

Resultados primer trimestre 2018



TUBACEX aumenta sus ventas un 28% en el primer trimestre del año

- Las ventas del primer trimestre del año han ascendido a 168,5 millones de euros, un 28,3% más que en el mismo periodo de 2017, y el EBITDA ha sido de 15,8 millones de euros, un 21,0% superior.
- El mercado aún no está en una recuperación consolidada en volúmenes ni en precios pero gracias a su posicionamiento, TUBACEX está experimentando los primeros indicadores de recuperación.
- La compañía prevé un incremento del resultado operativo a partir del segundo semestre del año y una consiguiente reducción progresiva de la deuda hasta alcanzar un ratio cercano al 3x sobre EBITDA a cierre de ejercicio.
- TUBACEX está transformando la estructura industrial del Grupo asignando de manera eficiente la fabricación de los distintos productos en función de las capacidades de cada planta.

Llodio, 8 de mayo de 2018. A pesar de que el mercado continúa debilitado en volúmenes y en precios, TUBACEX está experimentando los primeros indicadores de recuperación gracias a su posicionamiento radicalmente distinto a la situación precrisis. Como ya venía anunciando la compañía, los esfuerzos de gestión, comerciales y productivos de los últimos años le permiten afrontar este ejercicio con una posición favorable en cuanto a cartera de pedidos, dando como resultado unas ventas de 168,5 millones de euros en el primer trimestre del año, un 28,3% por encima del mismo periodo de 2017, y un EBITDA de

15,8 millones de euros, un 21,0% superior. Asimismo, TUBACEX ha obtenido un beneficio de 2,9 millones de euros antes de impuestos en el primer trimestre de 2018.

Estos resultados son fruto del esfuerzo de la compañía para adaptar su estructura de costes al entorno actual. Según Jesús Esmorís, consejero delegado de TUBACEX, “estamos transformando la estructura industrial del Grupo asignando de manera eficiente la fabricación de los distintos productos en función de las capacidades de cada planta”. Esa transformación incluye importantes inversiones en su planta de la India con el fin de asumir parte de la producción que se viene realizando en las plantas europeas como respuesta a la estrategia de la compañía de dedicar sus plantas europeas y estadounidense a soluciones de alto valor añadido y fabricar en Asia los productos convencionales. En este sentido, la compañía está realizando inversiones destacadas en EEUU con el objetivo de reducir la exportación de los productos procedentes de otras plantas del Grupo, incrementando de esta manera la fabricación local y reduciendo la exposición de la compañía a posibles medidas proteccionistas.

“Por otro lado, gracias al desarrollo de nuestras inversiones en I+D seguimos ampliando nuestra cartera de productos y servicios posicionándonos como proveedor líder en soluciones tecnológicas avanzadas” ha manifestado Esmorís. En ese sentido cabe destacar la capacidad de TUBACEX de ofrecer una gama completa de soluciones tubulares para sistemas de tuberías completos gracias a las sinergias productivas de las plantas del Grupo y una única estructura comercial.

La deuda financiera neta es de 263,1 millones de euros, con un ratio sobre el EBITDA de 9,2x. Se trata de un incremento coyuntural por la débil situación del mercado y un alto nivel de circulante debido a los importantes proyectos en cartera. Hay que tener en cuenta que actualmente los stocks de los pedidos superan los 60 millones de euros, pero se trata de stocks vendidos con un muy alto nivel de rentabilidad.

En la segunda parte de 2018, Tubacex prevé un importante desapalancamiento según vaya avanzando la ejecución de los pedidos y mejorando los resultados, que hará que el ratio de deuda neta sobre EBITDA vaya descendiendo progresivamente hasta situarse cercano al 3x a cierre de ejercicio. La sólida posición de caja permite hacer frente a los vencimientos de los próximos 3 años incluso en el peor de los escenarios.

Para los próximos meses, la compañía no espera cambios significativos en el mercado, ya que los anuncios de incrementos de inversiones tardarán tiempo en traducirse en una mayor demanda. Sin embargo, “basado en el avance en la ejecución de nuestra cartera actual, confiamos en mantener esta tendencia de mejora gradual trimestre tras trimestre”, según Esmorís.

TUBACEX por mercados

El sector de extracción y producción de Petróleo y Gas representa el 47% de las ventas del Grupo de este canal, gracias principalmente a la importante cartera de OCTG y umbilicales. Con respecto al primero, TUBACEX está actualmente suministrando un pedido para Oriente Medio que cubre prácticamente la totalidad de la capacidad instalada en los próximos dos años. Asimismo, cabe destacar el buen comportamiento de los tubos para Umbilicales con una importante cartera de pedidos para este año y muy buenas perspectivas de adjudicaciones de proyectos en el corto/medio plazo.

El sector de generación eléctrica está en proceso de normalización tras el parón sufrido en 2017, representando el 17% de las ventas. La entrada de pedidos en el primer trimestre ha mejorado sensiblemente gracias al posicionamiento de la compañía, que sigue avanzando en su oferta de servicios con el desarrollo de materiales avanzados para calderas ultra supercríticas, que operan a mayores temperaturas y presiones, a fin de lograr una eficiencia superior y producir menos emisiones de CO2.

En el sector Mid and Downstream, TUBACEX cuenta con un pedido para una importante refinería China a suministrar desde cuatro compañías del Grupo, lo

que avala su estrategia de ampliación de catálogo de productos y servicios y venta de soluciones tubulares integrales.

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, 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".

Datos económicos
MILL. €

| | 1T 2018 | 1T 2017 | % variación |
|------------------------------|---------|---------|-------------|
| Ventas | 168,5 | 131,3 | 28,3% |
| EBITDA | 15,8 | 13,0 | 21,0% |
| Margen EBITDA | 9,4% | 9,9% | |
| EBIT | 6,5 | 4,6 | 40,5% |
| Margen EBIT | 3,9% | 3,5% | |
| Beneficio Antes de Impuestos | 2,9 | 2,8 | 2,4% |
| Margen | 1,7% | 2,2% | |

| | 31/03/2018 | 31/12/2017 |
|--------------------------|------------|------------|
| Working Capital | 217,1 | 193,0 |
| Working Capital / Ventas | 41,1% | 39,4% |
| Patrimonio Neto | 282,6 | 281,8 |
| Patrimonio Neto / DFN | 107,4% | 111,2% |
| Deuda Financiera Neta | 263,1 | 253,5 |
| DFN / EBITDA | 9,2x | 9,8x |

Presentación de resultados

1^{er} TRIMESTRE
2018



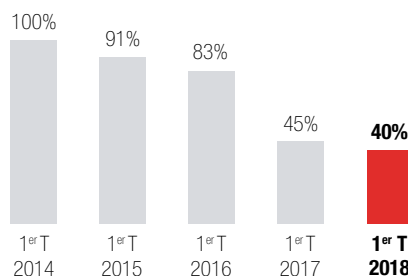
“Los esfuerzos comerciales y productivos de TUBACEX en los últimos años por mejorar su posicionamiento en el producto premium nos están permitiendo afrontar este ejercicio con una buena posición en cuanto a cartera de pedidos.”

Tras vivir durante los últimos tres años la crisis más grave de la historia en el sector del petróleo, en los últimos meses y gracias al posicionamiento estratégico de la compañía, estamos viendo los primeros indicadores de recuperación. La tendencia alcista en el precio del petróleo, de las materias primas y el cambio de tendencia en los proyectos de inversión de las principales compañías del sector nos permiten anticipar una vuelta a niveles normales de mercado. En este sentido, es necesario recordar que aún se necesita tiempo para que dicha recuperación se traduzca en un aumento sostenido y general de la demanda de nuestros productos.

Esta visión moderadamente optimista hacia delante no se basa en una recuperación consolidada en volúmenes y precios de mercado. Está basada en un posicionamiento estratégico radicalmente distinto a la situación precrisis. Estamos transformando la estructura industrial del Grupo asignando de manera eficiente la fabricación de los distintos productos en función de las capacidades de cada planta. Gracias al desarrollo de nuestras inversiones en I+D seguimos ampliando nuestra cartera de productos y servicios posicionándonos como proveedor líder en soluciones tecnológicas avanzadas. Transformamos también nuestra estructura comercial adaptándola al nuevo catálogo de servicios que ofrecemos. Todo ello siempre con un riguroso control de costes y una eficiente gestión del Balance que nos hacen disfrutar de una sólida situación financiera que garantiza el cumplimiento de nuestras obligaciones financieras en los próximos 3 años.

