

Resultados del ejercicio 2018



TUBACEX cierra 2018 con un EBITDA de 69,6 millones de euros, el más alto de la última década

- Las ventas en 2018 han ascendido a 677,3 millones de euros, un 38,1% más que en el ejercicio anterior y el beneficio se ha situado en 17,4 millones de euros.
- A pesar de que el mercado aún no se ha recuperado, la apuesta de TUBACEX por productos y servicios de alto valor tecnológico, junto a las últimas alianzas estratégicas firmadas en Egipto, India y Abu Dabi, le están permitiendo salir reforzada de la crisis más larga del sector del petróleo.
- El ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA continúa descendiendo y se sitúa en 3,7x frente al 9,8x de cierre de 2017.
- TUBACEX prevé una fuerte expansión para los ejercicios 2020 y 2021.

Llodio, 28 de febrero de 2019. TUBACEX ha presentado hoy los resultados financieros correspondientes al ejercicio 2018, donde ha registrado un EBITDA de 69,6 millones de euros, la cifra más alta desde el año 2008 y que supone multiplicar por 2,7 el resultado obtenido en el ejercicio anterior. Las ventas han ascendido a 677,3 millones de euros, un 38,1% por encima del 2017, mientras que el beneficio se ha situado en 17,4 millones de euros.

TUBACEX ha seguido avanzando en la mejora de su posicionamiento en sectores clave con la firma de tres importantes alianzas estratégicas en mercados de alto crecimiento. En este sentido, cabe destacar la alianza con la

compañía Tubes 2000 para el desarrollo de energía nuclear en Egipto, el acuerdo firmado 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 Petróleo y Gas en Oriente Medio. Se trata de una de las regiones con mayores recursos de petróleo y gas, y que actualmente se encuentra inmersa en un plan de crecimiento.

Estas tres alianzas, junto a la firme apuesta de TUBACEX por el desarrollo de productos y servicios de alto valor tecnológico, está permitiendo a la empresa salir reforzada de la crisis más larga del sector del petróleo.

Jesús Esmorís, Consejero Delegado de TUBACEX, ha valorado positivamente estos resultados. “Podemos 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”- ha manifestado. Además, estos resultados “muestran nuestra ambición por convertirnos en el primer proveedor de soluciones tubulares en altas aleaciones”.

El desarrollo de nuevos negocios constituye un objetivo clave para el Grupo TUBACEX. Este esfuerzo permite, según Esmorís, “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”.

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 debido a dos factores: el incremento de las existencias de níquel y el aumento del producto en curso. 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 será asignando a diversos proyectos durante 2019. En cuanto al segundo factor, el Grupo inició la prefabricación de desbastes para tubos de umbilical durante el último trimestre del año con el objetivo de aumentar la

competitividad y reducir los plazos de entrega. Dicha estrategia ha permitido a TUBACEX asignarse importantes pedidos de este tubo a finales de 2018. Ambos factores suponen un efecto extraordinario de más de 30 millones de euros en el capital circulante, que la empresa prevé ir corrigiendo a lo largo de 2019.

La deuda financiera neta asciende 254,5 millones de euros, lo que implica un aumento de 1 millón 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 86,6% 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.

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, el consejero delegado de TUBACEX avanza que durante 2019, “una cantidad importante de proyectos de inversión verán la luz verde, lo que anticipan una fuerte expansión para los años 2020 y 2021”. Añade asimismo, que la empresa se encuentra “en las últimas fases de adjudicación de varios proyectos singulares, plurianuales y de alto valor añadido que, junto con las alianzas estratégicas, nos permiten ser optimistas en cuanto al nivel de captación de pedidos de este año, que esperamos que sea récord. Esto nos ofrece la posibilidad de cerrar el ejercicio actual con la cartera y la visibilidad más altas de la historia de nuestra Compañía”.

