

# 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

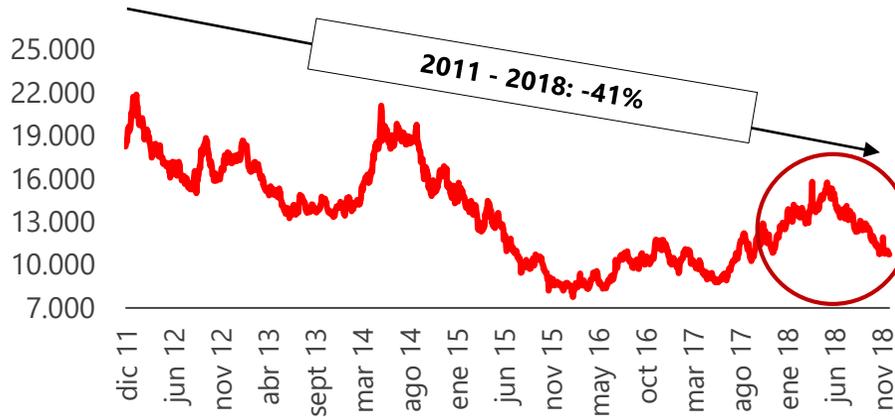
### Resultados

- 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

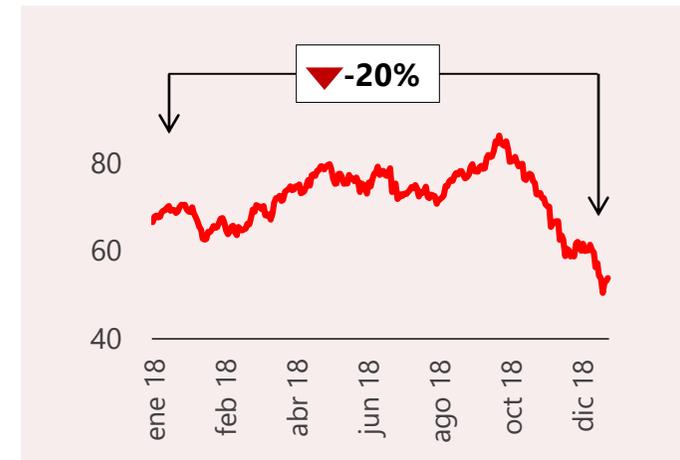
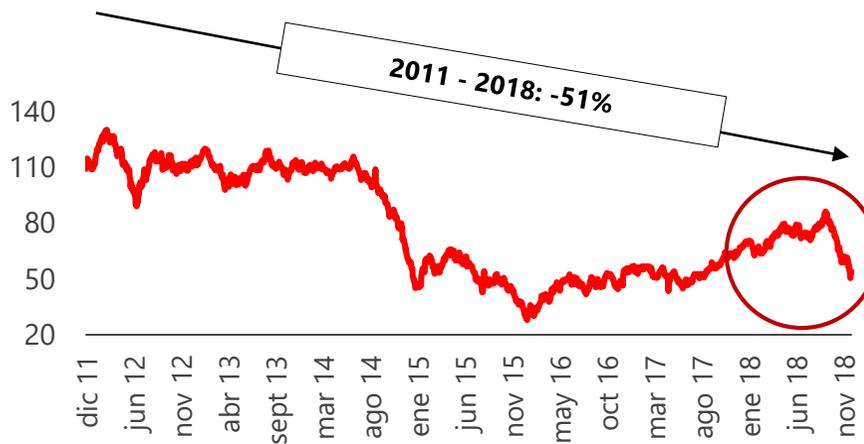
**Salimos reforzados de la peor crisis del sector**

## Entorno macroeconómico

Níquel  
(\$/ton)



Brent  
(\$/barril)

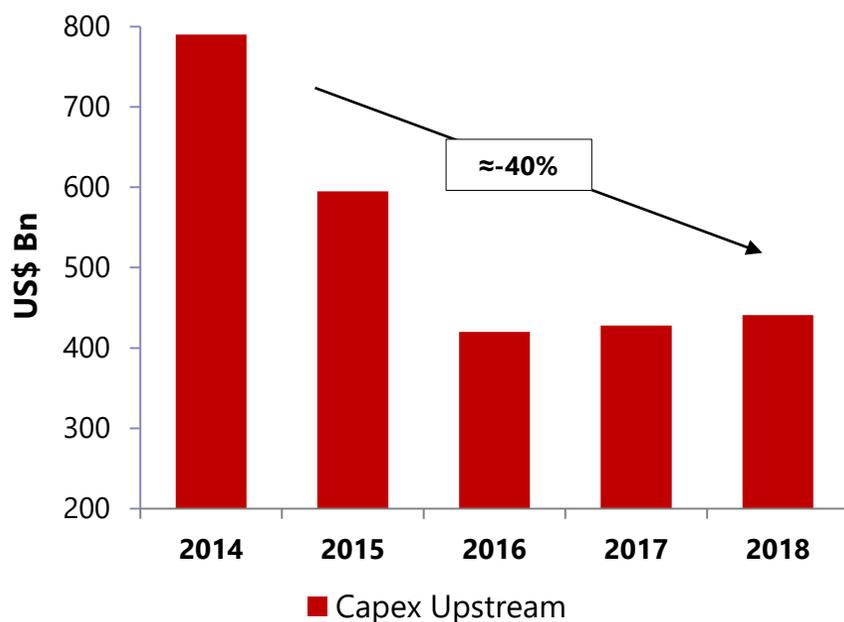


Turbulencias en las materias primas en el último trimestre

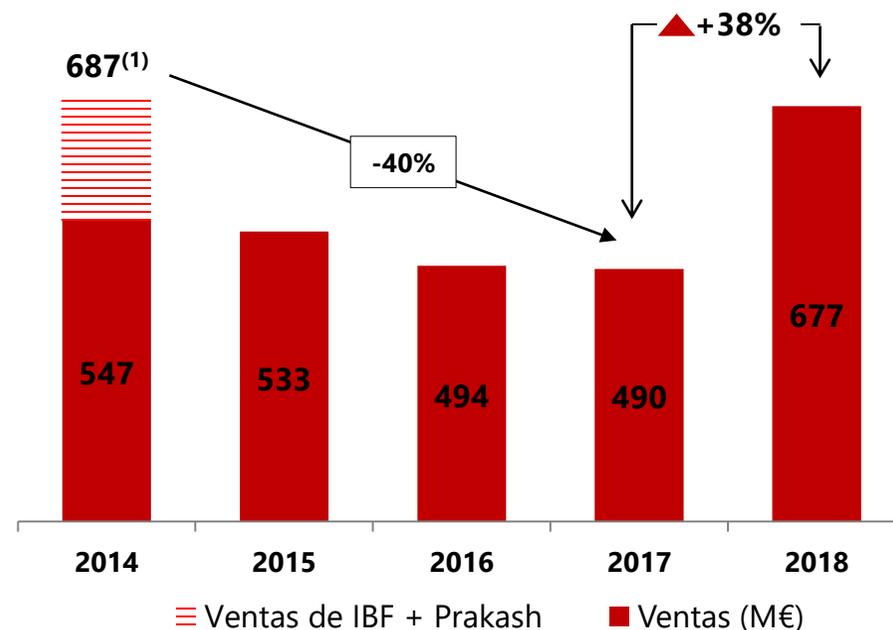
## Evolución de las ventas

- 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



### Ventas de Tubacex



Fuente: World Energy Investment EIA; 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