Contratos adjudicados

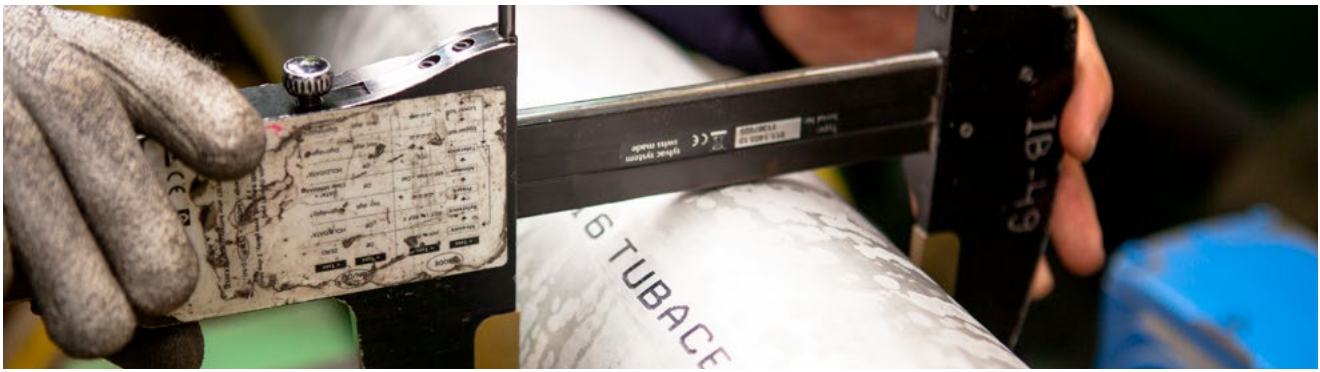
En proyectos de Upstream, Midstream, Downstream y PowerGen (M\$) y tomando como base 2014.



Fuente: EIC Projects Databasis, TUBACEX

Los esfuerzos comerciales y productivos de TUBACEX en los últimos años por mejorar su posicionamiento en el producto premium nos están permitiendo afrontar este ejercicio con una buena posición en cuanto a cartera de pedidos. El avance en la ejecución de esta cartera de pedidos de alto valor tecnológico nos permite presentar hoy unos resultados que muestran un crecimiento importante en ventas y rentabilidad tanto con respecto al último trimestre de 2017 como con respecto al primero y nos sitúan en niveles comparables al ejercicio 2014, esto es, niveles precrisis. Basado en el avance en la ejecución de nuestra cartera actual, confiamos en mantener esta tendencia de mejora gradual trimestre tras trimestre.

Jesús Esmorís
CONSEJERO DELEGADO



1 Entorno de mercado

Los datos económicos mundiales siguen apoyando las buenas perspectivas de crecimiento mundial para 2018. Se anticipa así una aceleración del crecimiento basada en unas condiciones financieras acomodaticias, unos precios de petróleo razonables tanto para importadores como para exportadores, la recuperación de grandes emergentes como Brasil y Rusia, y la continuidad de las buenas tasas de crecimiento económico en Asia. India, China y Oriente Medio son hoy en día, regiones de referencia dentro del posicionamiento de la estructura productiva y comercial del grupo.

Los **precios de las materias primas** han mantenido la tendencia alcista observada en los últimos trimestres. Como referencia en nuestro negocio, el níquel cerró marzo en 13.300 dólares por tonelada (a fecha del presente informe supera ya los 14.000), un 8,1% sobre el cierre de 2017.

En términos de precios medios, el precio medio del **níquel** LME se ha situado en 13.313,9 dólares por tonelada, un 27,3% por encima del precio medio de 2017.

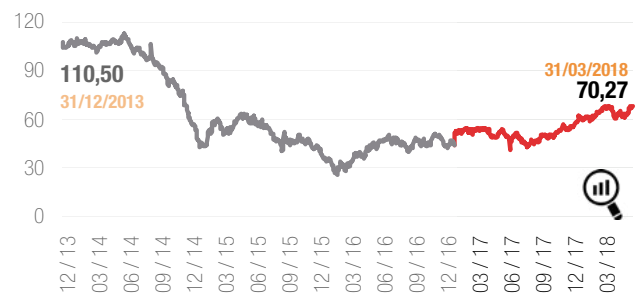
Las otras dos aleaciones con un peso significativo en los aprovisionamientos del Grupo de cara a la fabricación del acero inoxidable son el **molibdeno** y el **romo**. Ambos han experimentado también un incremento de precios en el primer trimestre. El precio del molibdeno ha cerrado el trimestre un 29,8% por encima del cierre de 2017 y el cromo un 2,2%. Una vez más, síntomas del mayor nivel de actividad comentado anteriormente.

En cuanto al precio del **petróleo**, también mantiene una tendencia positiva. El barril de Brent cerró el primer trimestre del año en 70,27 dólares, un 5,1% por encima del cierre de 2017.

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



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





• 2 Principales magnitudes financieras

Las cifras presentadas en este informe reflejan una importante mejora sobre las cifras del primer trimestre del año pasado aun cuando ese trimestre fue excepcionalmente bueno. El contexto en el cual se están generando estos resultados, un mercado incipiente pero no recuperado, añade un mayor valor cualitativo a estas cifras.

Las ventas del primer trimestre de 2018 han ascendido a 168,5 millones de euros, un 28,3% por encima de las ventas

del mismo periodo de 2017 debido fundamentalmente al aumento de peso de los productos de alto valor tecnológico en las ventas totales del Grupo. El EBITDA ha alcanzado los 15,8 millones de euros un 21,0% superior al EBITDA del primer trimestre de 2017 y el margen EBITDA se ha situado en 9,4%, gracias no sólo al favorable mix facturado sino a los continuos esfuerzos del Grupo por adaptar su estructura de costes al entorno actual.

Datos económicos

MILL. €

| | 1T 2018 | 1T 2017 | % variación |
|-------------------------------------|--------------|--------------|--------------|
| Ventas | 168,5 | 131,3 | 28,3% |
| EBITDA | 15,8 | 13,0 | 21,0% |
| <i>Margen EBITDA</i> | 9,4% | 9,9% | |
| EBIT | 6,5 | 4,6 | 40,5% |
| <i>Margen EBIT</i> | 3,9% | 3,5% | |
| Beneficio Antes de Impuestos | 2,9 | 2,8 | 2,4% |
| <i>Margen</i> | 1,7% | 2,2% | |

| | 31/03/2018 | 31/12/2017 |
|---------------------------------|---------------|---------------|
| Working Capital | 217,1 | 193,0 |
| Working Capital / Ventas | 41,1% | 39,4% |
| Patrimonio Neto | 282,6 | 281,8 |
| Patrimonio Neto / DFN | 107,4% | 111,2% |
| Deuda Financiera Neta | 263,1 | 253,5 |
| DFN / EBITDA | 9,2x | 9,8x |

El capital circulante cierra el trimestre en 217,1 millones de euros, lo que supone un 41,1% de la cifra de ventas y un incremento de 24,0 millones de euros con respecto al cierre del año. El aumento de circulante neto operativo está ligado fundamentalmente al producto en curso relativo a la fabricación de proyectos plurianuales de soluciones tubulares integrales principalmente en OCTG y en Umbilicales.

La deuda financiera neta asciende a 263,1 millones de euros, lo que implica un aumento de 9,6 millones de euros con respecto al cierre de 2017 y un ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA de 9,2x. Es necesario recordar que este ratio de endeudamiento corresponde a una situación coyuntural caracterizada por una cifra elevada de deuda tras la adquisición e integración de dos compañías estratégicas en 2015, un EBITDA muy afectado por la débil

situación de mercado y el alto nivel de circulante vinculado a los importantes proyectos en cartera.

