerciales

- **Liderazgo** en suministro de proyectos **OCTG full service**: Tubacex Upstream Technologies facturó más de 200M€
- Suministro de tubos para caldera para el **primer proyecto Ultra Supercrítico de la India**
- Año **récord** en suministro de **tubos para umbilical**

Crecimiento orgánico

- **Nueva planta en** Durant (Oklahoma), ubicación estratégica para clientes de tubo hidráulico e instrumentación así como intercambiadores con destino Golfo de México y Oklahoma
- **Importantes inversiones y aumento de capacidad** en plantas en países de bajo coste orientadas al producto convencional (India, Tailandia)

I + D

- **Energy Advanced Engineering**: fundación creada con otras empresas vinculadas al sector energético para impulsar la cadena de valor del sector del Petróleo y Gas
- **Tubacoat (revestimientos cerámicos)**: inicio del proceso de industrialización con la puesta en marcha de una instalación para automatizar el proceso de fabricación

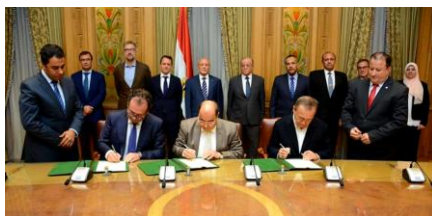
Financieros

- **EBITDA Récord** de los últimos 10 años
- Vuelta al **dividendo** dos años después
- Mantenimiento de **posición financiera sólida**

Hitos de 2018 -2019

Mou Egipto

- Firma de **acuerdo de intenciones** con el Gobierno Egipcio
- Desarrollo del plan de negocio de la **primera central nuclear del país** en El Dabaa
- Podría representar una facturación de **100M€** al año a partir de 2020/2021



Joint Venture con Midhani

- Compañía india especializada en la fabricación de aceros especiales
- Acuerdo de intenciones para afrontar el **plan de crecimiento energético de la India**
- Región con mayor crecimiento de infraestructuras energéticas en los próximos años
- Desarrollo conjunto de **materiales avanzados** para el sector energético



Alianza con SENAAT

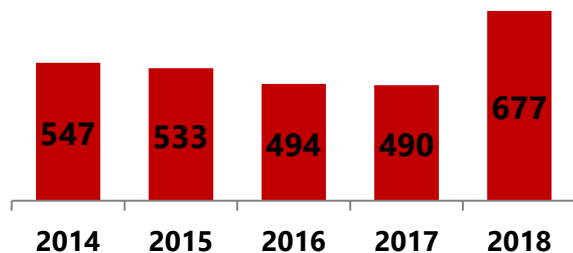
- Grupo estatal de inversión industrial de Abu Dabi
- Alianza para afrontar proyectos de inversión en **Oriente Medio** en el **sector del Petróleo y Gas**
- Adquisición de **Grupo Nobu**, especializada en la fabricación, mantenimiento y reparación de componentes mecanizados en acero inoxidable para Oil&Gas



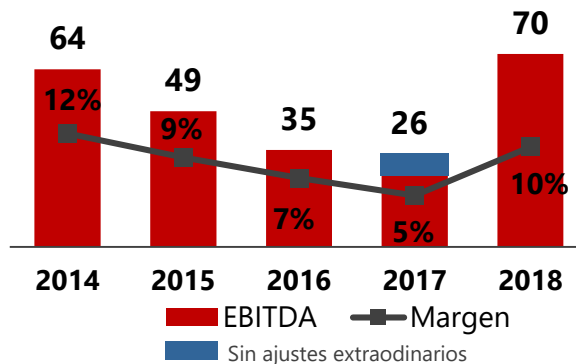
Continuamos sentando las bases del futuro crecimiento

Evolución de las principales magnitudes

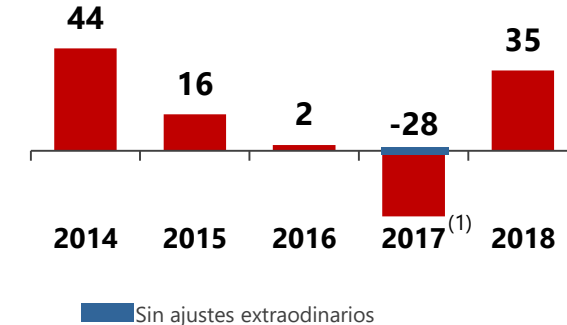
Ventas (M€)



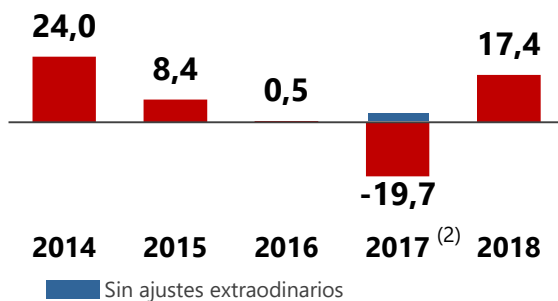
EBITDA (M€)



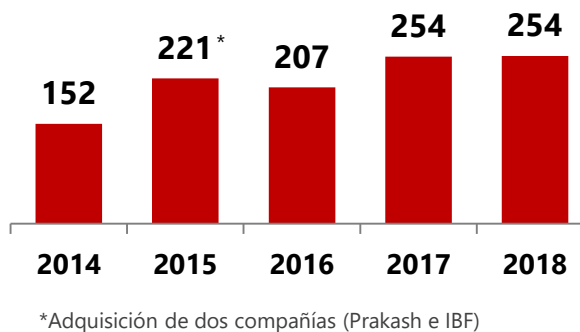
EBIT (M€)



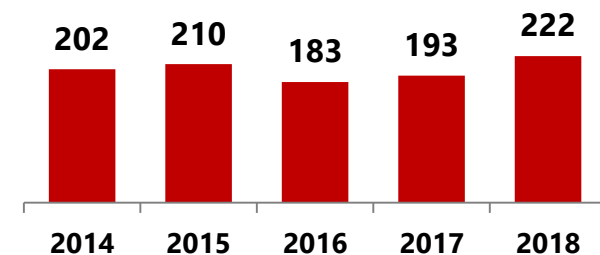
Beneficio Neto (M€)



DFN (M€)



Capital Circulante (M€)



Mejora muy significativa de resultados tras la crisis del sector

(1) Incluye ajustes extraordinarios correspondientes a la regularización de equipos, maquinaria y stocks ligados a la fabricación de producto convencional que se moverá a India

(2) Incluye ajustes extraordinarios negativos de 23.4M€, principalmente la baja del fondo de comercio de SBER

Desglose de ventas por sector*

E&P Gas



41%

- Tendencia global a la sostenibilidad y reducción CO₂
- Alto peso de tubos de OCTG y umbilicales
- Importantes proyectos en fases finales de adjudicación en Oriente Medio

Mid & Downstr.