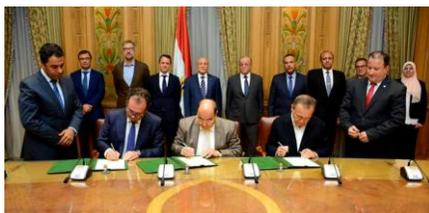
### Financieros

- **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

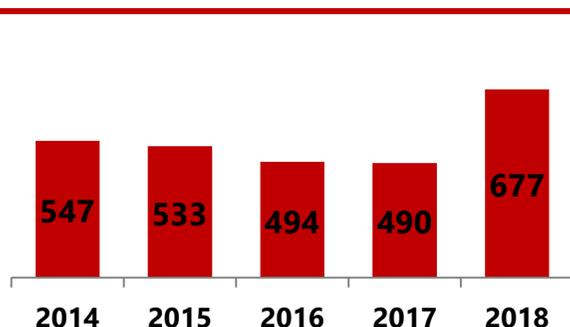
- Grupo estatal de inversión industrial de Abu Dabi
- Alianza para afrontar proyectos de inversión en **Oriente Medio** en el **sector del Petróleo y Gas**
- Adquisición de **Grupo Nobu**, especializada en la fabricación, mantenimiento y reparación de componentes mecanizados en acero inoxidable para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



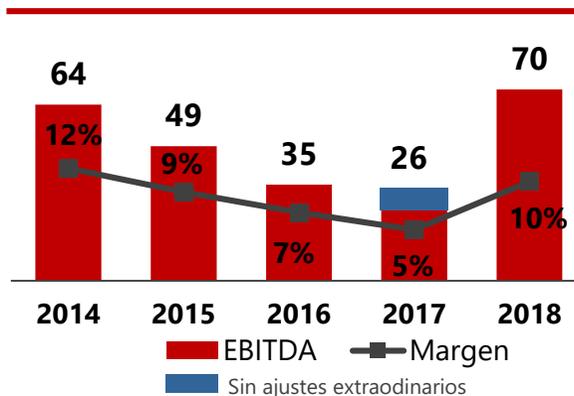
Continuamos sentando las bases del futuro crecimiento

## Evolución de las principales magnitudes

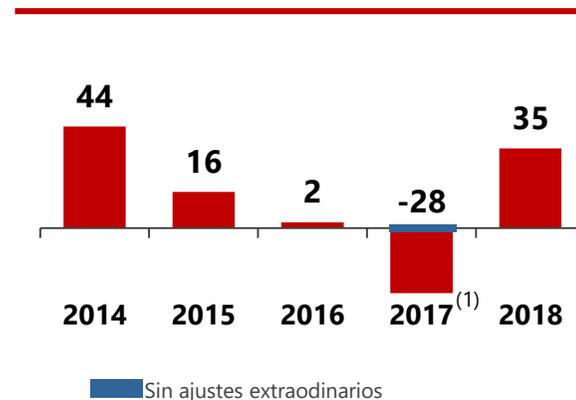
### Ventas (M€)



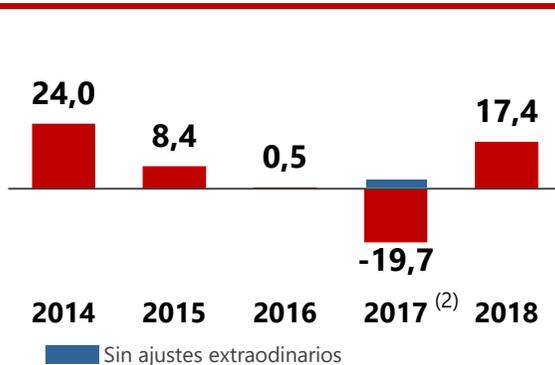
### EBITDA (M€)



### EBIT (M€)



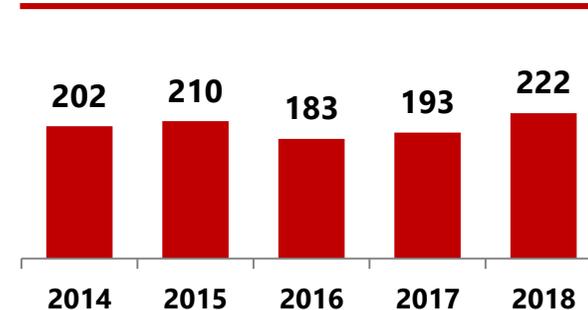
### Beneficio Neto (M€)



### 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 CO<sub>2</sub>
- 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