El efecto de los stocks correspondientes a estos pedidos supera los 60 millones de euros, y hay que tener en cuenta que es un stock totalmente vendido y además a un muy alto nivel de rentabilidad. Además hay que recalcar la sólida estructura financiera del Grupo con una posición de caja diferencial que permite hacer frente a los vencimientos de deuda de los próximos tres años.

El Grupo Tubacex prevé un desapalancamiento muy importante en la segunda parte de 2018, a medida que se avance en la ejecución de la cartera y se mejoren los resultados, que hará que el ratio DFN/EBITDA descienda progresivamente hasta situarse en un nivel cercano a 3x a cierre del año.

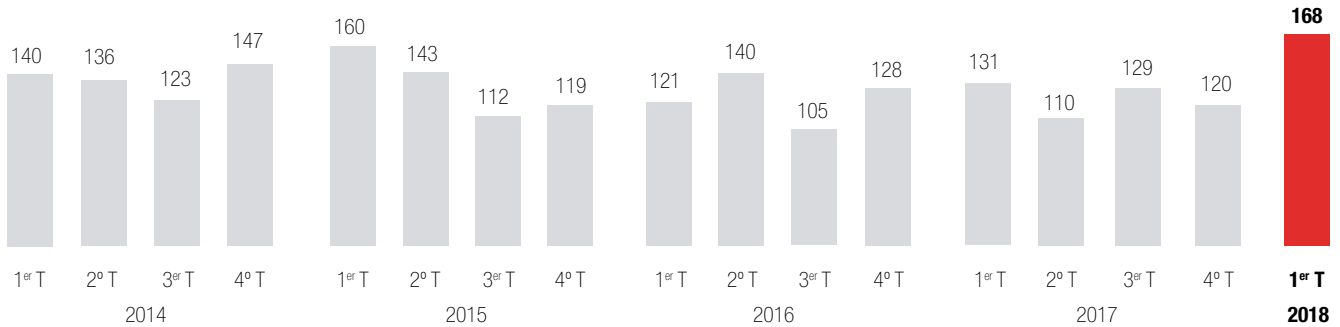
Evolución trimestral

De cara a los próximos trimestres, como ya se ha mencionado anteriormente, no se esperan cambios significativos en la dinámica del mercado ya que el efecto de los anuncios de incrementos de inversiones en el sector tardará tiempo en

traducirse en una mayor demanda de los productos del Grupo. Sin embargo, la cartera de productos premium permite anticipar una mejora gradual de resultados a lo largo del ejercicio.

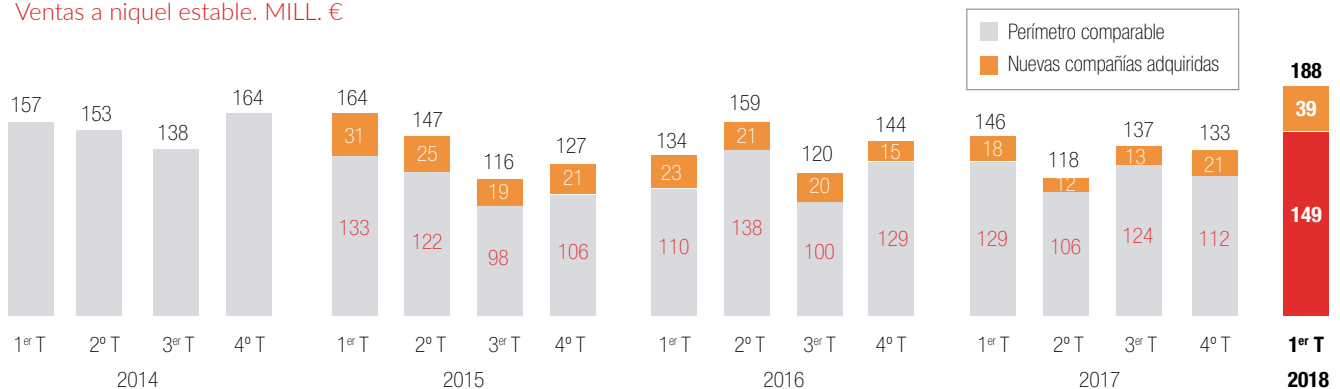
Evolución trimestral de la cifra de ventas

MILL. €



Evolución trimestral de la cifra de ventas ajustada*

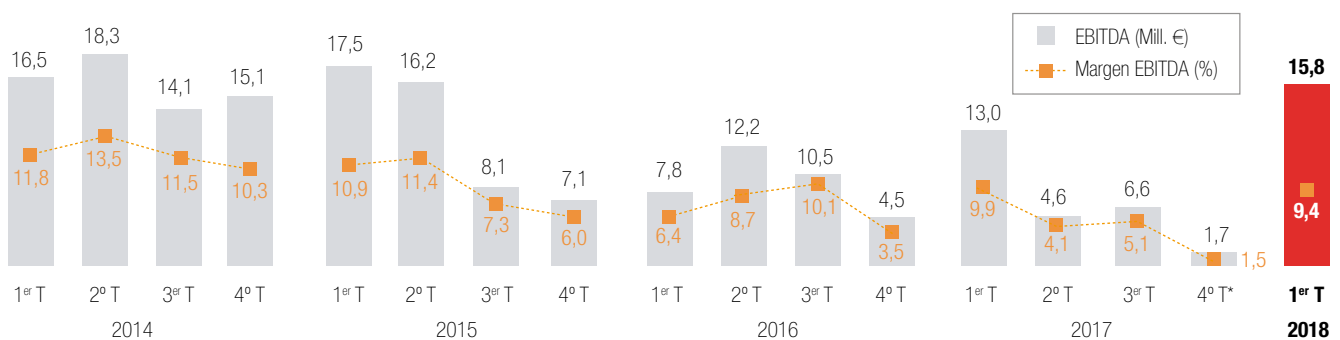
Ventas a níquel estable. MILL. €



* 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

• 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** sigue siendo baja, aunque empieza a mostrar una tendencia de recuperación impulsada por el éxito en la implantación global de Tubacex Service Solutions junto con el mejor comportamiento del mercado europeo, así como la tendencia favorable en el precio de las materias primas.

El canal de **ventas directas a ingeniería y cliente final** sigue manteniéndose como el primer canal de ventas suponiendo el 64% de la facturación del Grupo, en línea con la estrategia de la Compañía de incrementar su posicionamiento en los productos y servicios de alto valor añadido destinados a los usuarios finales de los productos.

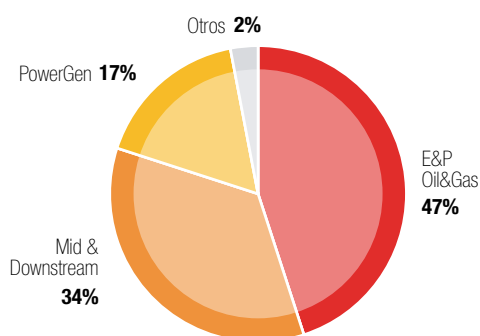
El sector de **E&P de Oil&Gas** representa el 47% de las ventas del Grupo de este canal. Este importante porcentaje se basa en la ejecución de la cartera actual con importantes pedidos tanto de OCTG para extracción de gas como de tubos para Umbilicales. Por lo que se refiere a OCTG conviene mencionar que se están empezando a negociar pedidos relevantes para cuando finalice la ejecución del actual proyecto en Oriente Medio, que cubre prácticamente la totalidad de la capacidad instalada de dicho producto en los próximos dos años. Dentro del segmento SURF (Subsea, Umbilicals, Risers y Flowlines) es necesario destacar el buen comportamiento de los tubos para Umbilicales con una importante cartera de pedidos para este año y muy buenas perspectivas de adjudicaciones de proyectos en el corto/medio plazo. Hay que señalar que el éxito de este producto no se circunscribe a la planta de Austria (SBER). La planta española TTI ha comenzado a fabricar el tubo central, con unos volúmenes de demanda que presentan una clara tendencia creciente.

