

Resultados primer semestre 2017



TUBACEX obtiene un beneficio de 1,9 millones de euros con un mercado aún muy débil

- El mercado al que se dirigen los productos de la empresa se encuentra en uno de sus niveles más bajos y con retrasos en la adjudicación de proyectos.
- Las materias primas están en mínimos históricos, con caídas del 7,5%, y el precio del petróleo se sitúa un 15,7% por debajo del cierre de 2016.
- En este contexto, la cifra de ventas del primer semestre ha sido de 241,4M, un 7,7% menos que en el mismo periodo del año pasado, y un EBITDA de 17,6M, un 11,7% menor.
- La estrategia de TUBACEX basada en un buen posicionamiento en productos de alto valor añadido le permite contar con una cartera histórica de 700 millones de euros para suministrar en los próximos 3 años.
- El Grupo cuenta con una gran solidez financiera que le permite asegurar los vencimientos de deuda en los próximos 3 años.

Llodio, 27 de julio de 2017. El mercado al que se dirigen los productos y servicios de TUBACEX se encuentra en niveles de actividad históricamente muy bajos y con retrasos en la adjudicación de ciertos proyectos, lo que dificulta aún más la recuperación. Sin embargo, la estrategia de la Compañía de acelerar su posicionamiento en productos y servicios de alto valor añadido ofreciendo soluciones cada vez más amplias, le está permitiendo acceder y ganar diversos proyectos específicos cerrando el primer semestre con un beneficio neto de 1,9 millones de euros.

La evolución de las materias primas ha mostrado una tendencia a la baja en la primera mitad del año. Concretamente, el níquel ha cerrado junio a un precio un 7,5% por debajo de 2016; mientras el molibdeno y el cromo también han revertido su tendencia creciente presentando caídas muy acuciadas. Asimismo, el precio del petróleo también ha experimentado nuevas caídas, situándose un 15,7% por debajo del cierre de 2016. En este contexto, la cifra de ventas de TUBACEX en el primer semestre del año ha sido de 241,4 millones de euros, lo que supone una disminución del 7,7% con respecto al mismo periodo del año pasado; un EBITDA de 17,6 millones de euros, un 11,7% menor.

Jesús Esmorís, Consejero Delegado de TUBACEX, manifiesta que “a pesar de la debilidad del mercado, los esfuerzos de los últimos años para acelerar nuestro posicionamiento en productos Premium está dando sus frutos.”

La estrategia de TUBACEX basada en el impulso de productos de alto valor añadido, le ha permitido disponer de una cartera de productos Premium de 700 millones de euros para suministrar en los próximos 3 años; la cifra más alta de toda la historia. “Por primera vez esta cartera incluye un componente importante de soluciones de ingeniería para el usuario final, lo que supone un salto cuantitativo en nuestro modelo de negocio”, afirma Esmorís.

Cabe destacar que las ventas directas a ingeniería y cliente final se mantienen como el primer canal en las ventas del Grupo y ha representado en el semestre el 85% de la entrada de pedidos. “El camino que iniciamos hace unos años para convertirnos en un proveedor global de soluciones tubulares integrales es el acertado y seguimos avanzando en esa dirección”, concluye el CEO de TUBACEX.

En este sentido, cabe destacar acuerdos de gran envergadura como el alcanzado con la compañía china Hengli Petrochemical para el suministro de tubos para la que será una de las mayores refinerías del mundo. Se trata del mayor pedido de TUBACEX para un cliente final en el país asiático.

El ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA se sigue situando de forma coyuntural en 7,5x, debido a dos hechos fundamentales: en primer lugar, por la

adquisición de materia prima para cobertura de la cartera de pedidos actuales y, en segundo lugar, por el aumento del stock de producto final para, dentro de la estrategia de TUBACEX Service Solutions (TSS), tener la capacidad de ofrecer a los clientes el producto adecuado, en el momento preciso y el lugar necesario. La empresa prevé reducir ese ratio por debajo de 3x a cierre de 2018.