30%

- Comportamiento estable
- Estrategia centrada en la venta de soluciones tubulares integrales

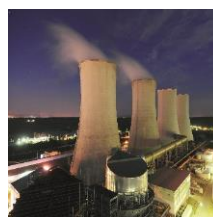
E&P Oil



11%

- Reducción exposición al petróleo

PowerGen



15%

- Normalización tras la caída de 2017
- Nuevos aceros avanzados y shot peening
- Reactivación del segmento nuclear

Otros



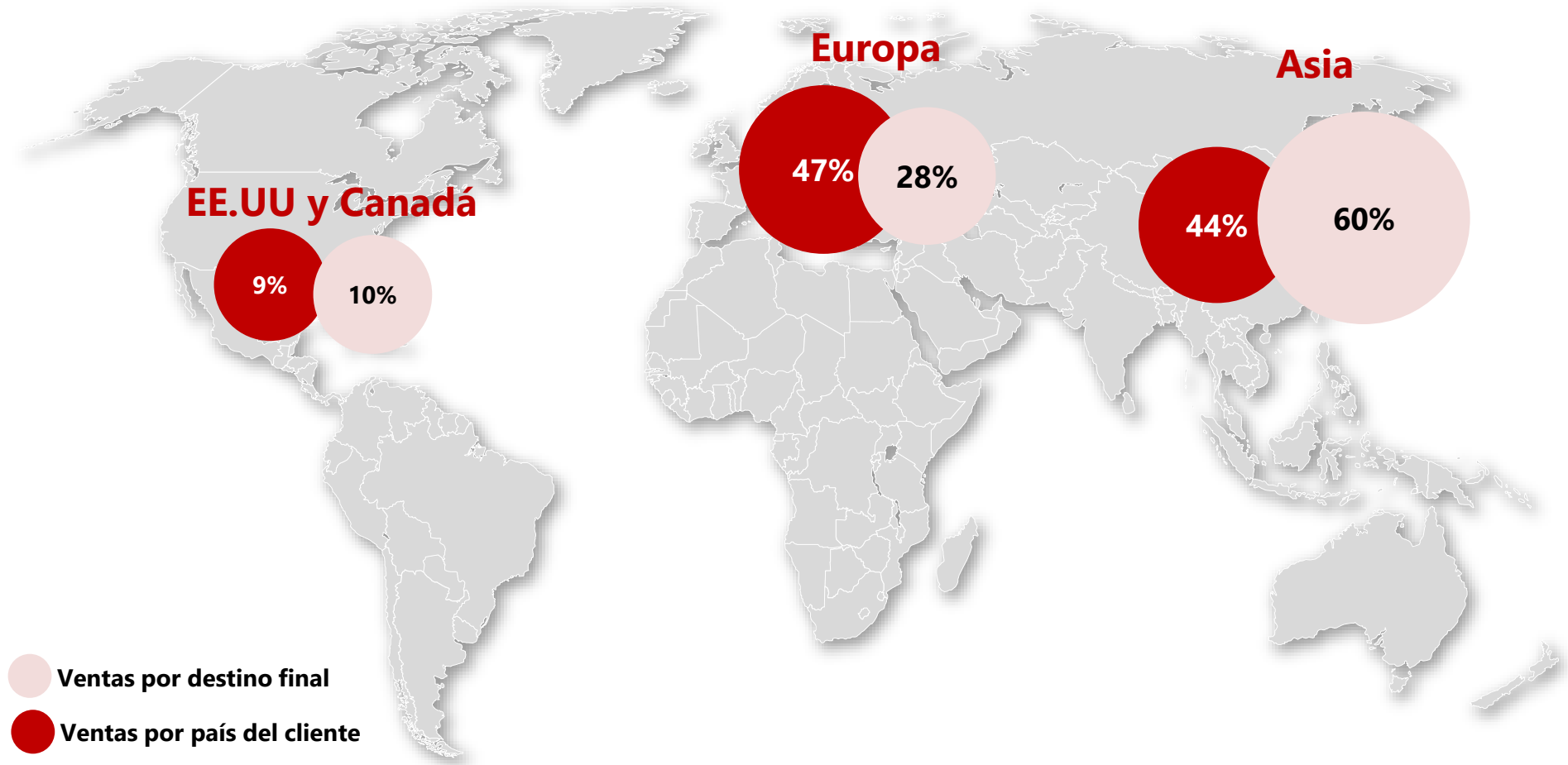
3%

- Esfuerzo diversificador
- Nuevos grados de acero desarrollados
- Crecimiento en aeroespacial del (ventas x3 en los últimos 3 años)
- Otros sectores: fertilizantes, procesamiento de agua, automoción, renovables, etc.

Creciente posicionamiento en Gas y nuevas Energías con reducción de CO₂

* Ventas directas a ingenierías y clientes finales

Desglose de ventas por geografía



Asia se mantiene como el primer Mercado del Grupo

Principales magnitudes financieras

Mill.€	2018	2017	% Var.
Ventas	677,3	490,4	38,1%
EBITDA	69,6	25,9 ¹	168,2%
Margen EBITDA	10,3%	5,3%	
EBIT	34,5	(28,3) ¹	n.s.
Margen EBIT	5,1%	neg.	
Beneficio Neto Atribuible	18,7	(19,7) ²	n.s.
Margen Neto	2,8%	neg.	
Circulante Neto Operativo	222.2	193.0	+29.2
Circulante Neto Operativo / ventas	32.8%	39.4%	
Deuda Financiera Neta	254.5	253.5	+1.0
Deuda Financiera Neta / EBITDA	3.7x	9.8x	neg.: negativo; n.s.: no significativo

El EBITDA más alto de la última década

(1) Incluye ajustes extraordinarios correspondientes a la regularización de equipos, maquinaria y stocks ligados a la fabricación de producto convencional que se moverá a India

(2) Incluye ajustes extraordinarios negativos de 23.4M€, principalmente la baja del fondo de comercio de SBER

Responsabilidad Social Corporativa



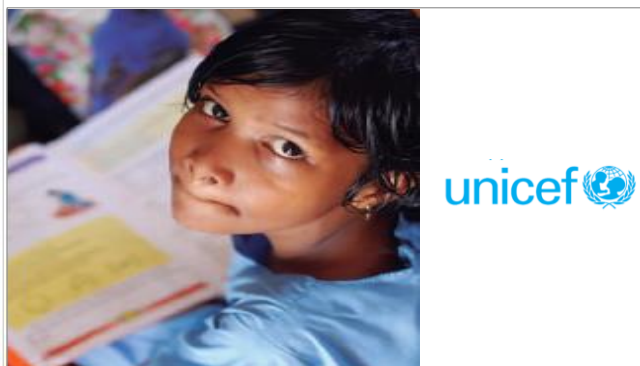
Formación



Mejorar el nivel de competencia de los jóvenes en entornos globales

- ✓ Lanzamiento de tercer programa de Formación Dual
- ✓ Primer año de experiencia internacional
- ✓ Becas internacionales (Austria y Tailandia)

Acción Social



Impulsar la educación en 1257 colegios de Palghar (India) mejorando los saneamientos, el acceso al agua e higiene

- ✓ Talleres de sensibilización sobre hábitos de higiene saludable
- ✓ Instalación de estaciones de limpieza de manos en colegios

Diversidad



Promover la integración de colectivos en riesgo de exclusión

- ✓ Segundo plan de igualdad de género
- ✓ Integración laboral colectivo diversidad funcional.
- ✓ Integración de personas con discapacidad intelectual