El **sector de generación eléctrica** supone un 17% de las ventas y se encuentra en proceso de normalización tras el parón sufrido en 2017. La entrada de pedidos en el primer trimestre ha mejorado sensiblemente destacando la adjudicación de dos importantes pedidos de tubos para calderas. TUBACEX sigue mejorando su posicionamiento en este mercado y ampliando su oferta de servicios con el desarrollo de una nueva generación de calderas "Advanced Ultra Super Critical Boilers" capaces de aguantar hasta 700°C en plantas de carbón. Se espera que esta nueva tipología de calderas tenga una gran acogida en Asia, donde ya se han suministrado los primeros pedidos de prueba para caracterización de materiales. Por lo que respecta al segmento nuclear, tras tres años paralizado se aprecia una cierta recuperación en la entrada de pedidos, destacando los mercados de Reino Unido, Egipto, Hungría e India.



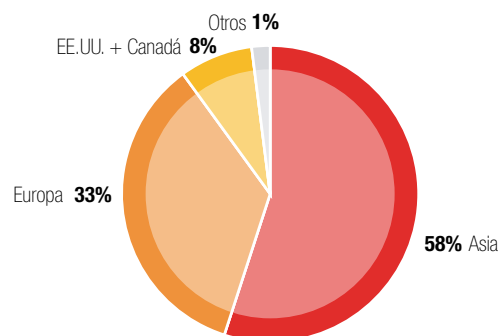
Por lo que se refiere al sector **Mid and Downstream**, su comportamiento se ha mantenido estable. La estrategia de TUBACEX en este segmento se basa en la ampliación de su catálogo de productos y servicios y en la venta de soluciones tubulares integrales. Muestra de ello es el pedido recibido para una importante refinería en China que incluye distintas tipologías de productos servidos desde las fábricas de España e Italia.

Desglose por sector



Desde el punto de vista geográfico, Asia se mantiene como el principal mercado del Grupo con un 58% de las ventas debido a su alta exposición al segmento de E&P de extracción de gas y al de generación eléctrica.

Desglose de venta directa a ingeniería y cliente final
1^{er} T 2018



Las previsiones de crecimiento de esta región se mantienen elevadas para los próximos años, por lo que el Grupo está reforzando su presencia industrial y comercial en esta área.



• 4 Acontecimientos importantes

Aumento de cuota de mercado en el segmento de generación eléctrica

TUBACEX ha logrado en el primer trimestre del año dos pedidos muy relevantes con destino final Asia. El aumento de la entrada de pedidos en este tipo de tubos refleja el buen posicionamiento competitivo del Grupo en el mercado de generación eléctrica convencional y, en concreto, en soluciones avanzadas para calderas supercríticas.

TUBACEX asiste a las conferencias Nitrogen + Syngas (Gotemburgo) y Subsea Tieback (Texas)

Un año más TUBACEX ha participado en la conferencia Nitrogen + Syngas, la feria más importante en el segmento de Fertilizantes. En ella TUBACEX presentó un nuevo grado de acero caracterizado por una excelente resistencia al metal dusting.

El Grupo también estuvo presente en la feria Subsea Tieback, el mayor escaparate de productos Subsea en el mundo.

Nueva especialidad en el programa de formación dual

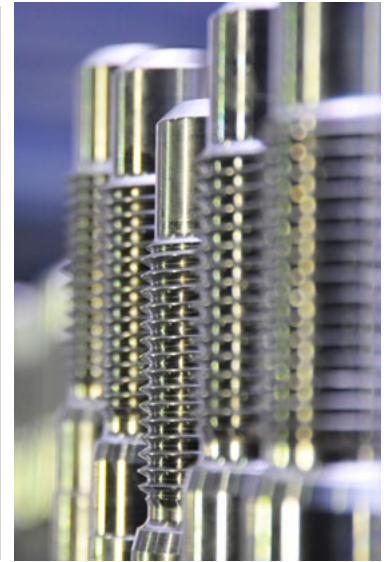
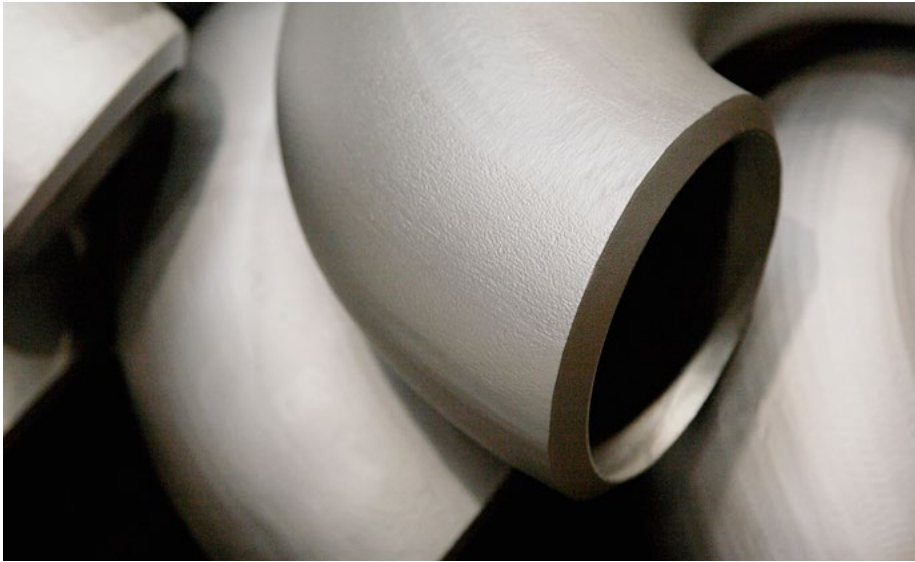
Dentro de su apuesta por la formación dual de calidad, TUBACEX ha culminado la definición de su tercer programa de especialización enfocado en inspección de materiales metálicos y uniones soldadas mediante ensayos no destructivos.

El programa se lanzará en las próximas semanas y tendrá una duración total superior a las 600 horas complementando el temario académico con formación en gestión en materia de seguridad y salud y excelencia operacional.

Renovación de las medidas antidumping

La Comisión Europea anunció el 6 de marzo la renovación por cinco años más de las medidas antidumping contra las importaciones de tubo de acero inoxidable sin soldadura procedentes de China y que llevaban en vigor desde 2011. Estas medidas suponen una serie de impuestos sobre los tubos cuyo porcentaje varía entre el 48,3% y el 71,9% en función del fabricante.





• 5 TUBACEX en bolsa

Evolución de la acción

ENE 18 - MAR 18

El precio de la acción de TUBACEX se ha mantenido estable durante el primer trimestre del año cerrando el mes de marzo un 0,3% por encima del cierre de 2017. A 31 de marzo el precio de la acción se situaba en 3,36 euros, con una capitalización bursátil de 446,8 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 marzo de 2018 ha ascendido a 19,4 millones de títulos con una contratación efectiva de 66,6 millones de euros.

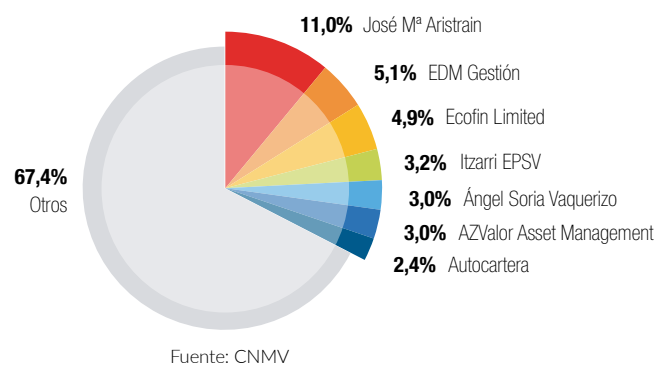


Accionariado

31.03.2018

En el primer trimestre del año se ha producido un único cambio en la estructura de accionistas significativos del Grupo. EDM ha aumentado su participación pasando de un 3,1% a un 5,1%.