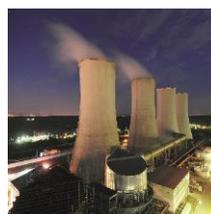
### E&P Oil



11%

- Reducción exposición al petróleo

### PowerGen



15%

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

### Otros



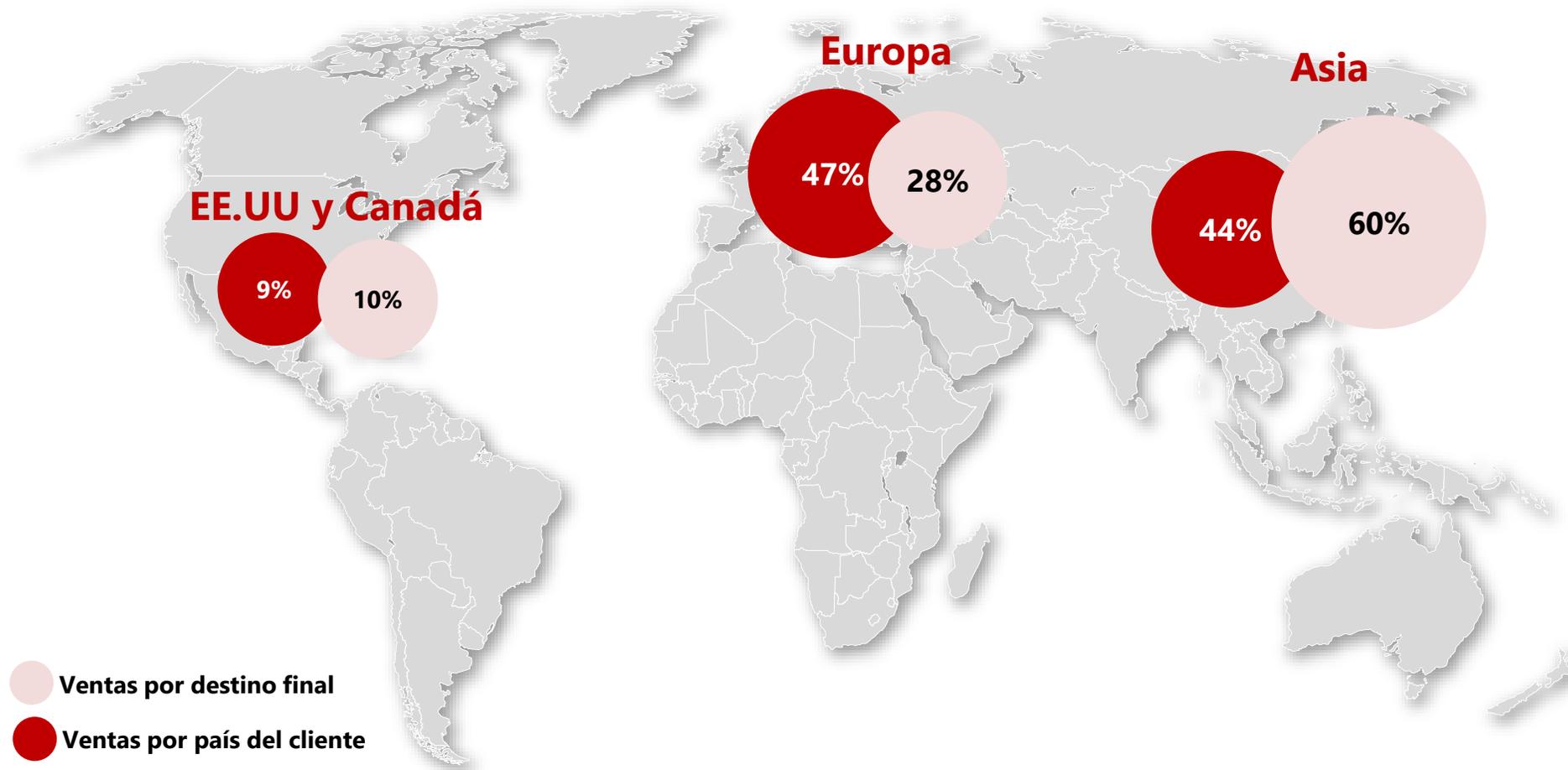
3%

- 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 CO<sub>2</sub>**

\* 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.
<b>Ventas</b>	677,3	490,4	38,1%
<b>EBITDA</b>	69,6	25,9 <sup>1</sup>	168,2%
<b>Margen EBITDA</b>	10,3%	5,3%	
<b>EBIT</b>	34,5	(28,3) <sup>1</sup>	n.s.
<b>Margen EBIT</b>	5,1%	neg.	
<b>Beneficio Neto Atribuible</b>	18,7	(19,7) <sup>2</sup>	n.s.
<b>Margen Neto</b>	2,8%	neg.	
<b>Circulante Neto Operativo</b>	222.2	193.0	+29.2
<b>Circulante Neto Operativo / ventas</b>	32.8%	39.4%	
<b>Deuda Financiera Neta</b>	254.5	253.5	+1.0
<b>Deuda Financiera Neta / EBITDA</b>	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



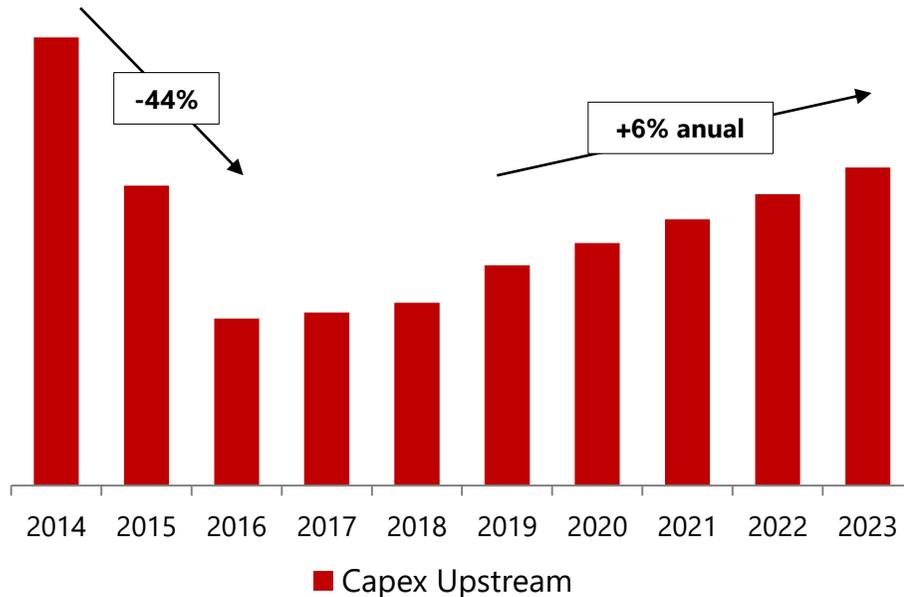
**TUBACEX**  
GROUP



## Indicadores macroeconómicos positivos

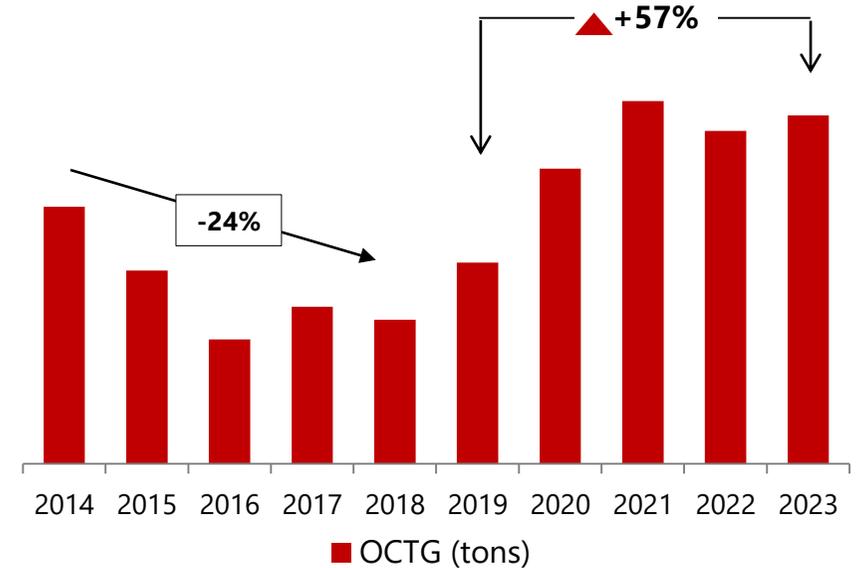
- Tras la caída del 44% en inversión en Upstream entre 2014 y 2016, se espera un crecimiento anual del 6% en los próximos años
- El crecimiento de la demanda será robusto en grados CRA en gran parte por la extracción de gas en ambientes con alto componente CO<sub>2</sub> y corrosión