2

Perspectivas 2019



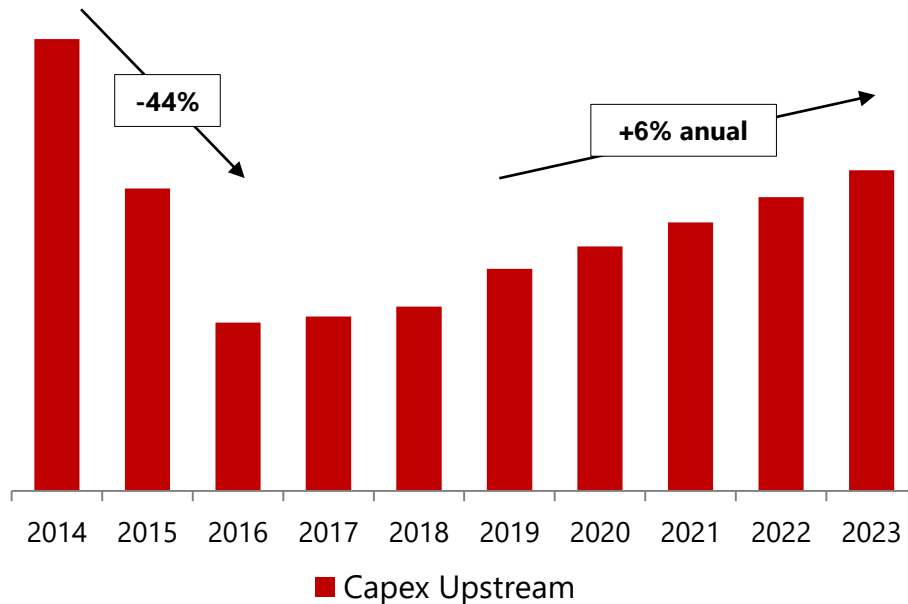
TUBACEX
GROUP



Indicadores macroeconómicos positivos

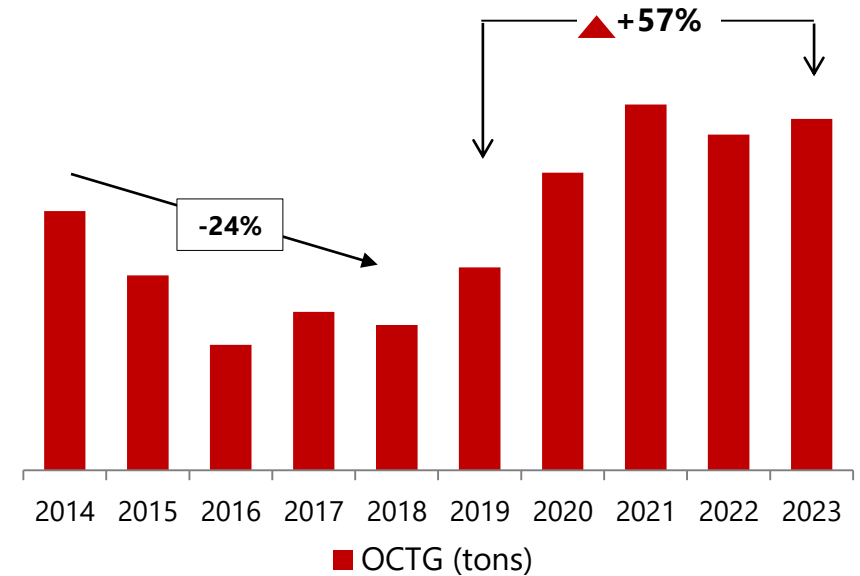
- Tras la caída del 44% en inversión en Upstream entre 2014 y 2016, se espera un crecimiento anual del 6% en los próximos años
- El crecimiento de la demanda será robusto en grados CRA en gran parte por la extracción de gas en ambientes con alto componente CO₂ y corrosión

Inversión total Upstream (US\$ Bill)



Fuente: Rystad Energy

Evolución demanda CRA OCTG

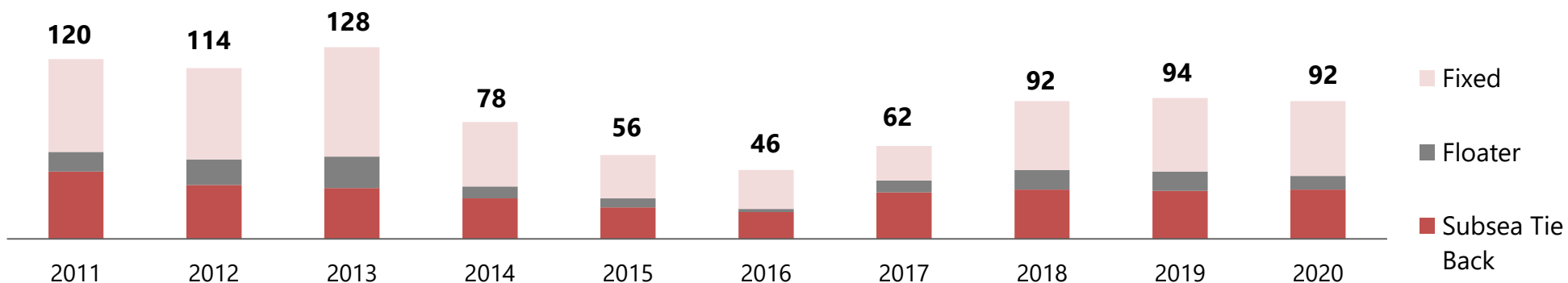


Fuente: Westwood Energy

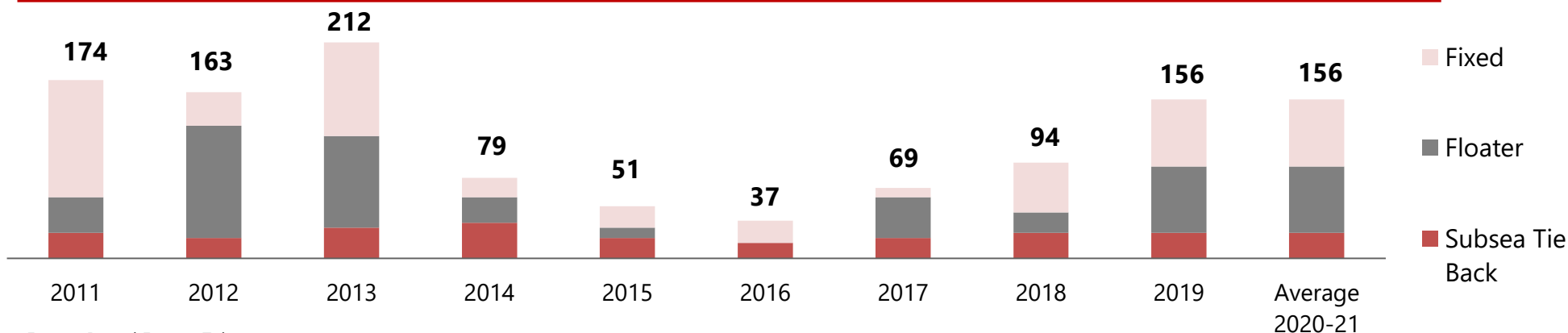
Perspectivas positivas en todos los sectores para las aleaciones premium

Indicadores macroeconómicos positivos

Nº proyectos offshore adjudicados



Capex proyectos greenfield offshore por año de compromiso (\$Bn)