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





6 Magnitudes financieras

Balance de situación consolidado
MILL. €

| | <u>31/03/2018</u> | <u>31/12/2017</u> | <u>% variación</u> |
|------------------------------------|-------------------|-------------------|--------------------|
| Activos intangibles | 51,9 | 51,9 | 0,0% |
| Activos materiales | 266,5 | 272,4 | -2,2% |
| Inmovilizado financiero | 77,8 | 77,5 | 0,4% |
| Activos no corrientes | 396,2 | 401,8 | -1,4% |
| Existencias | 250,2 | 248,6 | 0,7% |
| Clientes | 118,1 | 75,5 | 56,5% |
| Otros deudores | 24,9 | 18,9 | 31,8% |
| Otro activo circulante | 15,1 | 6,2 | n.s. |
| Instrumentos financieros derivados | 0,3 | 0,3 | 0,4% |
| Caja y equivalentes | 122,4 | 154,9 | -21,0% |
| Activos Corrientes | 530,9 | 504,3 | 5,3% |
| TOTAL ACTIVO | 927,1 | 906,2 | 2,3% |
| Patrimonio Neto Sociedad Dominante | 258,0 | 257,2 | 0,3% |
| Intereses Minoritarios | 24,6 | 24,6 | 0,2% |
| Patrimonio Neto | 282,6 | 281,8 | 0,3% |
| Deuda financiera largo plazo | 129,1 | 79,7 | 62,0% |
| Instrumentos financieros derivados | 0,6 | 1,9 | -70,2% |
| Provisiones y otros | 39,6 | 38,0 | 4,3% |
| Pasivos no corrientes | 169,3 | 119,7 | 41,5% |
| Deuda financiera corto plazo | 256,4 | 328,7 | -22,0% |
| Instrumentos financieros derivados | 6,6 | 5,1 | 30,3% |
| Acreedores comerciales | 151,3 | 131,0 | 15,5% |
| Otros pasivos corrientes | 60,9 | 39,8 | 52,8% |
| Pasivos corrientes | 475,2 | 504,7 | -5,8% |
| TOTAL PASIVO | 927,1 | 906,2 | 2,3% |

n.s.: No significativo

Cuenta de pérdidas y ganancias consolidada
MILL. €

| | 1T 2018 | 1T 2017 | % variación |
|--|-------------|-------------|--------------|
| Ventas | 168,5 | 131,3 | 28,3% |
| Variación de existencias | 3,6 | 12,1 | -70,2% |
| Otros ingresos | 2,3 | 1,4 | 61,4% |
| Coste de aprovisionamientos | (90,5) | (70,6) | 28,1% |
| Gastos de personal | (33,7) | (32,5) | 3,8% |
| Otros gastos de explotación | (34,4) | (28,7) | 19,8% |
| EBITDA | 15,8 | 13,0 | 21,0% |
| <i>Margen EBITDA</i> | <i>9,4%</i> | <i>9,9%</i> | |
| Amortización | (9,2) | (8,4) | 10,2% |
| EBIT | 6,5 | 4,6 | 40,5% |
| <i>Margen EBIT</i> | <i>3,9%</i> | <i>3,5%</i> | |
| Resultado Financiero | (3,2) | (1,7) | 92,4% |
| Diferencias tipo de cambio | (0,4) | (0,1) | n.s. |
| Beneficio Antes de Impuestos | 2,9 | 2,8 | 2,4% |
| <i>Margen Beneficio Antes de Impuestos</i> | <i>1,7%</i> | <i>2,2%</i> | |

n.s.: No significativo

WWW.TUBACEX.COM

Results for the First Quarter 2018



TUBACEX sales increased by 28% in the first quarter 2018

- Sales in the first quarter 2018 amounted to €168.5 million, representing a 28.3% increase in relation to the same period in 2017; while EBITDA stood at €15.8 million, 21.0% higher.
- Although the market has not yet achieved a consolidated recovery in terms of volumes or prices, thanks to its positioning TUBACEX is showing the first signs of recovery.
- We expect an operating profit increase from the second quarter 2018, along with a subsequent progressive debt reduction down to a ratio close to 3x over EBITDA at the year end.
- TUBACEX is efficiently transforming the industrial structure of the Group allocating the manufacture of different products according to each plant's capabilities

Llodio, May 8, 2018. Although the market is still weak in terms of volumes and prices, TUBACEX is showing the first signs of recovery thanks to its radically different positioning in relation to its pre-crisis situation. As the company has reported, the efforts made by the management, sales and production teams in recent years enable us to address this financial year from a favorable position regarding order backlog, with sales results in the region of €168.5 million in the first quarter 2018. This represents an increase of 28.3% over the same period in 2017; while EBITDA stood at €15.8 million, 21.0% higher. Moreover, TUBACEX has recorded a profit of €2.9 million before tax in the first quarter 2018.

These results are the outcome of the company's endeavor to adapt our cost structure to the current environment. According to Jesús Esmoris, TUBACEX CEO “we are efficiently transforming the industrial structure of the Group allocating the manufacture of different products according to each plant's capabilities”. This transformation involves major investments in our Indian plant to undertake part of the production manufactured in European plants, as part of the company's strategy to dedicate European and American plants to high value-added solutions, and Asian plants to the manufacture of conventional products. In this context, the company is making significant investments in the USA to reduce exports of products from other Group plants, thus increasing local manufacturing, while reducing our exposure to possible protectionist policies.

“On the other hand, thanks to the development of our R&D investments we continue to expand our product and service range, positioning ourselves as a leading supplier of advanced technological solutions”, added Esmoris. In this regard, it is worth highlighting TUBACEX capacity to offer a comprehensive range of tubular solutions for complete piping systems thanks to the productive synergies of the Group's plants and our unique sales structure.

The net financial debt amounts to €263.1 million with a net financial debt over EBITDA ratio of 9.2x. This is a temporary increase due to the weak market situation and high level of working capital as a result of major projects in the backlog. We would like to mention that the stocks related to these orders exceed €60 million and are fully sold stock with a very high profit margin.

During the second half of 2018, Tubacex predicts an important deleveraging, as the portfolio is progressively performed and results improve, thereby leading to a gradual reduction in the net debt over EBITDA ratio, to reach a level close to 3x at year end. Our strong cash flow position allows debt maturities to be met for the next 3 years, even in the worst case scenario.

Regarding forthcoming months, the company does not expect significant market changes, as the announcement of increased investment will need more time to

result in greater demand. However, “based on the progress in the implementation of our current backlog, we hope to maintain this steady improvement trend quarter after quarter”, pointed Esmoris.

TUBACEX by market

The Oil and Gas extraction and production sector accounts for 47% of the Group sales through this channel, thanks mainly to the major order backlog for OCTG and umbilicals. Regarding OCTG, TUBACEX is currently serving an order for the Middle East which covers almost the entire installed capacity for the next two years. Furthermore, it is worth highlighting the good performance of tubes for Umbilicals with a major order backlog for this year and excellent project award prospects for the short/medium term.

The electricity generation sector is undergoing a normalization process after the halt of 2017, and now represents 17% of sales. Order intake during the first quarter has noticeably improved thanks to the company positioning which continues to improve in its service offer with the development of a new generation of Advanced Ultra Super Critical Boilers, capable of operating at higher temperatures and pressures to achieve greater efficiency while producing less CO2 emissions.

In the Mid and Downstream sector, a major refinery in China has placed an order with TUBACEX to be delivered by four Group companies, which ratifies our strategy based on the expansion of our products and service portfolio in addition to the sale of integral tubular solutions.

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.

Financial figures
€M

| | Q1 2018 | Q1 2017 | change % |
|---------------------|---------|---------|----------|
| Sales | 168.5 | 131.3 | 28.3% |
| EBITDA | 15.8 | 13.0 | 21.0% |
| EBITDA margin | 9.4% | 9.9% | |
| EBIT | 6.5 | 4.6 | 40.5% |
| EBIT margin | 3.9% | 3.5% | |
| Profit before taxes | 2.9 | 2.8 | 2.4% |
| Margin | 1.7% | 2.2% | |

| | 2018/03/31 | 2017/12/31 |
|-----------------------------|------------|------------|
| Working Capital | 217.1 | 193.0 |
| Working Capital / Sales | 41.1% | 39.4% |
| Equity | 282.6 | 281.8 |
| Equity / Net Financial Debt | 107.4% | 111.2% |
| Net Financial Debt | 263.1 | 253.5 |
| NFD/ EBITDA | 9.2x | 9.8x |

www.tubacex.com

Presentation of the results

1st QUARTER OF
2018



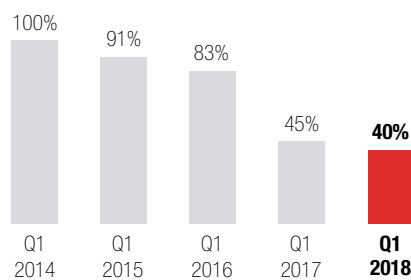
“TUBACEX has made sales and production efforts geared to improving our market standing in the Premium product segment, which now enable us to face this financial year from a good position in terms of backlog.”