Principales magnitudes financieras 2018

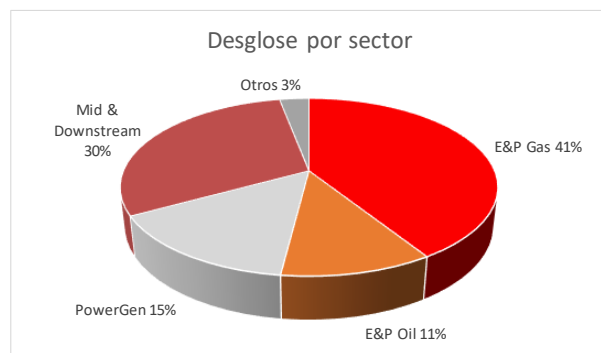
Datos económicos

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.
Margen EBITDA	10,3%	5,3%		9,1%	1,5%	
EBIT	34,5	(28,3)	n.s.	6,1	(28,5)	n.s.
Margen EBIT	5,1%	neg.		3,9%	neg.	
Beneficio Antes de Impuestos	19,9	(39,1)	n.s.	2,9	(32,5)	n.s.
Margen	2,9%	neg.		1,8%	neg.	
Beneficio Neto Atribuible	17,4	(19,7)	n.s.	5,0	(19,1)	n.s.
Margen neto	2,6%	neg.		3,1%	neg.	

TUBACEX por mercados

Las ventas directas a ingeniería y cliente final sigue manteniéndose como el primer canal de entrada con el 73% de la facturación, frente al canal de distribución. Se trata de un indicador que refleja el éxito de la compañía en su acercamiento a cliente final con productos de alto valor tecnológico.

El sector de Extracción y Producción de Petróleo y Gas representa el 52% de las ventas del Grupo de este canal, del que un 41% corresponde a Gas y el 11% restante 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. Sin embargo, la compañía espera que la captación de pedidos alcance cifras importantes con la adjudicación de pedidos muy relevantes en Oriente Medio a lo largo del presente ejercicio.



Respecto a la generación eléctrica

fósil, continúa su normalización tras el ajuste del año 2017 con China a la cabeza, donde el Grupo TUBACEX ha participado en varios proyectos. Además, 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 su resistencia, están demostrando ser la mejor solución para este exigente mercado. La compañía impulsa con estos desarrollos la sostenibilidad del sector energético mediante la reducción de las emisiones de CO₂.

En lo referente al sector nuclear, TUBACEX cabe destacar el consorcio con la compañía rusa Tubes 2000 para analizar conjuntamente con el Gobierno de Egipto vías de colaboración para suministrar productos y servicios para las cuatro unidades del proyecto nuclear El Dabaa.

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 con un crecimiento destacado en el mercado chino.

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, Italia, Estados Unidos, la India y Tailandia 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". www.tubacex.com

2018 Full Year Results



TUBACEX closed 2018 with an EBIDTA of €69,6 million, the highest in the last decade

- In 2018, sales amounted to €677.3 million, 38.1% higher than in the previous year, and the profit figure to €17.4 million.
- Even though the market has not yet recovered, a commitment to high technological value products and services combined with recent strategic partnerships forged by the company in Egypt, India and Abu Dhabi, are enabling TUBACEX to emerge stronger from the longest crisis in the oil sector.
- The net financial debt ratio over EBITDA continues to be reduced and amounts to 3.7x, compared to 9.8x registered at the close of 2017.
- TUBACEX expects a strong expansion for 2020 and 2021.

Llodio, February 28, 2019. TUBACEX has reported its financial results for the fiscal year 2018 today, with an EBITDA of €69,6 million, which is the highest since 2008 and represents 2.7 times the result obtained in the previous year. Sales amounted to €677.3 m, rising 38.1% over the 2017 figure and with a profit figure of €17.4 million.

TUBACEX has continued to improve its positioning in key sectors with the establishment of three important strategic alliances and partnerships in high-growth markets. In this context, it is worth highlighting our alliance with the company Tubes 2000 for the development of nuclear energy in Egypt, our agreement signed with the Indian company Midhani to handle energy growth in India and the recently announced Joint Venture with Senaat, Abu Dhabi's state-

owned investment group, for the deployment of Oil & Gas projects in the Middle East. This is one of the regions with the largest resources of Oil & Gas, which is currently engaged in a growth plan.

These three alliances, along with a firm commitment to develop high technological value products and services are enabling TUBACEX to emerge stronger from the longest crisis in the oil sector.

Jesús Esmorís, CEO of TUBACEX, has welcomed these results in a very positive light, “we can say without a doubt that we are emerging from the longest crisis in the oil sector with a reinforced structure that will allow us to take advantage of the growth during the coming years”. Moreover, these results “show our ambition to become the leading supplier of stainless steel and high nickel alloy tubular solutions”.