### Inversión total Upstream (US\$ Bill)



Fuente: Rystad Energy

### Evolución demanda CRA OCTG

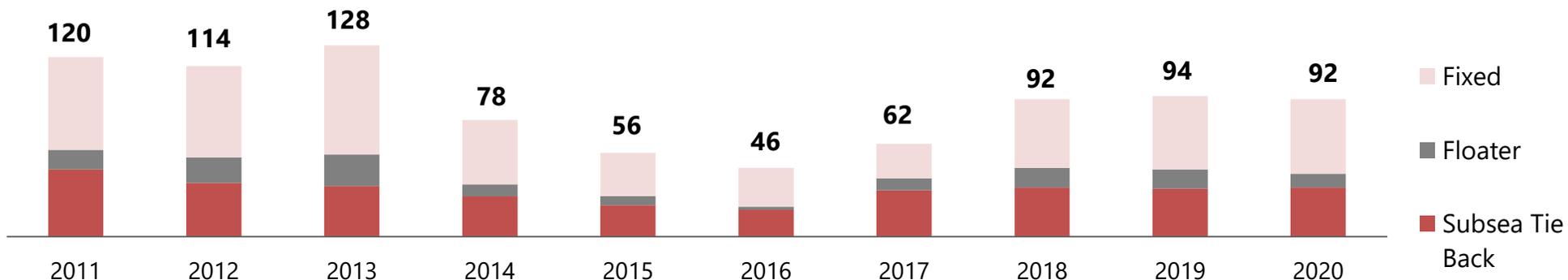


Fuente: Westwood Energy

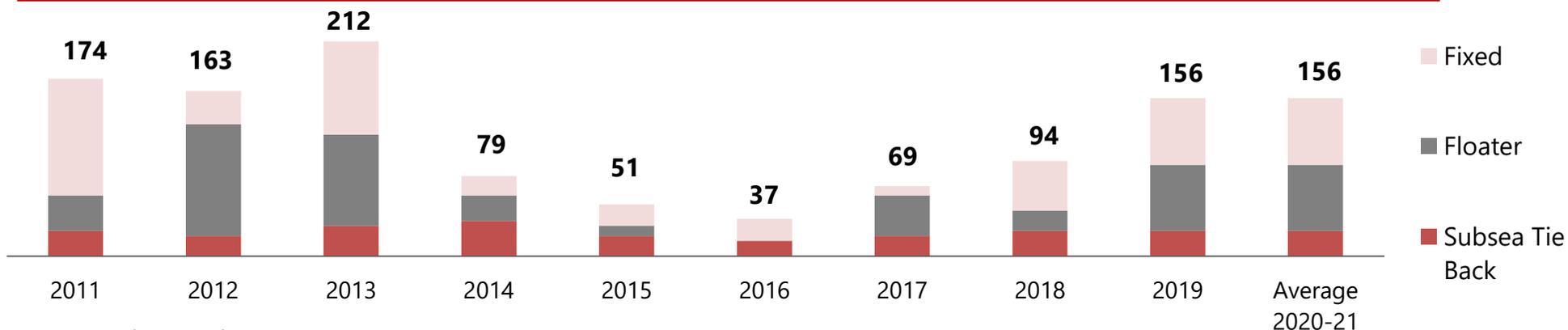
**Perspectivas positivas en todos los sectores para las aleaciones premium**