After three years of the worst crisis in the oil sector history and thanks to our Company's strategic position, in the last few months we have started seeing the first signs of recovery. The upward trend in the price of oil and raw materials combined with a change in trend in the main sector companies' investment projects, have enabled us to forecast a return to regular market levels. In this context, we need to bear in mind that more time is required for this recovery to materialize into a sustained general increase of demand for our products.

This fairly optimistic view of the future is not based on a consolidated recovery in volumes and market prices; but rather rooted in a strategic position which is dramatically different from our pre-crisis situation. We are efficiently transforming the industrial structure of the Group allocating the manufacture of different products according to each plant's capabilities. Thanks to the development of our R&D investments we continue to expand our product and service range, positioning ourselves as a leading supplier of advanced technological solutions. We have also undergone a commercial restructuring to adapt to the new portfolio of the services we provide. As always accompanied by a strict cost control and efficient Balance Sheet management which enable us to enjoy a solid financial position, that guarantees we can meet our financial obligations over the next 3 years.

Contracts awarded

For Upstream, Midstream, Downstream and PowerGen projects in (\$M) using 2014 as a baseline.



Source: EIC Projects Databasis, TUBACEX

In recent years TUBACEX has made sales and production efforts geared to improving our market standing in the Premium product segment, which now enable us to face this financial year from a good position in terms of backlog. Thanks to our progress in the performance of this high technological value order book, today we can present results showing major sales and profitability growth both in relation to the last quarter as well as to the same quarter of the previous financial year, placing us at levels comparable to 2014 financial year, i.e. pre-crisis levels. Based on the progress in the implementation of our current backlog, we hope to maintain this steady improvement trend quarter after quarter.

Jesús Esmorís
CEO



1 Market environment

World economic data continue to support favorable global growth forecasts for 2018. This predicts an accelerated growth based on positive financial conditions, reasonable oil prices for importers and exporters, the recovery of large emerging countries such as Brazil and Russia, as well as the maintenance of optimal economic growth rates in Asia. India, China and Middle East are nowadays reference regions for the Group's positioning in its commercial and industrial structure.

The price of **raw materials** continued the upward trend identified over the last quarters. As a reference in our industry, **nickel** closed March at \$13,300 per ton (at the date of this report it is above \$14,000), up 8.1% on the 2017 year-end.

Evolution of the nickel price
DEC 13 - MAR 18 (\$/TON)

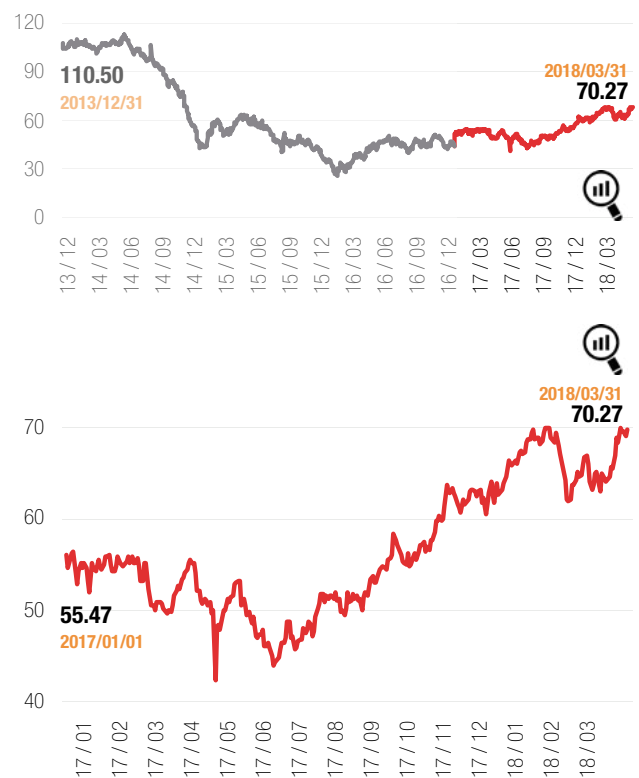


In average price terms, the average price of nickel LME has stood at \$13,313.9 per ton, up 27.3% on the average price in 2017.

The other two alloys with significant weight in the Group's supplies for the manufacture of stainless steel are **molybdenum** and **chromium**. They have both also experienced an increase in prices in the first quarter. The price of molybdenum closed the quarter up 29.8% on the 2017 year-end, and chromium 2.2% higher. As in the case of nickel, symptoms of higher level of activity.

The positive trend in **oil** prices has also been maintained. The Brent barrel closed the first quarter of the year at 70.27 USD, up 5.1% on the close of 2017.

Evolution of the brent price
DEC 13 - MAR 18 (\$/barrel)





• 2 Key financial figures

The figures presented in this report show a significant improvement in relation to those of the first quarter last year, despite that being an exceptionally good quarter. The backdrop where these results are generated, a budding although not yet recovered market, adds a higher qualitative value to these figures.

Sales during the first quarter of 2018 amounted to €168.5 million, 28.3% over the sales registered during the same

period in 2017. This is mainly due to an increased weight of high technological value products in the total Group sales. EBITDA stood at €15.8 million, 21.0% above EBITDA in the first quarter of 2017.

Furthermore, the EBITDA margin reached 9.4% thanks not only to the favorable invoiced mix but also to the Group's ongoing efforts to adapt its cost structure to the current environment.

Financial figures

€M

| | Q1 2018 | Q1 2017 | change % |
|---------------------|---------|---------|----------|
| Sales | 168.5 | 131.3 | 28.3% |
| EBITDA | 15.8 | 13.0 | 21.0% |
| EBITDA margin | 9.4% | 9.9% | |
| EBIT | 6.5 | 4.6 | 40.5% |
| EBIT margin | 3.9% | 3.5% | |
| Profit before taxes | 2.9 | 2.8 | 2.4% |
| Margin | 1.7% | 2.2% | |

| | 2018/03/31 | 2017/12/31 |
|-----------------------------|------------|------------|
| Working Capital | 217.1 | 193.0 |
| Working Capital / Sales | 41.1% | 39.4% |
| Equity | 282.6 | 281.8 |
| Equity / Net Financial Debt | 107.4% | 111.2% |
| Net Financial Debt | 263.1 | 253.5 |
| NFD/ EBITDA | 9.2x | 9.8x |

The working capital has closed the quarter at €217.1M, which represents 41.1% of the sales figure and an increase of €24.0M with respect to the year end. The net operating working capital increase is chiefly linked with the product in progress related to the manufacture of multi-annual projects of integrated tubular solutions, mainly OCTG and Umbilicals.

Net financial debt amounts to €263.1 million, which represents an increase of €9.6 million with respect to the end of 2017 and a net financial debt over EBITDA ratio of 9.2x. It is essential to bear in mind that this debt ratio corresponds to a temporary situation characterized by a high debt figure following the acquisition and integration of two strategic companies in 2015, an EBITDA that was

significantly affected by the weak market situation and high working capital level linked with major backlog projects. The impact of stocks corresponding to these orders exceeds €60 million and it is worth highlighting that it is a fully sold stock with a very high profit margin. Finally, it should be stressed the solid financial position of the Group with a differential cash position enabling us to meet the maturity of our debt in the next three years.

Tubacex Group predicts a very important deleveraging during the second half of 2018, as the portfolio is progressively performed and results are improved, thereby leading to a gradual reduction in the NFD/EBITDA ratio to reach a level close to 3x at year end.