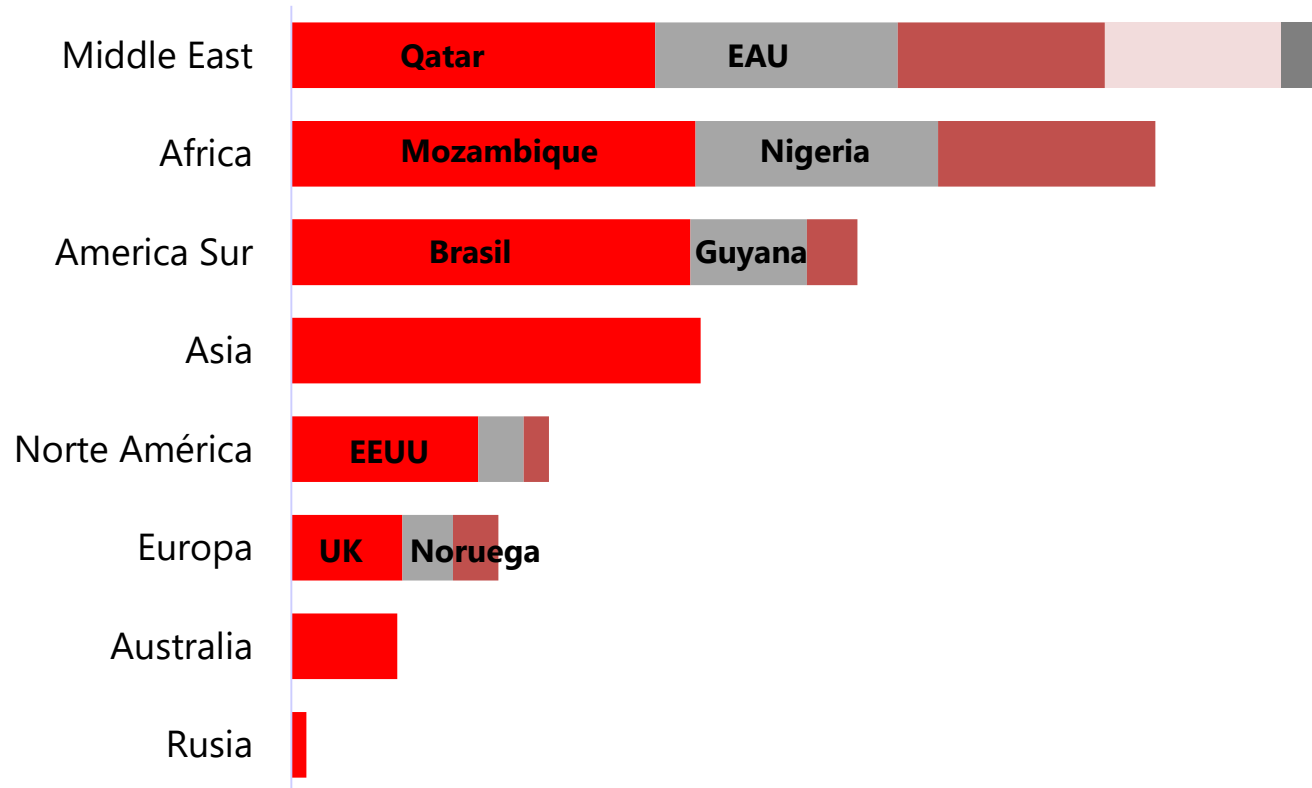


Fuente: Rystad Energy; Tubacex

Numerosos proyectos offshore verán la luz verde entre 2019 y 2021

Indicadores macroeconómicos positivos

Capex Upstream sancionado previsto en 2019 y 2020



Fuente: Rystad Energy; Tubacex

Oriente Medio es la región de mayor crecimiento esperado

Nuevo perímetro durante la crisis

IBF (Italy)



Prakash (India)



Awaji (Thailand)



Nobu (Abu Dhabi)



Tubacex Upstream



Tubacex Services



Tubacex Service Solutions



Tubacex Durant



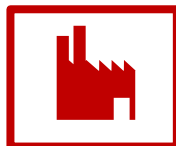
Nuevo perímetro invirtiendo en 9 plantas productivas con un potencial de facturación adicional de aproximadamente 300 M€

Posicionamiento estratégico



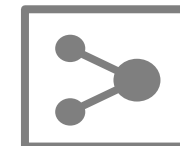
Oferta completa de soluciones de alto valor

- Oferta de diferentes tubo, fittings, etc. enfocados a **End Users y EPC's**
- Involucración en fases iniciales y finales: desde el **Co-diseño** hasta la asistencia en **instalación y el mantenimiento**
- Tendencia a exigir **contenido local** para asegurar *frame agreements* plurianuales



Posicionamiento industrial

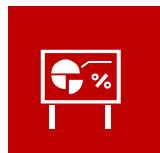
- Correcta **asignación de producto** a fabricar en cada planta
- Fabricación de producto **commodity** en plantas de **Asia** (India, Tailandia)
- Continuar desarrollo de **TSS – Master Distributor** en los principales Hubs de mercado



Diversificación

- Apuesta por nuevas tecnologías y productos enfocados en la **reducción CO₂**
- Incrementar nuestra participación en sectores como Aeronáutica, Automoción y Renovables (Solar)
- Foco en proyectos de **extracción de gas**

Fortalecimiento de nuestra estrategia de Gestión



Excelencia Operacional

- Asentar metodología de gestión en búsqueda de excelencia operacional
- Optimización de flujos
- Aplicación metodologías Lean



Digitalización

- Industria 4.0 – Big data
- Automatización procesos. Robotización, trazabilidad
- Aplicación de sensorización en productos
- Trazabilidad tubo a tubo en producción



Gestión de los recursos financieros

- Aseguramiento de caja
- Diversificación bancaria/ no bancaria
- Equilibrio de endeudamiento entre largo plazo y corto plazo

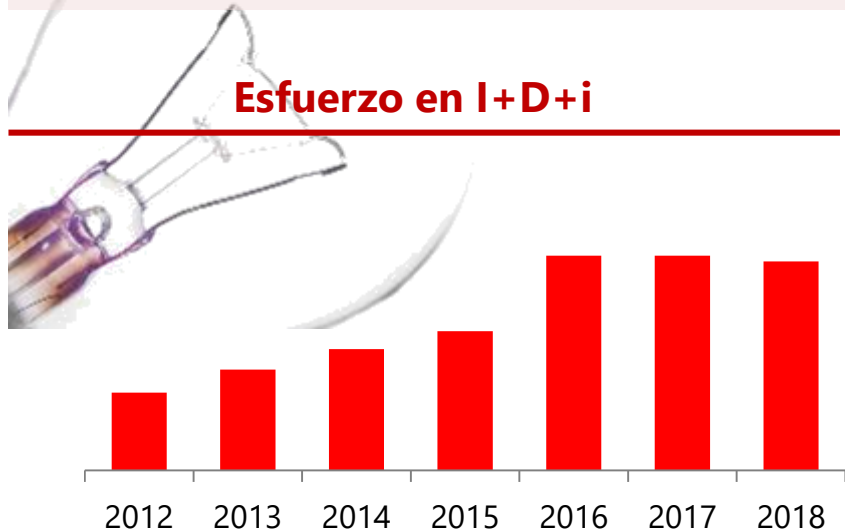


Productividad y Eficiencia

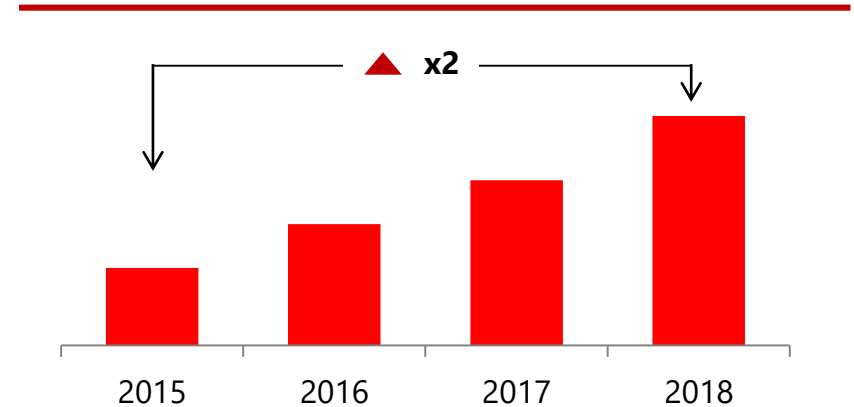
Apuesta por Innovación

Objetivo: Convertir las necesidades más exigentes en soluciones específicas de alto valor tecnológico desarrolladas en colaboración con los clientes