## Indicadores macroeconómicos positivos

### Nº proyectos offshore adjudicados



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

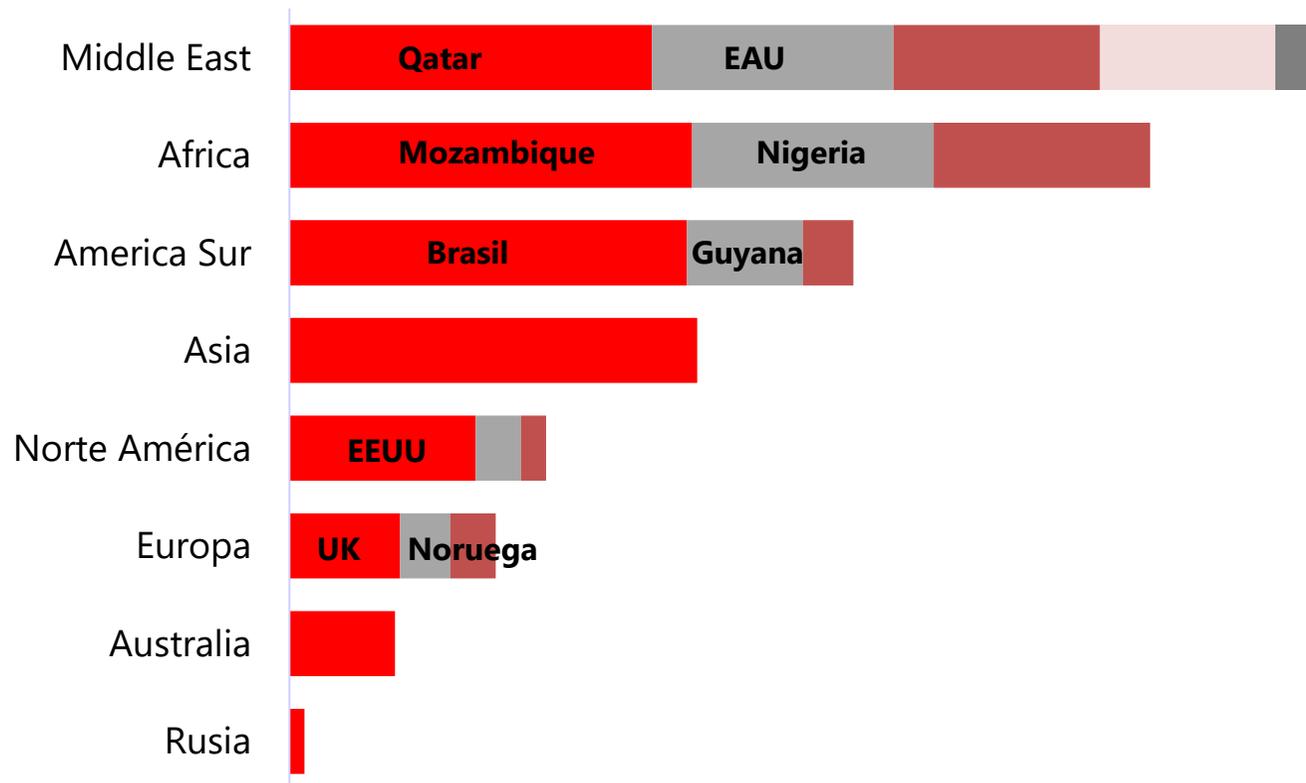


Fuente: Rystad Energy; Tubacex

**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



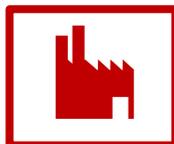
**Nuevo perímetro invirtiendo en 9 plantas productivas con un potencial de facturación adicional de aproximadamente 300 M€**

## Posicionamiento estratégico



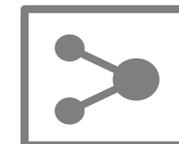
### Oferta completa de soluciones de alto valor

- 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

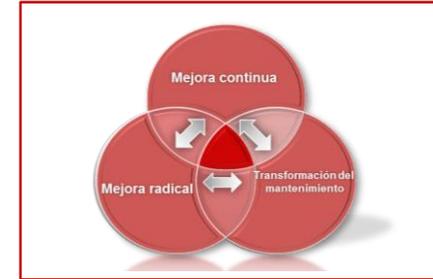
- Apuesta por nuevas tecnologías y productos enfocados en la **reducción CO<sub>2</sub>**
- Incrementar nuestra participación en sectores como Aeronáutica, Automoción y Renovables (Solar)
- Foco en proyectos de **extracción de gas**

## 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

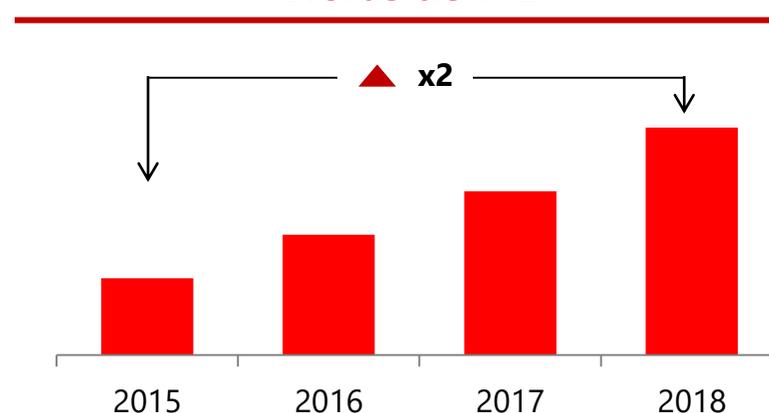
## Apuesta por Innovación

**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

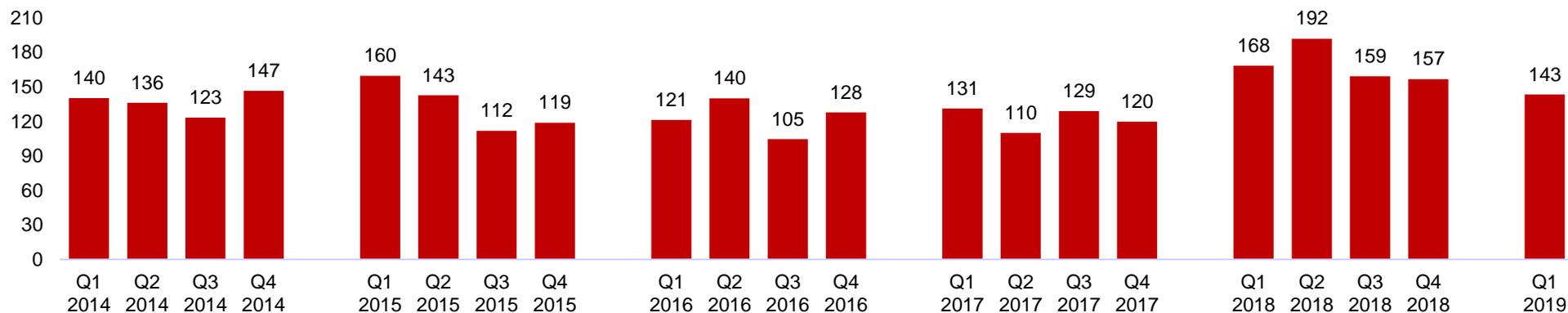
Mill.€

	1T 2019	1T 2018	% Var.
<b>Ventas</b>	143,5	168,5	-14,8%
<b>EBITDA</b>	14,3	15,8	-9,5%
<b>Margen EBITDA</b>	9,9%	9,4%	
<b>EBIT</b>	4,5	6,5	-31,2%
<b>Margen EBIT</b>	3,1%	3,9%	
<b>Beneficio Neto Atribuible</b>	1,8	2,4	-25,5%
<b>Margen Neto</b>	1,2%	1,4%	