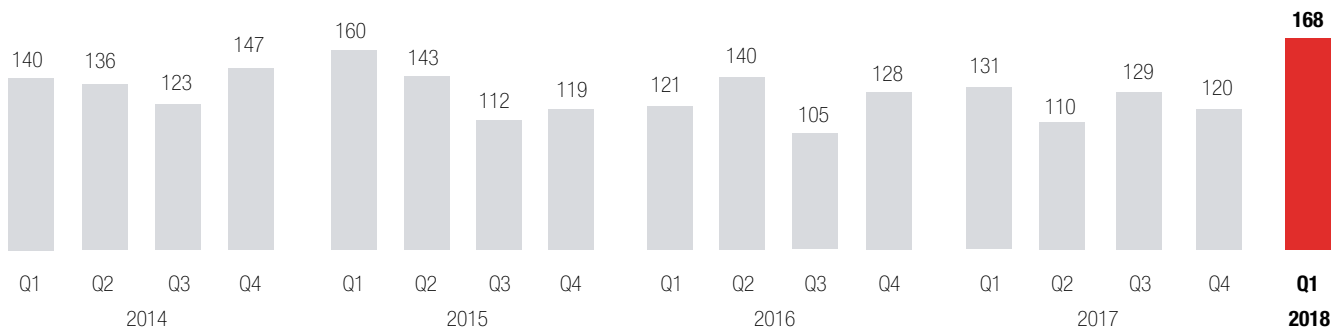
Quarterly evolution

Regarding forthcoming quarters, as already mentioned, no significant changes to market dynamics are expected as the impact of the announcement of increased investments in the sector will take some time to result in a greater demand

for the Group products. However, our Premium product backlog enables us to anticipate a gradual improvement in results throughout the financial year.

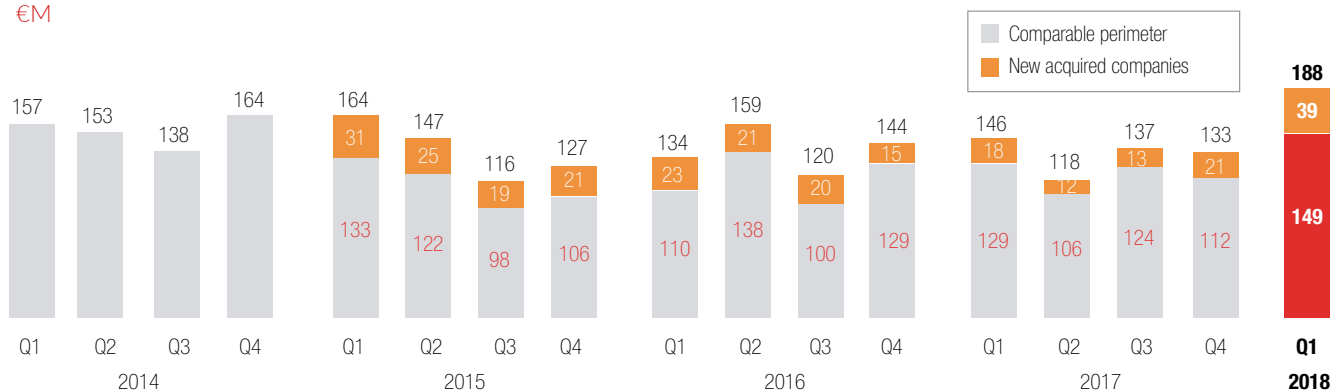
Quarterly evolution of the sales figure

€M



Quarterly evolution of the adjusted sales figure*

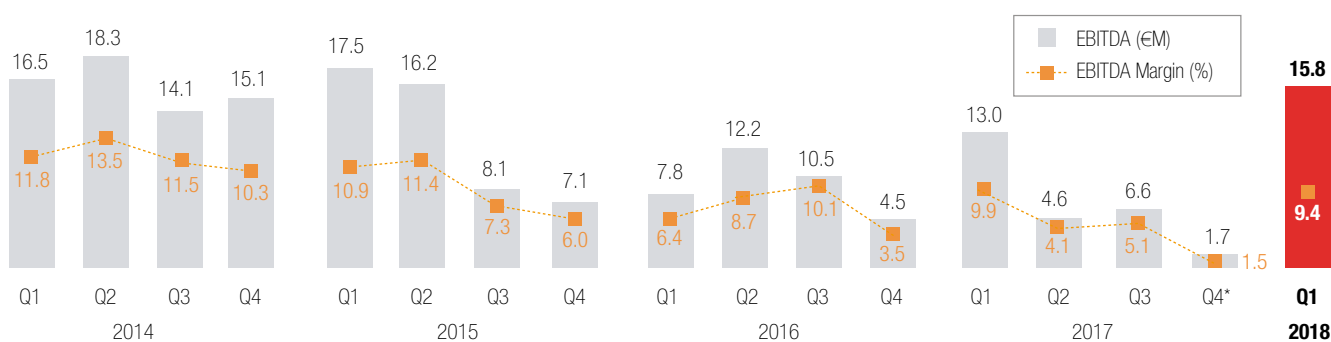
€M



* Sales figure calculated assuming the stable nickel price of 2012.

Quarterly evolution of the Ebitda figure

€M



* EBITDA generated in the fourth quarter of 2017 includes extraordinary adjustments corresponding to the regularization of equipment, tooling and stocks linked to the manufacturing of conventional products in Austria which will be moved to India.

3 Business evolution

Evidence of sector recovery and the activation of projects which were put on hold during the crisis encourage us to predict a progressive recovery of activity will take place in forthcoming years.

Although the **distribution channel sales** figure is still low, it is beginning to show a recovery trend driven by the successful global implementation of Tubacex Service Solutions, along with the improved performance of the European market, not to mention a positive trend in raw materials prices.

The channel of **direct sales to engineering and end users** remains to be our principal sales channel, accounting for 64% of the Group's turnover, in line with the Company's strategy of intensifying our presence in high value-added products and services aimed at end users.

The **Oil&Gas E&P** sector accounts for 47% of the Group sales through this channel. This substantial percentage is based on the performance of the current backlog with major orders for OCTG for gas extraction as well as tubes for Umbilicals. Regarding OCTG, it is worth mentioning negotiations for some significant orders are currently under way to be undertaken once the current project in the Middle East, which covers almost the entire installed capacity for these products for the next two years, reaches completion. In the Subsea, Umbilicals, Risers and Flowlines (SURF) segment, it must be stressed the good performance of tubes for Umbilicals with a major order backlog for this year and excellent project award prospects for the short/medium term. It is also necessary to point out that this product success is not exclusively limited to the Austrian plant (SBER). The Spanish company TTI has started manufacturing central tubes with demand volumes showing a firm upward trend.

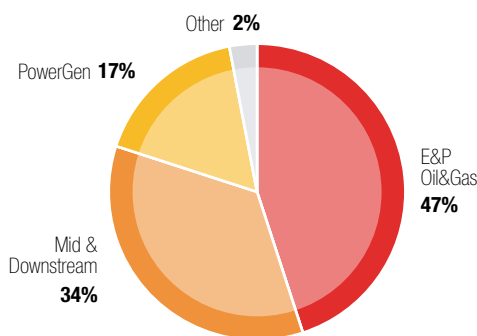
The **power generation** sector represents 17% of sales and is undergoing a normalization process after the halt of 2017.

Order intake during the first quarter has noticeably improved; where we should highlight the awarding of two major orders for tubes for boilers. TUBACEX continues to improve its position on this market and expand its service offer with the development of a new generation of Advanced Ultra Super Critical Boilers, which are capable of withstanding up to 700 °C at coal plants. This new boiler type is expected to be very well received in Asia, where the first test orders have already been placed for material characterization. Regarding the nuclear sector, after three years of stagnation, some recovery can be identified in order intake, particularly in the UK, Egypt, Hungary and India markets.



As for the **Mid and Downstream** sector, performance has remained stable. TUBACEX strategy in this segment is based on expanding our product and service portfolio in addition to selling integral tubular solutions. A good example of this is the order placed by a major refinery in China which includes different types of products served by Spanish and Italian plants.

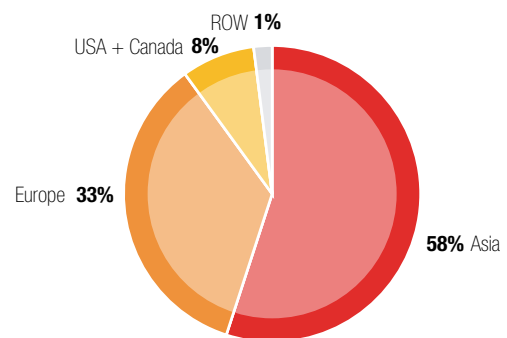
Breakdown by sector



Breakdown of direct sales to engineering firms and end-users

Q1 2018

Breakdown by final destination



From a geographic viewpoint, Asia continues to be the Group's main market with 58% of sales due to its high exposure to gas extraction E&P segment as well as to power generation.

