

## Resultados primer semestre 2016



# TUBACEX reduce deuda y genera beneficios en un entorno de mercado muy desfavorable

- Las ventas del primer semestre han descendido un 13,5%, situándose en 261,5M y el EBITDA ha sido de 19,9M €, un 40,9% por debajo del mismo periodo del año pasado.
- Sin embargo, en el segundo trimestre el EBITDA ha aumentado un 57% con respecto al primer trimestre de 2016, como consecuencia de las mejoras operacionales y el posicionamiento en productos de alto valor añadido.
- La resistencia mostrada por TUBACEX, en la peor crisis de Oil&Gas, demuestra que su estrategia de mejora de producto, operaciones y de gestión es la acertada, lo que ha permitido cerrar el semestre con un beneficio neto positivo de 1,7M €.
- La compañía continúa con su apuesta de convertirse en proveedor global de soluciones tubulares que abarca desde el diseño hasta la instalación y el mantenimiento.
- Dentro de su estrategia de posicionamiento en productos Premium, TUBACEX ha conseguido un contrato de 40 millones de euros en tubos para umbilicales, el mayor contrato en este tipo de tubos de la compañía.
- Su posición financiera sigue siendo sólida gracias a la fuerte posición de caja y a la estrategia de diversificación de fuentes de financiación y reducción de su coste.

**Llodio, 27 de julio de 2016.** En un entorno de mercado muy desfavorable, con caída de volúmenes y precios de las materias primas y una crisis en el sector de Oil&Gas sin precedentes, TUBACEX ha presentado unas ventas del primer semestre de 2016 de 261,5 millones de euros, lo que supone un descenso de 13,5% respecto del mismo periodo de 2015. Asimismo, el resultado bruto de

explotación (EBITDA) ha sido de 19,9M €, un 40,9% inferior; y el beneficio neto de 1,7M €.

En lo que respecta al segundo trimestre del año, los resultados han respondido a las previsiones de la compañía, con un EBITDA de 12,2M €, un 56,7% por encima del primer trimestre de 2016. Esta mejoría es consecuencia de las mejoras operacionales implementadas en el Grupo y del aumento de cuota de mercado en productos de alto valor añadido.

Para Jesús Esmorís, consejero delegado de TUBACEX, “la resistencia demostrada es una prueba clara de que el camino iniciado con nuestro último Plan Estratégico en la mejora de producto, operaciones y de gestión es el adecuado. Con este convencimiento seguimos avanzando en las tres vías porque así estaremos mejor preparados para aprovechar el cambio de mercado que, sin duda, se producirá.”

La estrategia de TUBACEX de posicionarse en productos Premium ha continuado dando resultados. En esta ocasión, la compañía ha conseguido el mayor contrato de su historia de tubos para umbilicales, un contrato de 40 millones de euros con fechas de entrega comprendidas entre 2017 y 2019 y que tendrán como destino final un yacimiento de gas en aguas del sur del mar Caspio.

Para Esmorís “este pedido mejora la visibilidad para los dos próximos años en uno de nuestros productos de mayor valor añadido, y es una muestra más de que el salto del Grupo hacia productos Premium es una realidad”.

Por su parte, el ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA se sigue situando de forma coyuntural en 6,1x. La previsión es que este ratio se vaya normalizando y reduciendo a lo largo del año hasta aproximarse al 4x para volver en 2017 al objetivo estratégico de 3x.

TUBACEX continúa teniendo una sólida posición financiera que le permite afrontar la crisis del sector con la tranquilidad de poder hacer frente a sus vencimientos de deuda de los próximos 3-4 años incluso en el peor de los escenarios

“Seguiremos profundizando en la mejora operacional, el aumento de la eficiencia y la reducción de costes. También seguiremos reduciendo nuestra dependencia de Oil&Gas dentro de nuestra estrategia de diversificación, y desarrollando nuevos grados de acero y tecnologías gracias lo que hemos conseguido una posición líder en el segmento de calderas supercríticas”, ha manifestado Jesús Esmorís.