Con respecto a la previsión, TUBACEX confía en que la peor parte de la crisis haya pasado, y espera una mejora gradual en el segundo semestre de año en captación de pedidos y una consiguiente evolución progresiva de los resultados gracias a la cartera actual, que se reflejará sobre todo en 2018 y 2019.

TUBACEX en bolsa

Durante el primer semestre del año la acción de TUBACEX ha experimentado un comportamiento muy positivo con una revalorización del 22,2%, cerrando el 30 de junio en 3,335 euros por acción.

Asimismo, la capitalización bursátil asciende a 443,5 millones de euros, frente a los 363 millones de euros del cierre de 2016.

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. €

	<u>1S 2017</u>	<u>1S 2016</u>	<u>% variación</u>	<u>2T 2017</u>	<u>2T 2016</u>	<u>% variación</u>
Ventas	241,4	261,5	-7,7%	110,1	140,2	-21,5%
EBITDA	17,6	19,9	-11,7%	4,6	12,2	-62,5%
Margen EBITDA	7,3%	7,6%		4,1%	8,7%	
EBIT	0,8	3,1	-73,7%	(3,8)	3,7	n.s.
Margen EBIT	0,3%	1,2%		neg.	2,7%	
Beneficio Neto Atribuible	1,9	1,7	9,0%	(0,9)	2,2	n.s.
Margen neto	0,8%	0,7%		neg.	1,6%	

n.s.: No significativo.

neg.: Negativo.

www.tubacex.com

PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

1^{ER} SEMESTRE 2017



“Contamos actualmente con una cartera de 700 millones de euros en productos de alto valor añadido, un récord en nuestra historia, para suministrar en los próximos 3 años.”

Jesús Esmorís
CONSEJERO DELEGADO

Durante los seis primeros meses del año nos hemos enfrentado a un mercado en el que aún se mantiene la situación de debilidad general. Prueba de ello, son los flojos resultados obtenidos en el segundo trimestre, agudizados por un mix más desfavorable como consecuencia del retraso en la adjudicación de ciertos proyectos. La cifra de ventas del semestre asciende a 241,4 millones de euros, un 7,7% menos que en el primer semestre de 2016, mientras que el EBITDA se sitúa en 17,6 millones de euros con un margen del 7,3%.

Sin embargo, a pesar de que la debilidad es la tónica general, los esfuerzos de los últimos años a nivel comercial y operativo para acelerar el posicionamiento de TUBACEX en productos premium están dando sus frutos. Contamos actualmente con una cartera de 700 millones de euros en productos de alto valor añadido, un récord en nuestra historia, para suministrar en los próximos 3 años. Además, por primera vez esta cartera incluye un componente importante de soluciones de ingeniería para el usuario final, lo que supone un salto cualitativo en nuestro modelo de negocio.

Demostramos así que el camino que iniciamos hace unos años para convertirnos en un proveedor de soluciones tubulares integrales es el acertado y seguimos avanzando en ese camino. Nos orientamos cada vez más a proyectos más sofisticados y avanzamos en la cadena de valor acercándonos a nuestros clientes finales y desarrollando propuestas de valor más amplias para ellos. Y el éxito de esta estrategia se plasma no sólo en la actual cartera sino en la visibilidad que tenemos en los próximos meses de nuevas adjudicaciones, aunque el mercado general se encuentre

en uno de sus puntos más bajos históricamente hablando.

Desde el punto de vista del Balance conviene destacar la solidez financiera del Grupo. A pesar de que la deuda financiera neta haya aumentado y alcance los 243,9 millones de euros es necesario entender la situación que la ha generado. El aumento del nivel de endeudamiento está ligado al incremento en el capital circulante consecuencia de dos hechos fundamentales. Por un lado, cumpliendo con el objetivo de TUBACEX de reducir la volatilidad, se ha cerrado una parte significativa de la materia prima necesaria para la cartera actual. Y, por otro lado, han aumentado los stocks de producto final dentro de la estrategia de TUBACEX Service Solutions (TSS) para convertirse en Master Distributor del Grupo ofreciendo a nuestros clientes el producto adecuado, en el lugar necesario y en el momento preciso. Este aumento en la deuda ha provocado que el ratio de Deuda Financiera Neta sobre EBITDA se sitúe en 7,5x. Sin embargo, es necesario recordar la buena situación de liquidez del Grupo que permite tener asegurados nuestros vencimientos de deuda de los próximos 3 años, así como nuestro compromiso para reducir este ratio por debajo de 3x a cierre de 2018.