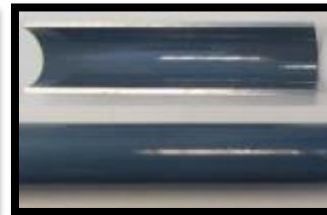
Esfuerzo en I+D+i



Horas de I+D



Nuevos productos, servicios y materiales



Ocho patentes solicitadas en los últimos tres años

2019 Outlook

- 2019 será un **año de transición**, con un gran número de proyectos que verán la luz verde y anticipan una fuerte expansión del sector para 2020 y 2021
- Año muy **similar a 2018 en términos financieros** pero con un incremento significativo en la **captación de pedidos** que podría ser récord
- Foco estratégico en **grandes proyectos plurianuales** y diversificados por sectores:
 - Fundamentales las tres alianzas estratégicas firmadas en 2018:
 - ✓ Acuerdo de intenciones con el Gobierno Egipcio para el desarrollo de energía nuclear
 - ✓ Alianza con Midhani para afrontar el crecimiento energético en India
 - ✓ Joint Venture con Senaat, grupo de inversión estatal de Abu Dabi, para el Desarrollo de proyectos de Oil&Gas en Oriente Medio

Seguimos avanzando en nuestro objetivo de ser el proveedor líder en soluciones tubulares premium

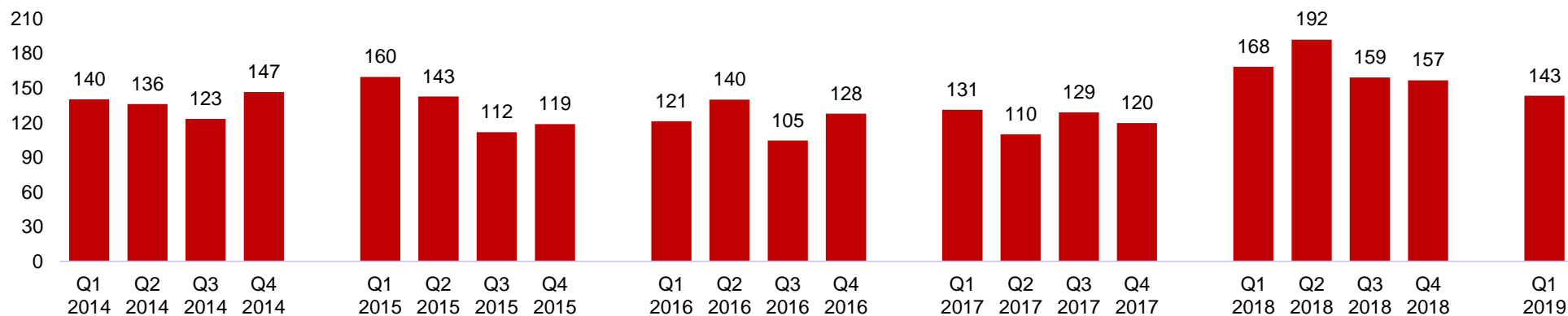
Resultados del Primer Trimestre de 2019

Mill.€

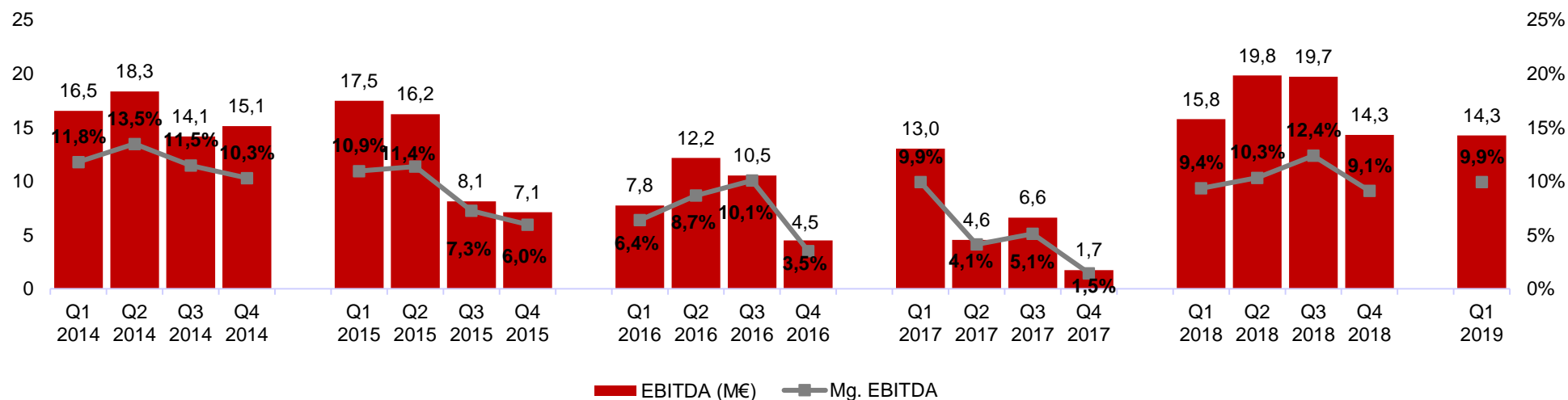
	1T 2019	1T 2018	% Var.
Ventas	143,5	168,5	-14,8%
EBITDA	14,3	15,8	-9,5%
Margen EBITDA	9,9%	9,4%	
EBIT	4,5	6,5	-31,2%
Margen EBIT	3,1%	3,9%	
Beneficio Neto Atribuible	1,8	2,4	-25,5%
Margen Neto	1,2%	1,4%	
	1T 2019	Dic. 2018	Var (Mill.€).
Circulante Neto Operativo	244,4	222,2	+22,2
Circulante Neto Operativo/ sales	37,5%	32,8%	
Deuda Financiera Neta	286,8	254,5	32,3
Deuda Financiera Neta/ EBITDA	4,2x	3,7x	