As growth projections in this region are high for the forthcoming years, the Group is reinforcing its industrial and commercial presence in this area.



4 Significant events

Increased market share in the power generation segment

In the first quarter of the year, TUBACEX has won two major orders with Asia as final destination. This increase in the order intake of this kind of tubes reflects the good competitive position of the Group in the conventional electricity generation market and in particular, in advanced supercritical boilers solutions.

TUBACEX attended the Nitrogen + Syngas conference (Gothemburg) and Subsea Tieback forum and exhibition (Texas)

One more year, TUBACEX has taken part in the Nitrogen + Syngas Conference, the leading event in the Fertilizers segment. TUBACEX presented a new steel grade, a nickel-chromium-aluminum alloy defined by its excellent metal dusting resistance.

The Group was also present at the Subsea Tieback Forum & Exhibition, the biggest showcase for Subsea products in the world.

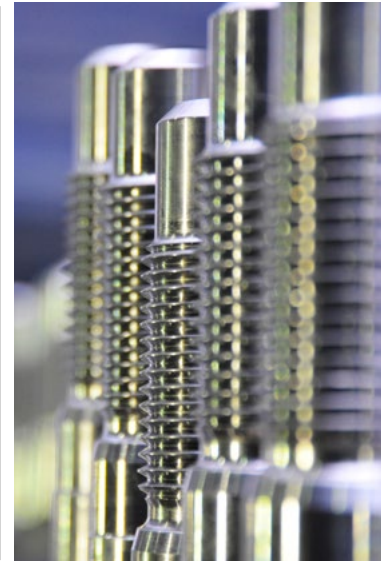
New dual training programme speciality

As part of our quality dual training program, TUBACEX has completed the definition of our third specialization program oriented to the inspection of metallic materials and welded unions through NDTs. This program will be implemented in forthcoming weeks, covering a number of topics which include health & safety and operational excellence management training, in 600 training hours.

Antidumping measures extension

On March 6th, the European Commission (EC) announced an extension for five years of the anti-dumping measures on Chinese seamless stainless steel tubes, which have been in force since 2011. The measures represent a tax impact on tubes ranging from 48.3% and 71.9% depending on the manufacturer.





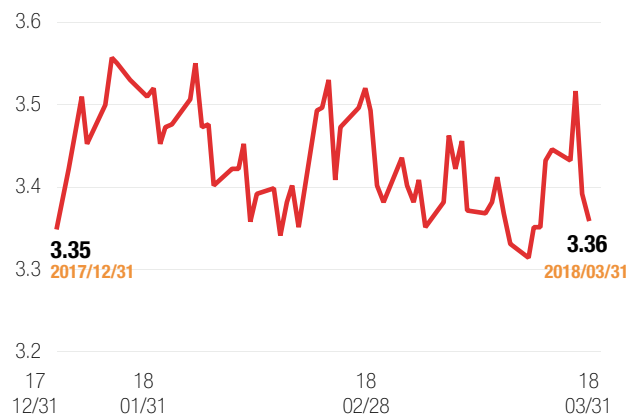
5 TUBACEX on the stock market

Share evolution

JAN 18 - MAR 18

The price of TUBACEX share has remained stable during the first quarter of the year, closing March 0.3% above the same at 2017 year-end. On March 31st, TUBACEX share price was at €3.36 representing a market capitalization of €446.8 million in relation to that of €445.5 million in 2017.

Regarding share liquidity, the number of shares traded from January to March 2018 has amounted to €19.4 million, with effective trading of €66.6 million.

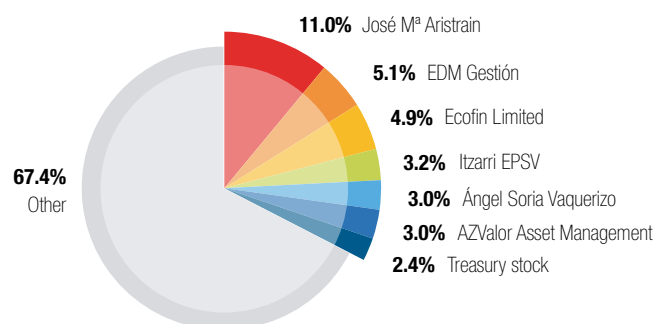


Shareholding

2018.03.31

In the first quarter of the year, there was only one change in the structure of the Company's significant shareholders. EDM increased its stake from 3.1% to 5.1%.

Therefore, as recorded in the Spanish Securities Exchange Commission, the TUBACEX shareholder structure at 31st March 2018 is as follows:



Source: CNMV (Spanish Securities Exchange Commission)





6 Financial figures

Consolidated balance sheet
€M

| | 2018/03/31 | 2017/12/31 | change % |
|-------------------------------------|--------------|--------------|--------------|
| Intangible assets | 51.9 | 51.9 | 0.0% |
| Tangible assets | 266.5 | 272.4 | -2.2% |
| Financial assets | 77.8 | 77.5 | 0.4% |
| Non-current assets | 396.2 | 401.8 | -1.4% |
| Inventories | 250.2 | 248.6 | 0.7% |
| Receivables | 118.1 | 75.5 | 56.5% |
| Other account receivables | 24.9 | 18.9 | 31.8% |
| Other current assets | 15.1 | 6.2 | n.m. |
| Derivative financial instruments | 0.3 | 0.3 | 0.4% |
| Cash and equivalents | 122.4 | 154.9 | -21.0% |
| Current assets | 530.9 | 504.3 | 5.3% |
| TOTAL ASSETS | 927.1 | 906.2 | 2.3% |
| Equity, Group Share | 258.0 | 257.2 | 0.3% |
| Minority interests | 24.6 | 24.6 | 0.2% |
| Equity | 282.6 | 281.8 | 0.3% |
| Interest-bearing debt | 129.1 | 79.7 | 62.0% |
| Derivative financial instruments | 0.6 | 1.9 | -70.2% |
| Provisions and other | 39.6 | 38.0 | 4.3% |
| Non-current liabilities | 169.3 | 119.7 | 41.5% |
| Interest-bearing debt | 256.4 | 328.7 | -22.0% |
| Derivative financial instruments | 6.6 | 5.1 | 30.3% |
| Trade and other payables | 151.3 | 131.0 | 15.5% |
| Other current liabilities | 60.9 | 39.8 | 52.8% |
| Current liabilities | 475.2 | 504.7 | -5.8% |
| TOTAL EQUITY AND LIABILITIES | 927.1 | 906.2 | 2.3% |

n.m.: Not meaningful.

Consolidated income statement
€M

| | Q1 2018 | Q1 2017 | change % |
|---|-------------|-------------|--------------|
| Sales | 168.5 | 131.3 | 28.3% |
| Change in inventories | 3.6 | 12.1 | -70.2% |
| Other income | 2.3 | 1.4 | 61.4% |
| Cost of materials | (90.5) | (70.6) | 28.1% |
| Personnel expenses | (33.7) | (32.5) | 3.8% |
| Other operating costs | (34.4) | (28.7) | 19.8% |
| EBITDA | 15.8 | 13.0 | 21.0% |
| <i>EBITDA Margin</i> | <i>9.4%</i> | <i>9.9%</i> | |
| Amortization and impairment of fixed assets | (9.2) | (8.4) | 10.2% |
| EBIT | 6.5 | 4.6 | 40.5% |
| <i>EBIT Margin</i> | <i>3.9%</i> | <i>3.5%</i> | |
| Financial Result | (3.2) | (1.7) | 92.4% |
| Exchange differences | (0.4) | (0.1) | n.m. |
| Profit Before Taxes | 2.9 | 2.8 | 2.4% |
| <i>Profit Before Taxes Margin</i> | <i>1.7%</i> | <i>2.2%</i> | |

n.m.: Not meaningful.

WWW.TUBACEX.COM