Respecto a 2017, éste será un buen año en captación de pedidos, aunque a nivel de resultados el efecto de la actual cartera estará más concentrado en 2018 y 2019. En cuanto a resultados, esperamos un segundo semestre que vaya mejorando gradualmente al avanzar en la ejecución de la cartera, pero con una mejora significativa a partir del próximo año.



Los indicadores macroeconómicos de los primeros meses de 2017 han sido más favorables de lo esperado, tanto en las economías avanzadas como en las emergentes, aunque parece que el crecimiento y el optimismo se han estabilizado durante el segundo trimestre.

Los precios de las materias primas han seguido una tendencia bajista durante la primera mitad del año permaneciendo en niveles históricamente bajos. Como referencia en nuestro negocio, el níquel ha cerrado el mes de junio en 9.335 dólares por tonelada, un 7,5% por debajo del cierre de 2016. En términos de precios medios, el precio medio del níquel LME se ha situado en 9.804 dólares por tonelada, un 1,0% por encima del precio medio de 2016.

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 cromo. Ambos han revertido la tendencia creciente mostrada en el primer trimestre experimentado una caída de precios muy acusada en el segundo trimestre. El precio del molibdeno que a cierre de marzo acumulaba una subida del 23%, cierra junio con una caída del 2% con respecto a 2016. Por su parte, el precio del cromo se sitúa en línea con el cierre de 2016 cuando acumulaba a marzo una revalorización del 40%.

En cuanto al precio del petróleo, nuevamente sufre una corrección importante en lo que llevamos de año y cierra el semestre en 47,92 dólares el barril, un 15,7% por debajo del cierre de 2016.

EVOLUCIÓN PRECIO NÍQUEL

DIC 13 - JUN 17 (\$/TON)



EVOLUCIÓN PRECIO BRENT

DIC 13 - JUN 17 (\$/BARRIL)



Durante la primera mitad del año, se ha mantenido la situación general de debilidad del mercado que está provocando una reducción constante de volúmenes y una fuerte presión en precios que erosionan los resultados del Grupo.

Si bien, la exposición de TUBACEX hacia productos premium y la importante cartera de estos productos con que el Grupo cuenta actualmente permiten resistir la situación actual y anticipar una mejora progresiva de resultados en los próximos trimestres.

DATOS ECONÓMICOS

MILL. €

	<u>1S 2017</u>	<u>1S 2016</u>	<u>% variación</u>	<u>2T 2017</u>	<u>2T 2016</u>	<u>% variación</u>
Ventas	241,4	261,5	-7,7%	110,1	140,2	-21,5%
EBITDA	17,6	19,9	-11,7%	4,6	12,2	-62,5%
Margen EBITDA	7,3%	7,6%		4,1%	8,7%	
EBIT	0,8	3,1	-73,7%	(3,8)	3,7	n.s.
Margen EBIT	0,3%	1,2%		neg.	2,7%	
Beneficio Neto Atribuible	1,9	1,7	9,0%	(0,9)	2,2	n.s.
Margen neto	0,8%	0,7%		neg.	1,6%	

n.s.: No significativo.

neg.: Negativo.

	<u>30/06/2017</u>	<u>31/12/2016</u>
Working Capital	211,7	183,2
Working Capital / Ventas	44,7%	37,1%
Patrimonio Neto	307,4	313,6
Patrimonio Neto / DFN	126,0%	151,6%
Deuda Financiera Neta	243,9	206,9
DFN / EBITDA	7,5x	5,9x

La cifra de ventas del primer semestre se ha situado en 241,4 millones de euros, un 7,7% por debajo de las ventas del primer semestre de 2016. El EBITDA ha alcanzado los 17,6 millones de euros con un margen del 7,3%.