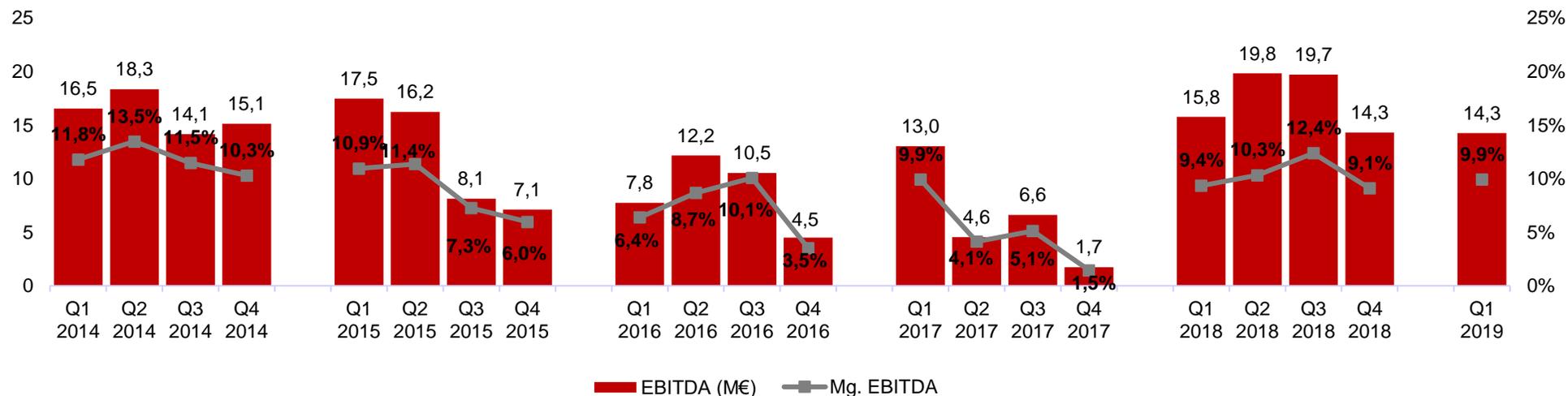
	1T 2019	Dic. 2018	Var (Mill.€).
<b>Circulante Neto Operativo</b>	244,4	222,2	+22,2
<b>Circulante Neto Operativo/ sales</b>	37,5%	32,8%	
<b>Deuda Financiera Neta</b>	286,8	254,5	32,3
<b>Deuda Financiera Neta/ EBITDA</b>	4,2x	3,7x	

## Evolución de Ventas y EBITDA

### Revenues



### EBITDA



■ EBITDA (M€)    ■ Mg. EBITDA

3

## Plan Estratégico

**TUBACEX**  
GROUP



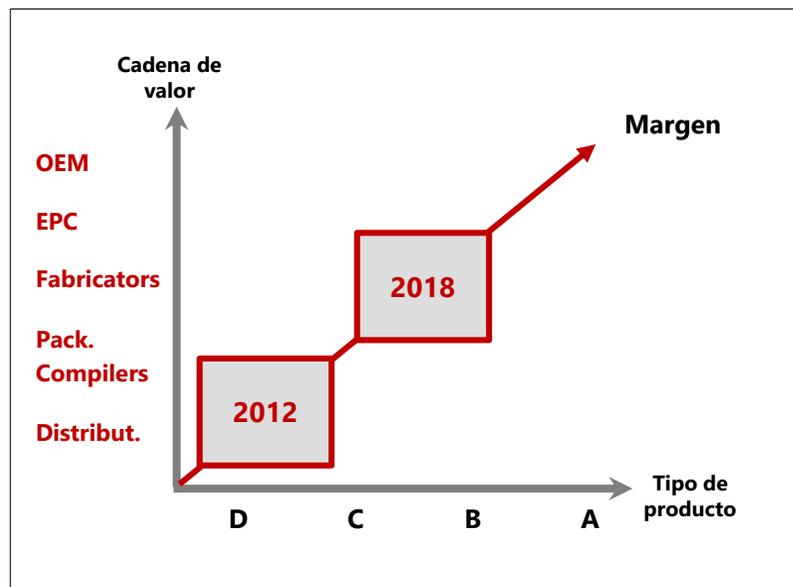
## Fases de nuestro Plan Estratégico

	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%

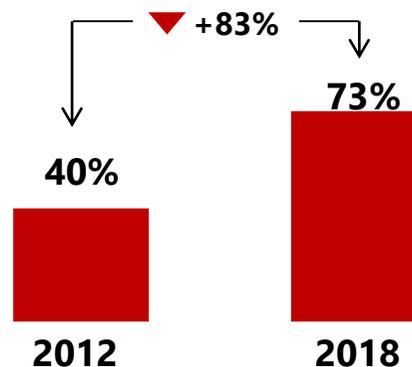
## Objetivos estratégicos 2022

1

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

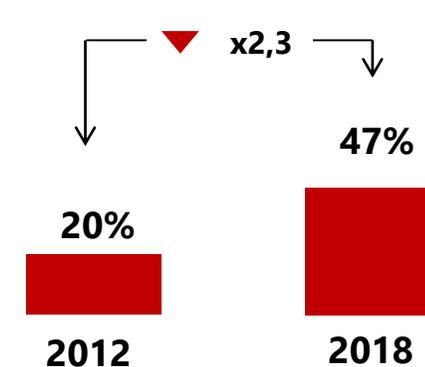


### Producto Premium



% en euros de Productos Premium sobre ventas totales consolidadas

### Nuevos Productos



Los nuevos productos se refieren a productos industrializados desde 2008

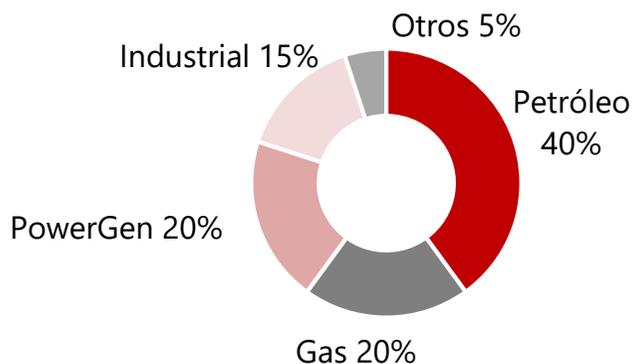
## Objetivos estratégicos 2022

### 2 Reducir la volatilidad diversificando los riesgos

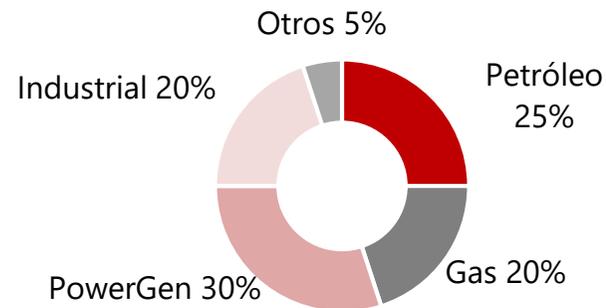
- Mercado
- Sector
- Diversificación geográfica
- Reducción exposición a petróleo
- Producto
- Materias primas
- Asignación óptima de producto