Evolución de Ventas y EBITDA

Revenues



EBITDA

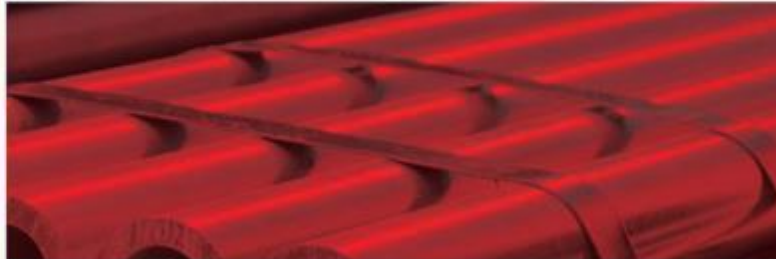


3



Plan Estratégico

TUBACEX
GROUP



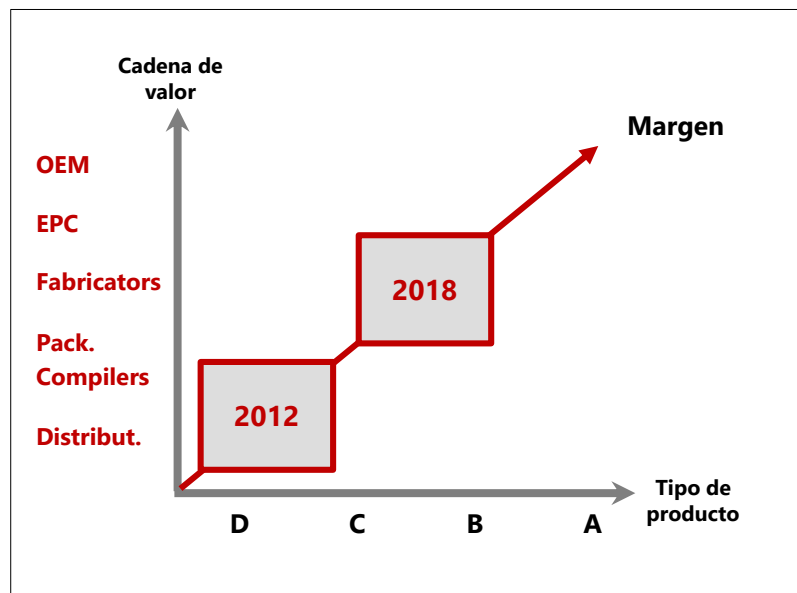
Fases de nuestro Plan Estratégico

	Punto de Partida	Fase de mejora	Crisis Oil&Gas	Recuperación	Objetivo estratégico
	FY 2012	2013-2014	2015-2017	2018 - 2019	2020 - 2022
Mix de product (% premium sobre total)	27%	36.2% Premium Products	60% Premium Products	70% Premium Products	70% Premium
Ventas	n.a.	+15%	-30%	700-800M€	1.000M€
Margen EBITDA	8.6%	11.7%	7-8%	12%	13-15%
DFN/ EBITDA	5.7x	2.4x	>3x	<3x	<3x
RoCE	5.2%	10%	<1%	10%	>10%
Capital Circulante / Ventas	55.3%	37%	40%	35%	35%

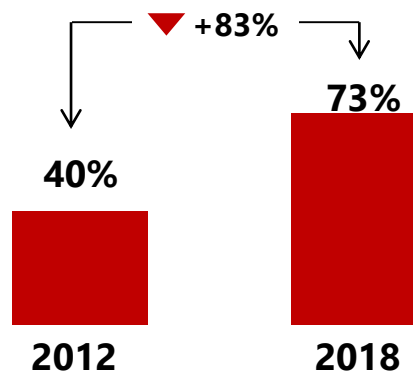
Objetivos estratégicos 2022

1

Seguir posicionando a TUBACEX como **proveedor global de soluciones tubulares**

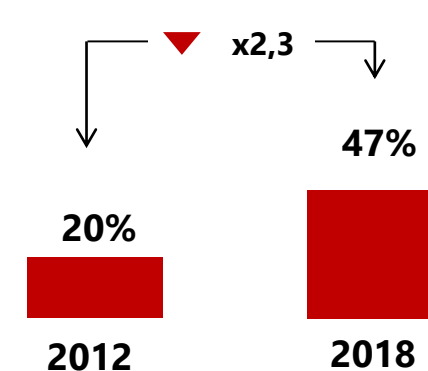


Producto Premium



% en euros de Productos Premium sobre ventas totales consolidadas

Nuevos Productos



Los nuevos productos se refieren a productos industrializados desde 2008

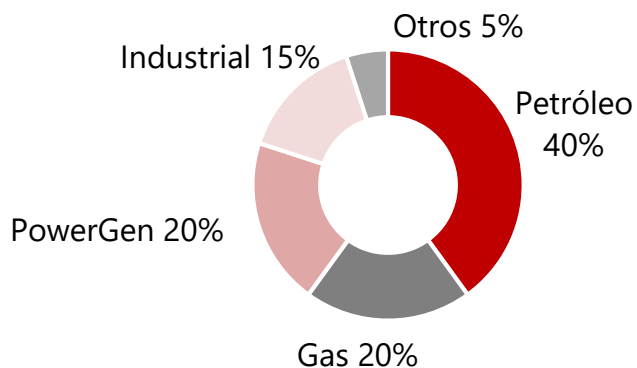
Objetivos estratégicos 2022

2 Reducir la volatilidad diversificando los riesgos

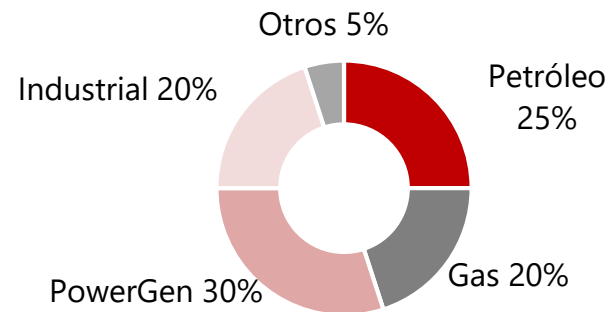
- Mercado
- Sector
- Diversificación geográfica
- Reducción exposición a petróleo
- Producto
- Materias primas
- Asignación óptima de producto

Presente

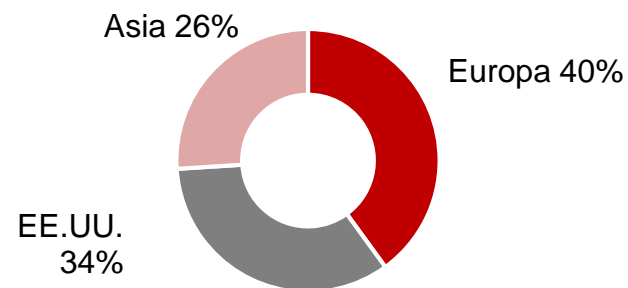
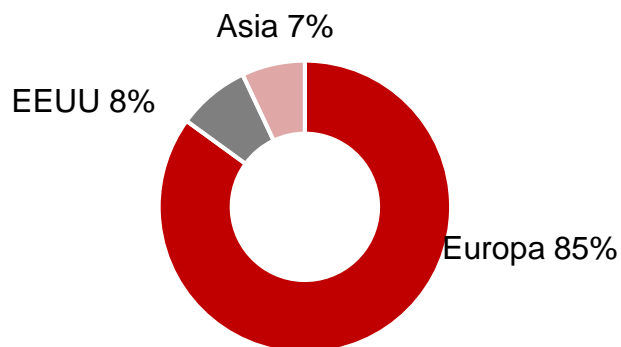
Mercado final