En los próximos meses TUBACEX prevé mantener la mejora gradual de los resultados basándose en sus productos Premium y en la mejora de la eficiencia, pero el mercado seguirá en una situación débil e indudablemente marcará los resultados globales.

Cabe destacar, que en situaciones normales de mercado, TUBACEX hubiera cumplido su plan estratégico un año antes de lo previsto, lo que ha impulsado a la compañía afrontar los próximos cuatro años con un foco claro: convertirse en un proveedor global de soluciones tubulares. Este posicionamiento exige una serie de medidas enfocadas al crecimiento en servicios, impulso de la I+D+i, refuerzo de su posición comercial, o diversificación hacia otras fuentes de energía, entre otras.

### **Sobre TUBACEX**

TUBACEX es un grupo multinacional con sede en Álava, líder en la fabricación de productos tubulares (tubos y accesorios) de acero inoxidable y altas aleaciones. Ofrece además una amplia gama de servicios que van desde el diseño de soluciones a medida hasta operaciones de instalación o mantenimiento.

Dispone de plantas de producción en España, Austria, China, Italia, Estados Unidos e India y centros de servicios a nivel mundial, así como presencia comercial en 38 países.

Los principales sectores de demanda de los tubos que fabrica TUBACEX son los del petróleo y gas, petroquímica, química y energía.

TUBACEX cotiza en la Bolsa española desde 1970 y forma parte del índice “IBEX *SMALL CAPS*”.

## Principales magnitudes financieras

### DATOS ECONÓMICOS

MILL. €

	<u>1S 2016</u>	<u>1S 2015</u>	<u>% variación</u>	<u>2T 2016</u>	<u>2T 2015</u>	<u>% variación</u>
Ventas	261,5	302,5	-13,5%	140,2	142,7	-1,8%
EBITDA <sup>(1)</sup>	19,9	33,7	-40,9%	12,2	16,2	-25,1%
Margen EBITDA	7,6%	11,1%		8,7%	11,4%	
EBIT	3,1	17,9	-82,5%	3,7	7,5	-49,9%
Margen EBIT	1,2%	5,9%		2,7%	5,2%	
Beneficio Neto Atribuible	1,7	14,0	-87,7%	2,2	7,3	-70,0%
Margen	0,7%	4,6%		1,6%	5,1%	

	<u>30/06/2016</u>	<u>31/12/2015</u>
Capital circulante	206,7	210,1
Capital circulante / Ventas	42,0%	39,4%
Patrimonio Neto	313,1	317,5
Patrimonio Neto / DFN	145,0%	144,0%
Deuda Financiera Neta	216,0	220,5
DFN/EBITDA	6,1x	4,5x

## Results for the first half of 2016



# TUBACEX reduces debt and generates benefits in a very unfavorable market environment

- Sales in the first half have dropped by 13.5%, standing at €261.5M and EBITDA has reached €19.9M, which was 40.9% below that obtained in the same period of 2015.
- However, in the second quarter EBITDA grew by 57% with respect to the first quarter of 2016 as a result of the operational improvements and the positioning of high value-added products.
- TUBACEX's resilience during the worst Oil&Gas crisis yet, proves that its strategy for product improvement, operations and management was correct, which has allowed to close the semester with a positive net profit of €1.7M.
- The company maintains its commitment to become a global supplier of tubular solutions from the design to the installation and maintenance.
- Thanks to its Premium product positioning strategy, TUBACEX has been awarded a contract for 40 million Euros for umbilical offshore tubes, the greatest contract for this type of tubes for the company.
- Its financial position remains strong thanks to the solid cash flow position and the financing sources diversification and cost reduction strategy.

**Llodio, 27 July 2016.** In a very unfavorable market environment, with falls in raw materials volumes and prices, as well as the unprecedented crisis in the Oil&Gas sector, TUBACEX has turned in the sales balance for the first half of 2016 that amounted to 261.5 million Euros, which is down 13.5% with respect to the same period in 2015. Likewise, the gross operating profit (EBITDA) has reached €19.9M, which is 40.9% lower, and the net profit stood at €1.7M.