Por lo que respecta al Balance, el capital circulante cierra el trimestre en 211,7 millones de euros, lo que supone un 44,7% de la cifra de ventas y un incremento de 28,5 millones de euros con respecto al cierre del año. Como se ha explicado anteriormente el aumento del circulante neto operativo corresponde, por una parte, al desarrollo de Tubacex Service Solutions en su actividad de distribución de soluciones tubulares a nivel global con nuevos centros de distribución en Austria, Brasil, India, Middle East e Irán, y por otra, a la cobertura de la materia prima correspondiente a la cartera actual.

La deuda financiera neta asciende a 243,9 millones de euros, lo que implica un aumento de 37,0 millones de euros con respecto al cierre de 2016 y un ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA de 7,5x. El aumento de deuda financiera neta está vinculado tanto al aumento de capital circulante como a las inversiones realizadas en compra de maquinaria para el crecimiento orgánico del Grupo, especialmente en India.

Es necesario recordar que el elevado 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 y un EBITDA muy afectado por la débil situación de mercado. TUBACEX mantiene su compromiso de ir reduciendo progresivamente este ratio hasta situarlo en el objetivo estratégico de 3x en 2018.

La estrategia financiera de TUBACEX en los últimos años ha estado orientada a la optimización del coste y la diversificación de las fuentes de financiación. El éxito de esta estrategia financiera pueda comprobarse en dos hechos concretos: (i) un gasto financiero muy por debajo del gasto financiero del mismo periodo de 2016 y (ii) una posición de caja fuerte que permite hacer frente a los vencimientos de la deuda de los próximos 3-4 años incluso en el peor de los escenarios.

En cuanto a las perspectivas futuras, el ejercicio de 2017 será un buen año en captación de pedidos, como ya evidencia la cartera récord de productos premium que tenemos actualmente. Sin embargo, es necesario destacar que el efecto de esta cartera en los resultados del Grupo se concentrará en 2018 y 2019, siendo muy limitado en 2017.

EVOLUCIÓN TRIMESTRAL

El mal momento del mercado se ha plasmado en los resultados del segundo trimestre del año, el trimestre con ventas más bajas de los últimos años (exceptuando el tercer trimestre de 2016 afectado por la estacionalidad del verano). Las ventas de este trimestre se sitúan un 20% por debajo de las ventas del mismo trimestre de 2014 a pesar de la incorporación de dos compañías al perímetro del Grupo.

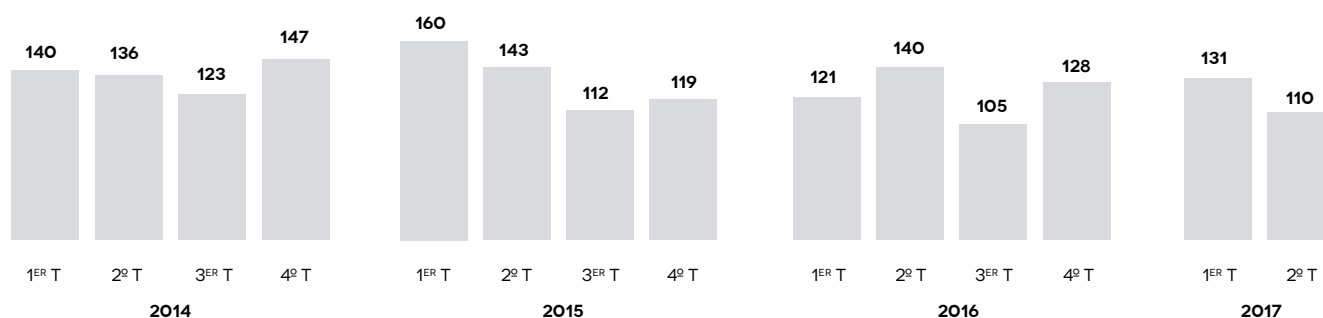
Hay que destacar que los resultados del trimestre se han visto afectados tanto por la caída constante de los volúmenes, que se viene observando en los dos últimos años, como por un mix mucho más desfavorable que el del trimestre anterior por

la finalización de un pedido importante de OCTG y el retraso de nuevas adjudicaciones. Esta falta de producto premium en los resultados del trimestre ha impedido compensar la situación de debilidad general del mercado.