Futuro



Mercado geográfico



Objetivos estratégicos 2022

3 Ser la **Compañía donde la gente quiere trabajar**

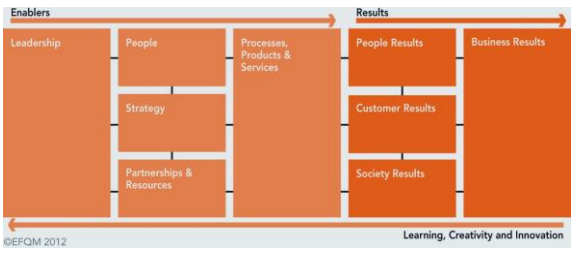
Global company




Key people




Management Quality

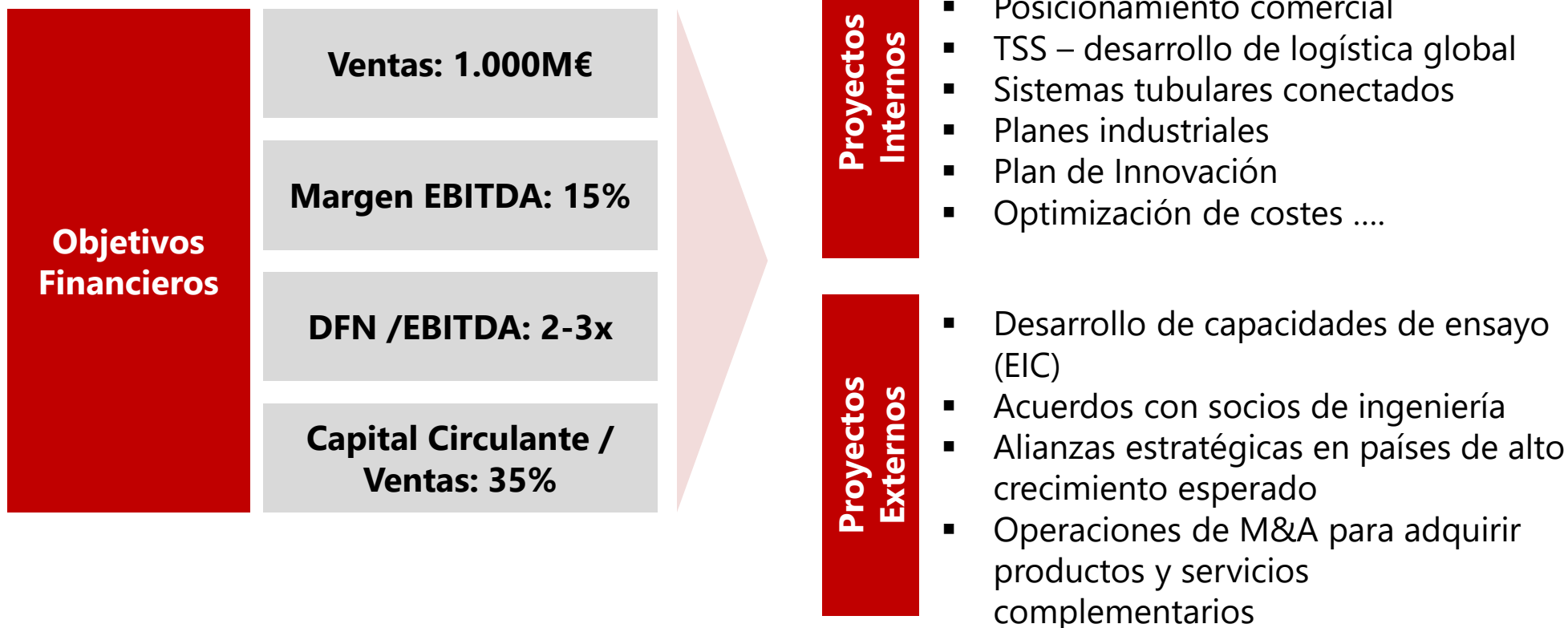
- En 2013:
 - España 62%
 - Resto de Europa 31%
 - Asia 0%
 - América 7%
- En 2018:
 - España 46%
 - Resto de Europa 36%
 - Asia 13%
 - América 5%

- Desde 2013 **más de 30 profesionales de alto nivel** se han unido a TUBACEX desde compañías líderes tanto de nuestra industria como del sector automoción y energético

- Obtener un **nivel de excelencia por encima de 500 en el modelo EFQM** (Q de plata para el modelo de gestión es 400), con todos los resultados por encima del 50% tanto en auditorías internas como externas
- Rápido crecimiento desde **386 en 2014** hasta **479 en 2018**

Objetivos estratégicos 2022

4 **Crecimiento rentable y sostenible** nos lleve a ratios atractivos para los mercados financieros