#### Presente

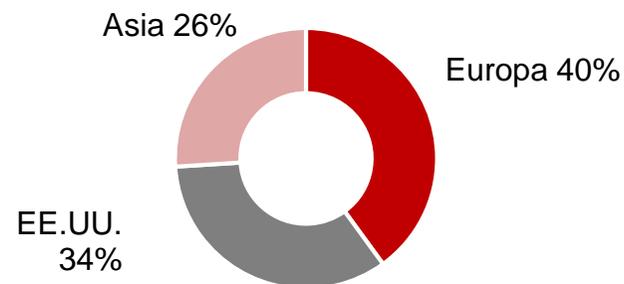
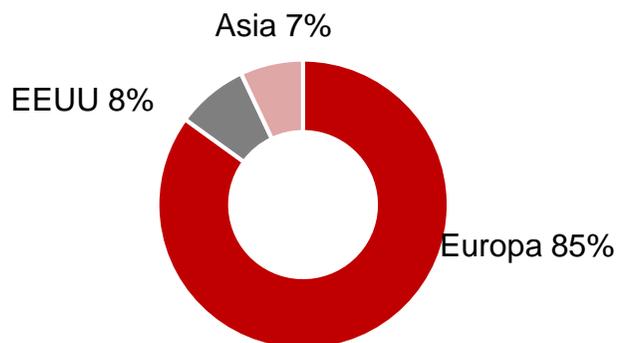
Mercado final



#### Futuro



Mercado geográfico



## Objetivos estratégicos 2022

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

Global company



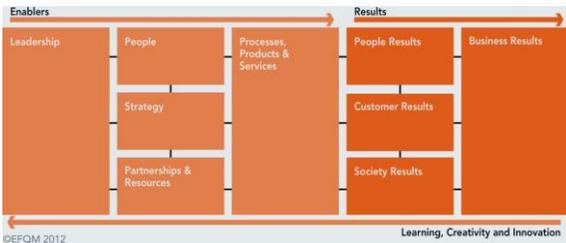

- En 2013:
  - España 62%
  - Resto de Europa 31%
  - Asia 0%
  - América 7%
- En 2018:
  - España 46%
  - Resto de Europa 36%
  - Asia 13%
  - América 5%