A key goal for the TUBACEX Group is the development of new businesses. “This effort allows us to register various patents which we hope to be able to present to the market between 2019 and 2020 and which will continue to drive our growth as a leading supplier of tubular solutions”, added Esmorís.

Working capital for the year closed at €221.2 million, €28.2 million more than at the end of 2017, due to an increase of almost €60 million in the Group's stocks as a result of two factors: higher nickel stock and an increase in products in progress. The first factor is directly linked to the purchased and unconsumed nickel corresponding to the currently suspended OCTG project for Iran, which will be allocated to various projects during 2019. Regarding the second factor, the Group began umbilical tubes pre-manufacturing during the last quarter of the year with the aim of boosting competitiveness and reducing delivery times. This strategy has enabled TUBACEX to achieve significant orders for this tube at the end of 2018. Both factors have an extraordinary effect of more than €30 million on the working capital, which the company expects to correct throughout 2019.

The net financial debt amounts to €255.4 million, which represents an increase of €1.9 million with respect to the end of 2017. It should be emphasized that due to the nature of our products which are designed for specific projects, TUBACEX products are made to order. As a result, our net financial debt is closely linked to the working capital which is mostly sold at a net positive realization value. In fact, working capital represents 86.6% of debt and, as mentioned above, without the extraordinary effects on working capital, net financial debt would have been around €225.0 million.

Furthermore, the net financial debt ratio over EBITDA continues to be significantly reduced and amounts to 3.7x, compared to 9.8x registered at the close of 2017. The Group expects to maintain this gradual improvement trend until reaching its strategic objective of 3x.

Regarding future prospects, the CEO of TUBACEX announced that during 2019 “a large number of investment projects will receive the go ahead, anticipating a strong expansion for the Company in 2020 and 2021”; and also added that the Company is “in the final award phases of several singular, high value-added multi-annual projects, which along with our strategic alliances enable us to be optimistic about the level of orders to be won this year which we hope to be record-breaking. Thanks to this, we can close the current fiscal year with the highest order backlog and visibility in the history of the Company”.

Key financial figures 2018

Financial figures	2018	2017	change %	Q4 2018	Q4 2017	change %
CM						
Sales	677.3	490.4	38.1%	157.4	119.8	31.4%
EBITDA	69.6	23.9	168.2%	14.3	1.7	n.m.
EBITDA margin	10.3%	5.3%		9.1%	1.3%	
EBIT	34.5	(28.3)	n.m.	6.1	(28.5)	n.m.
EBIT margin	5.1%	neg.		3.9%	neg.	
Profit before taxes	19.9	(39.3)	n.m.	2.9	(32.5)	n.m.
Margin	2.9%	neg.		1.8%	neg.	
Net Profit	17.4	(39.7)	n.m.	3.0	(39.1)	n.m.
Net margin	2.6%	neg.		3.1%	neg.	

TUBACEX by market

The direct engineering and end user sales channel still stands as the main sales channel concentrating 73% of the Group's turnover compared with the distribution channel. This indicator reflects the Company has successfully approached end users with high technological value products.

The Oil&Gas Extraction and Production sector accounts for 52% of the Group sales through this channel, with 41% corresponding to Gas and 11% to Oil. This significant percentage is mainly the result of high production volumes in OCTG and tubes for Umbilicals. The OCTG tube has undergone a clear increase in sales in 2018 thanks to Iran's project, supplied from March to November and currently on hold. Nevertheless, the Company expects to obtain significant orders winning major contracts in the Middle East throughout the current year.



Regarding electricity generation from fossil fuels, normalization after adjustment in 2017 continues with China as a spearhead, where TUBACEX Group has participated in several projects. In addition, it is worth highlighting the improvement in commercial positioning in India and South Korea, where significant growth is expected in the coming years. TUBACEX has developed new advanced steels which combined with Shot Peening technology to improve resistance, are currently the best solution for this demanding market. With these initiatives, the Company promotes the sustainability of the energy sector achieving a reduction in CO₂ emissions.

The highlights of the nuclear sector include the joint venture with the Russian company Tubes 2000 to co-analyze lines of collaboration along with the Egyptian Government, to supply products and services for the four units of the El Dabaa nuclear project.

The **Mid and Downstream** sector has shown partial recovery in terms of new project awards. Specifically, the tube for refinery furnaces, in which TUBACEX is the market leader, improved in 2018 with major growth in the Chinese market.

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, Italy, the United States, India and Thailand and 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. www.tubacex.com