Así las ventas del trimestre han ascendido a 110,1 millones de euros y el EBITDA se ha situado en 4,6 millones de euros con un margen del 4,1%. Sin embargo, como se ha mencionado anteriormente TUBACEX confía en haber pasado ya la peor parte de la crisis y dada su cartera actual espera una mejora progresiva de resultados para los próximos trimestres.

EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE LA CIFRA DE VENTAS

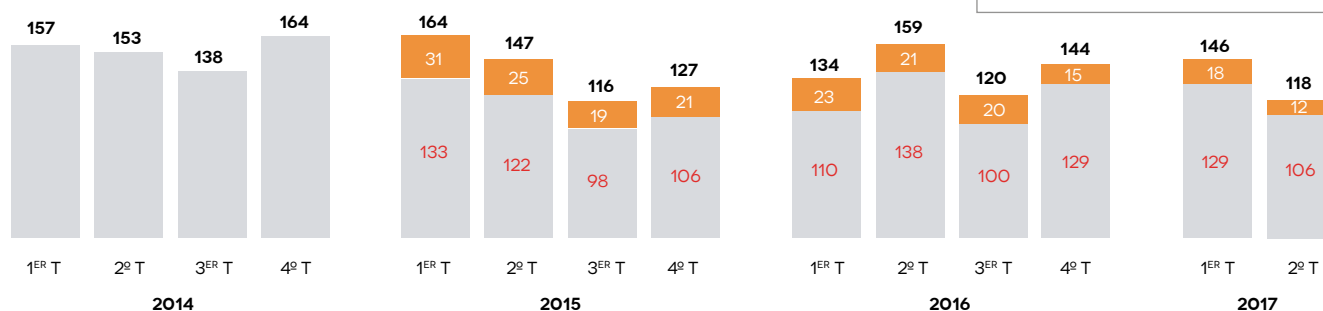
MILL. €



EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE LA CIFRA DE VENTAS AJUSTADA*

VENTAS A NIQUEL ESTABLE

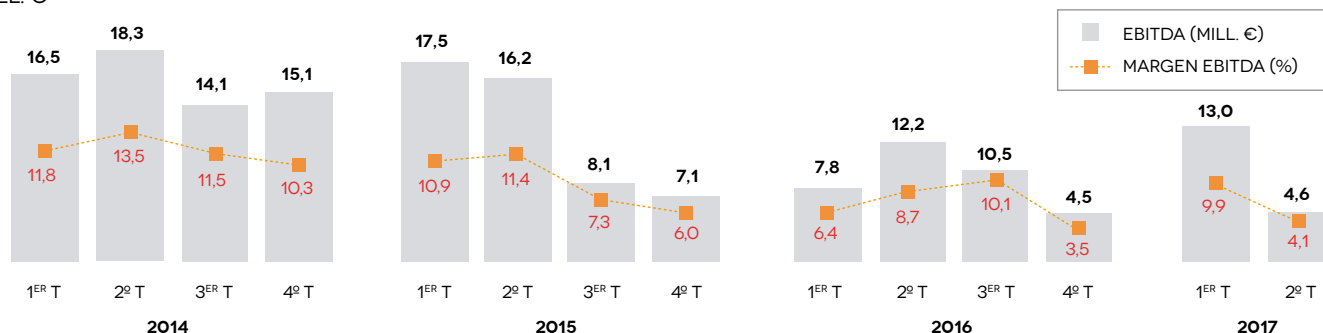
MILL. €



* Cifra de ventas calculada asumiendo el precio del níquel estable de 2012

EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE LA CIFRA DE EBITDA

MILL. €



El mercado al que se dirigen los productos y servicios de TUBACEX se mantiene en un nivel de actividad históricamente muy bajo. Sin embargo, la estrategia de la Compañía de acelerar su posicionamiento en productos y servicios de alto valor añadido ofreciendo soluciones cada vez más amplias, está permitiendo al Grupo acceder y ganar diversos proyectos específicos de gran tamaño compensando en parte la mala situación del mercado.