Key people




- 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

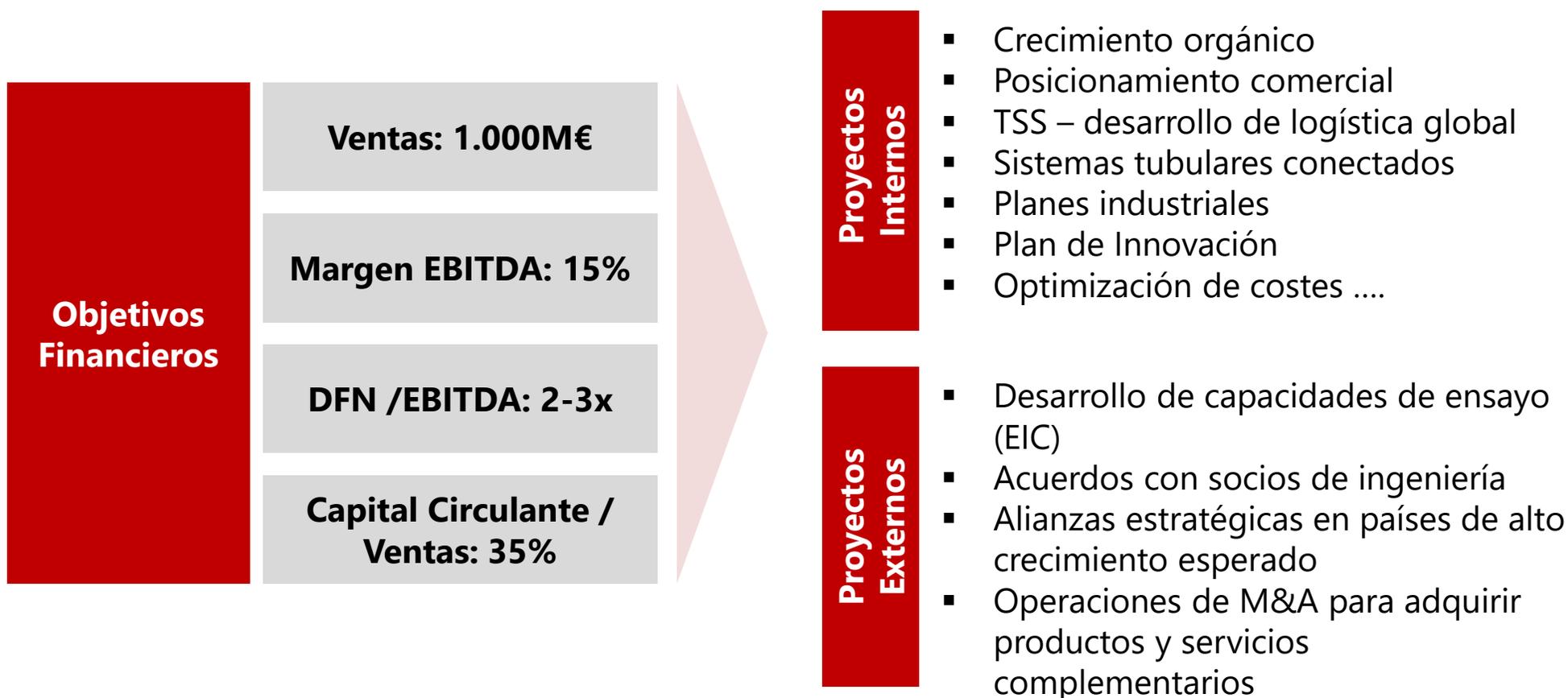
Management Quality

- 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

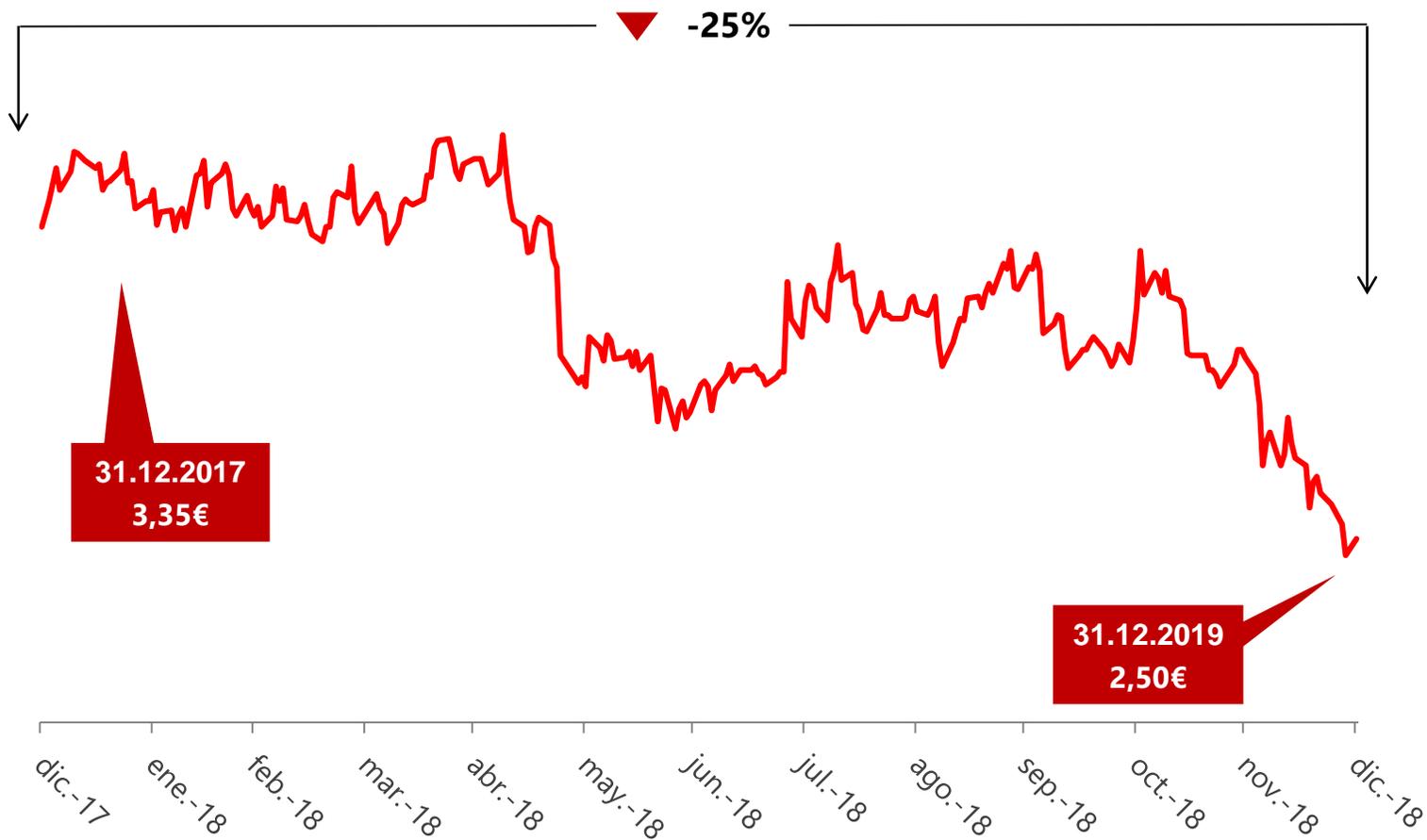


Evolución en Bolsa

**TUBACEX**  
GROUP



## Evolución de la acción



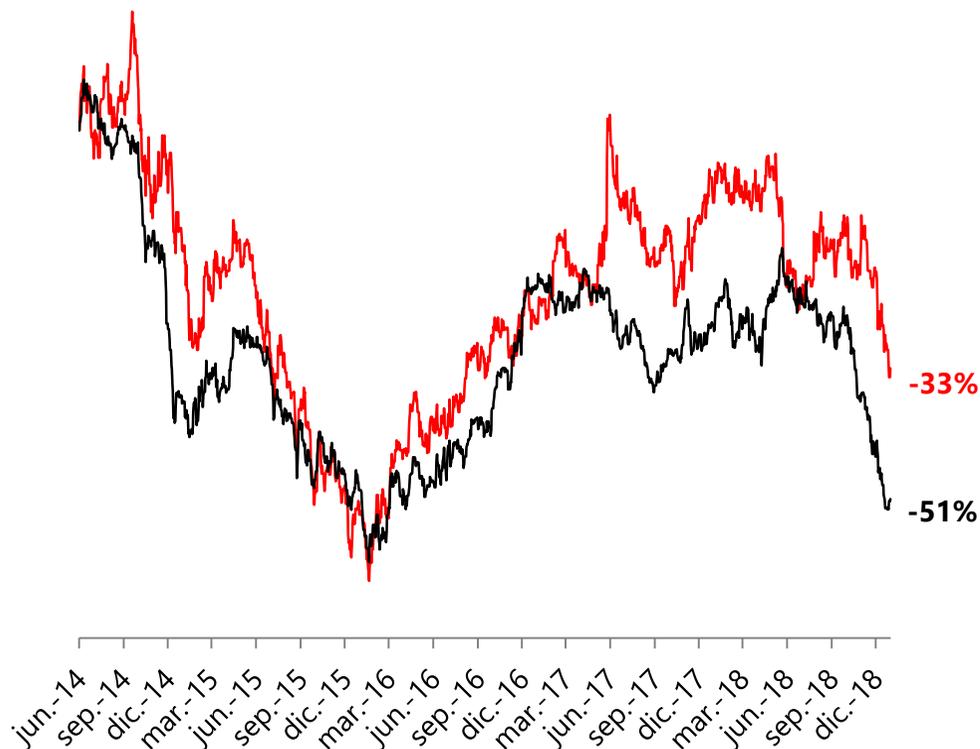
### Principales Datos

€/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



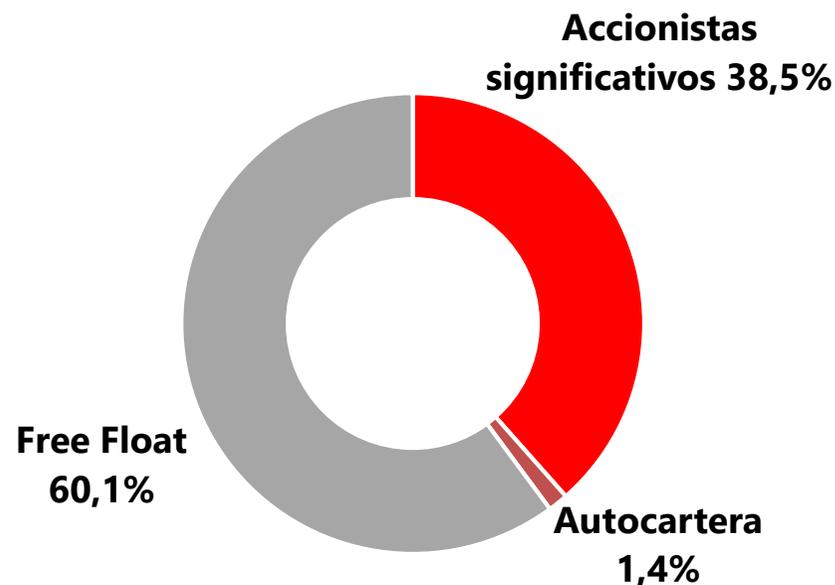
— Índice Comparable

**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%
<b>Total</b>	<b>38,5%</b>



**Estructura accionarial estable y comprometida con el Plan Estratégico**

**GRACIAS**

**TUBACEX**  
GROUP