As regards the second quarter of the year, the results have responded to the company's expectations, with an EBITDA of €12.2M, 56.7% higher than the first quarter of 2016. This enhancement is a result of the operational improvements implemented in the Group and the increase of the market share in high value-added products.

According to Jesús Esmorís, TUBACEX CEO, "the resilience demonstrated by TUBACEX is as a good example for proving that our Strategic Plan for product, operational and management improvement is correct. Based on this belief, we continue to progress in all three dimensions as we will be better equipped to make the most of the market change which will undoubtedly take place".

TUBACEX's strategy to become a benchmark company in Premium products has continued providing positive results. In this case, the company has been awarded the largest ever order for umbilical offshore tubes, a contract for 40 million Euros with delivery times between 2017 and 2019, which have a final destination in a gas field in the south of the Caspian Sea.

For Esmorís, "this order improves the visibility of one of our highest value-added products for the next couple of years and is yet another example demonstrating that the Group's leap towards premium products is a reality".

Meanwhile, the net Financial Debt over EBITDA ratio remains temporarily at 6.1x. This ratio is expected to be normalized and reduced throughout the year until it reaches 4x, in order to return to the strategic goal of 3x by 2017.

TUBACEX maintains a sound financial position that allows it to face the crisis in the sector with the confidence of being able to meet debt maturity dates within the next 3-4 years, even in the worst-case scenarios.

"We will further enhance operational improvements, increasing efficiency and reducing costs. We will continue reducing our Oil&Gas dependence within our diversification strategy and developing new steel grades and technologies; thanks to these efforts we have reached a leading position in the supercritical boiler segment", stated Jesús Esmorís.

In the following months, TUBACEX seeks to maintain a gradual improvement in results based on Premium products and enhanced efficiency, but the market remains in a weak situation that doubtlessly affects global results.

It is important to highlight that, in normal market conditions, TUBACEX would have completed the implementation of its strategic plan one year ahead of schedule. This has driven the company to face the following four years with a clear focus: to become a global supplier for tubular solutions. This positioning demands a series of measures focusing on the growth of services, the promotion of R&D&I, strengthening the sales position or the diversification of other energy sources, among others.

#### **About TUBACEX**

TUBACEX is a multinational group with its headquarters in Alava and a global leader in the manufacture of stainless steel and high-alloyed tubular products (tubes and accessories). It also offers a wide range of services from the design of tailored solutions to installation and maintenance operations.

It has production plants in Spain, Austria, China, Italy, the United States and India with worldwide service centers and sales offices in 38 countries.

The main demand segments for the tubes manufactured by TUBACEX are the oil and gas, petrochemical, chemical and power generation industries.

TUBACEX has been listed on the Spanish Stock Market since 1970 and is part of the "IBEX SMALL CAPS" index.

## Key Financial Figures

### FINANCIAL FIGURES

€ M

	<u>H1 2016</u>	<u>H1 2015</u>	<u>change %</u>	<u>Q2 2016</u>	<u>Q2 2015</u>	<u>change %</u>
Sales	261.5	302.5	-13.5%	140.2	142.7	-1.8%
EBITDA	19.9	33.7	-40.9%	12.2	16.2	-25.1%
EBITDA margin	7.6%	11.1%		8.7%	11.4%	
EBIT	3.1	17.9	-82.5%	3.7	7.5	-49.9%
EBIT margin	1.2%	5.9%		2.7%	5.2%	
Net Profit	1.7	14.0	-87.7%	2.2	7.3	-70.0%
Margin	0.7%	4.6%		1.6%	5.1%	

	<u>2016/06/30</u>	<u>2015/12/31</u>
Working Capital	206.7	210.1
Working Capital / Sales	42.0%	39.4%
Equity	313.1	317.5
Equity / Net Financial Debt	145.0%	144.0%
Net Financial Debt	216.0	220.5
NFD/ EBITDA	6.1x	4.5x