4

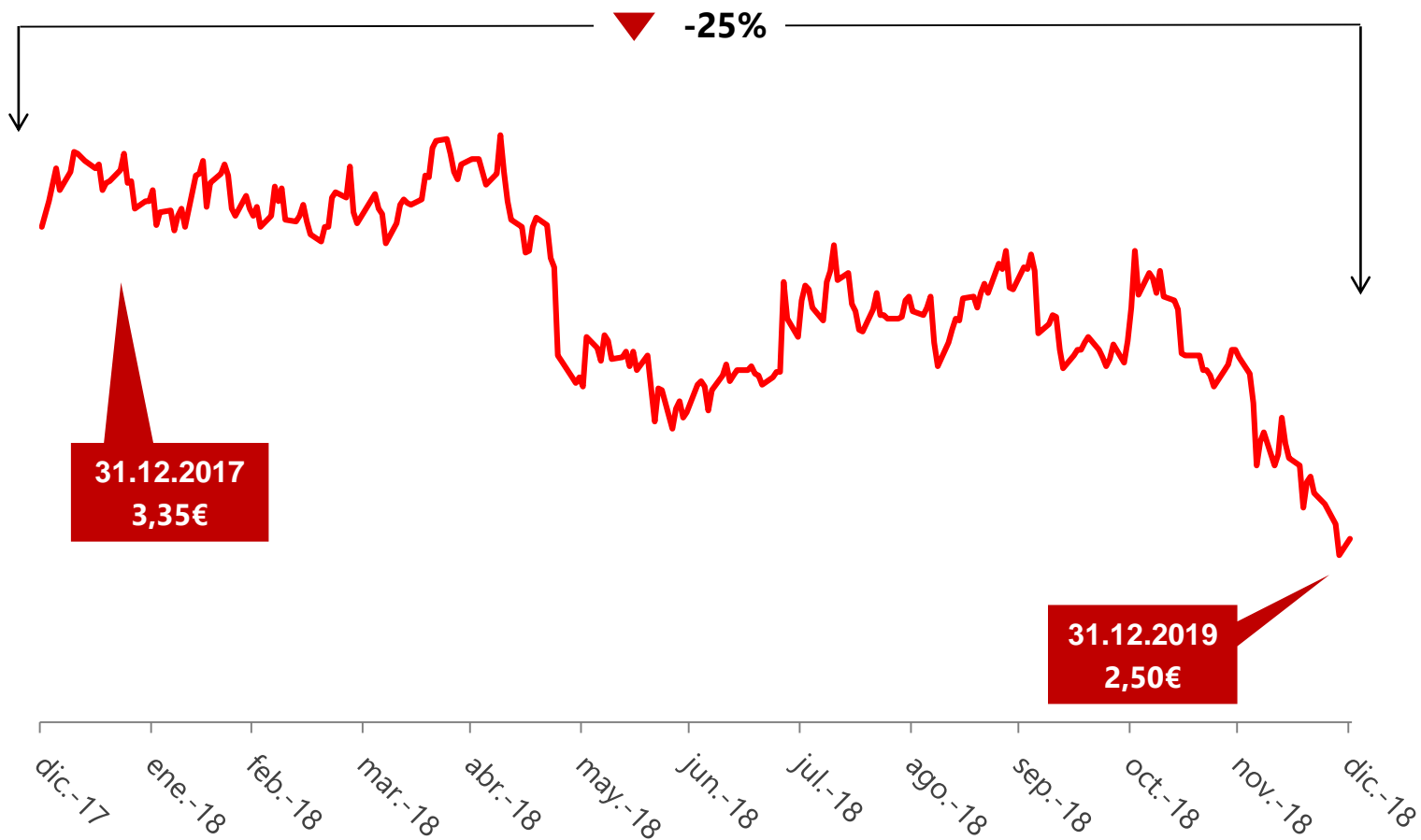


Evolución en Bolsa

TUBACEX
GROUP



Evolución de la acción



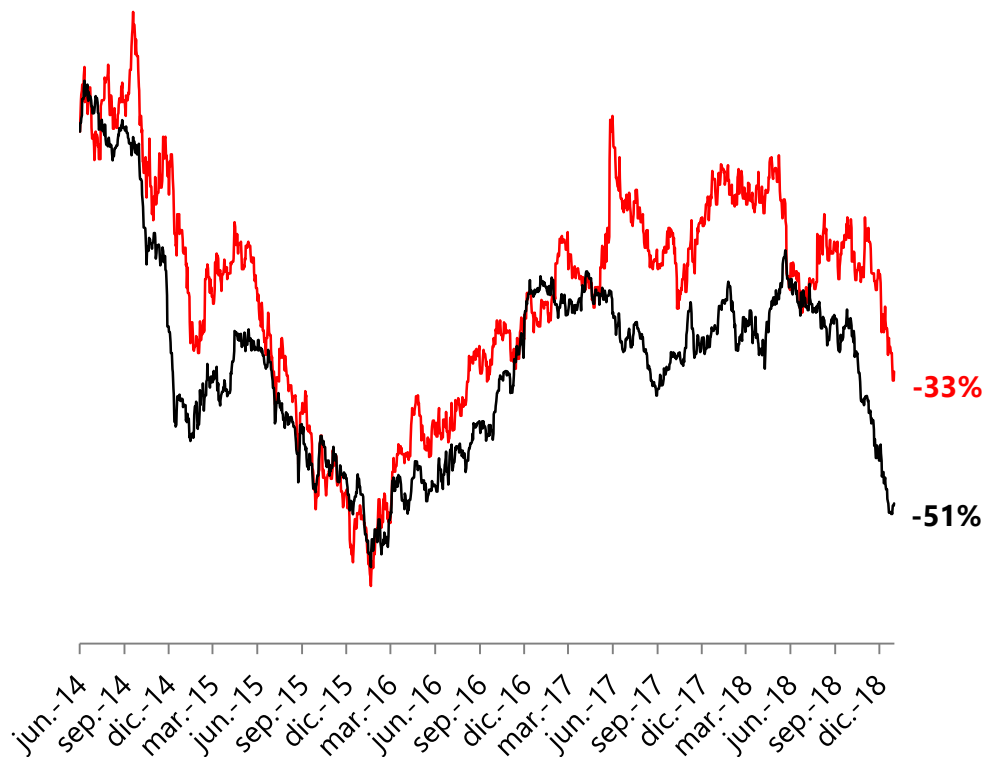
Principales Datos

€/acción (31.12.2018)	2,50
Capitalización bursátil (M€)	332,4M€
Mín anual	2,46€ (28 dic.)
Máx anual	3,60€ (8 mayo)
% evolución	-25,4%
Dividendo	0,022€

Corrección en línea con el resto del sector

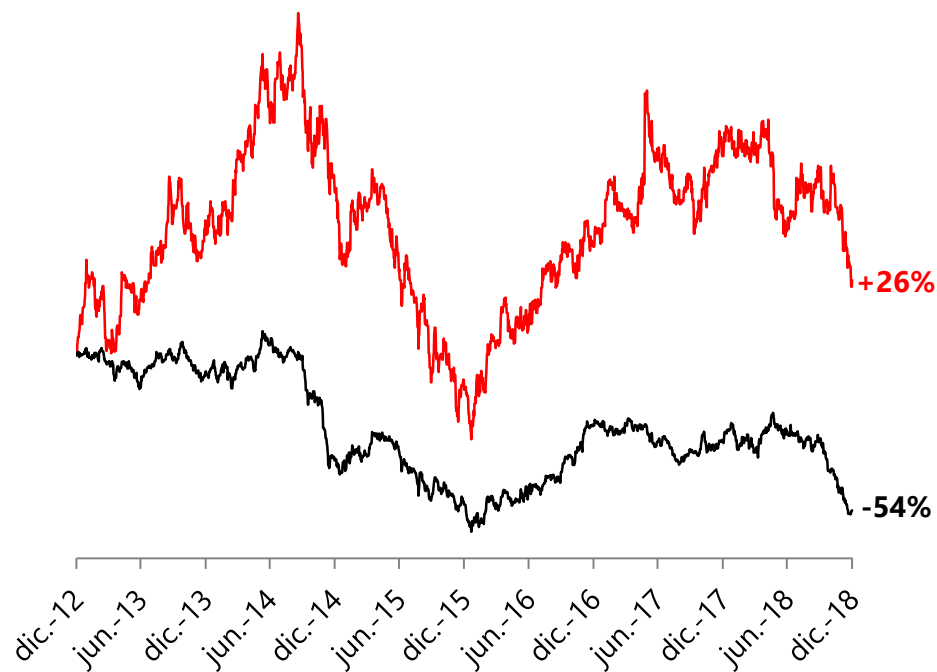
Evolución de la acción

Comienzo de la crisis (Jun 2014)



— Acción de Tubacex

Plan Estratégico 2013



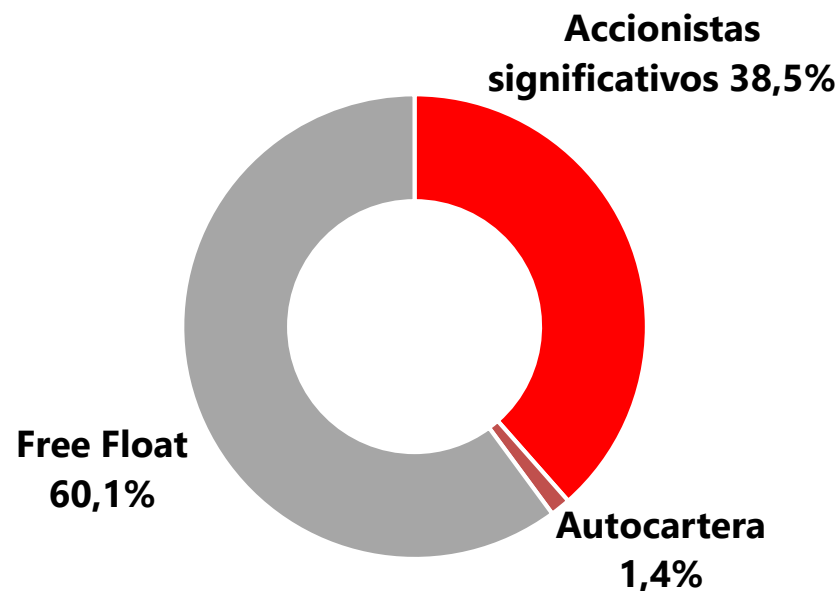
— Índice Comparable

Comportamiento significativamente mejor que el del sector

Nota: el Índice de comparables muestra la evolución bursátil promedio de las principales compañías de servicios para el sector de Oil&Gas

Estructura Accionarial – Accionistas significativos

Accionista	% capital
JM Aristrain	11,0%
AzValor	5,1%
EDM	5,1%
Ecofin	4,9%
Itzarri	3,2%
Santalucía Seguros	3,2%
Torre Rioja	3,0%
Dimensional Fund	3,0%
Total	38,5%



Estructura accionarial estable y comprometida con el Plan Estratégico

GRACIAS

TUBACEX
GROUP