Las **ventas a través del canal de distribución** siguen manteniéndose en niveles muy bajos tanto en volumen como en precio, ya que se han visto particularmente afectadas por el mantenimiento del precio del níquel en niveles bajos y por el bajo nivel de actividad del sector Oil&Gas, principal destinatario de los tubos vendidos a través de este canal.

Por lo que se refiere a las **ventas directas a ingeniería y cliente final**, este canal se mantiene como el primero en las ventas totales del Grupo, en línea con la estrategia de la Compañía de posicionarse como proveedor global de soluciones tubulares, y ha representado en el semestre el 85% de la entrada de pedidos. Aunque hay que tener en cuenta que el mix más desfavorable y el retraso en la adjudicación de algunos proyectos han hecho que sólo suponga el 62% de la facturación del periodo, porcentaje que irá aumentando a medida que se avance en la ejecución de la cartera actual.

El sector de **E&P de Oil&Gas** sigue siendo el primer sector de destino de las ventas del Grupo con un 31% de las ventas de este canal. La reducción de peso con respecto al primer trimestre se debe fundamentalmente a la finalización del gran proyecto de OCTG captado el año pasado para Abu Dabi. Dentro de este sector merece la pena mencionar el buen comportamiento de los tubos para Umbilicales, segmento en el que TUBACEX sigue aumentando su cuota y que se espera que cierre el ejercicio con una cifra récord de facturación.

Por lo que respecta a los tubos de OCTG, la visibilidad en este producto es muy alta para los próximos 3 años gracias a la adjudicación del mayor pedido de la historia de OCTG en CRA por parte de la compañía nacional de hidrocarburos de Irán (NIOC). Finalmente, el mercado de Subsea continúa deprimido y no se espera un cambio en el mismo en el corto plazo.

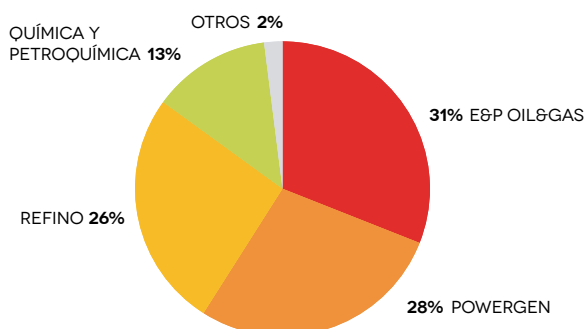
El sector de **PowerGen** supone un 28% de las ventas. Conviene recordar que tras las cifras récord de ventas logradas en 2015 y en 2016 el mercado actual se está ralentizando como consecuencia de una nueva regulación emitida por el Gobierno Chino (principal destino de los tubos para calderas supercríticas) que ya se anticipaba en 2016 y que rebaja para los próximos cinco años en un 20% la capacidad instalada de centrales térmicas con base de carbón. A pesar de esta caída del mercado, el buen posicionamiento de TUBACEX, gracias a los nuevos aceros desarrollados y la tecnología de *Shot Peening*, está permitiendo mantener nuestra cuota de mercado en el sector.

Respecto al sector de **Refino e Industria Petroquímica**, aunque no se puede hablar aún de una recuperación del mercado, existen grandes proyectos, especialmente en Far East, cuyo logro está permitiendo mejorar las cifras de facturación y entrada de pedidos de estos sectores, que representan el 26% y el 13% respectivamente. En el sector de Refino destaca la firma con Hengli Petrochemical de un acuerdo marco de suministro de tubos para la que será una de las mayores refinerías del mundo y cuya importancia radica en que supone el mayor pedido conseguido por TUBACEX para un cliente final en China y en que se incluyen productos procedentes de distintas business units, en línea con el objetivo estratégico de ofrecer soluciones integrales que mejoren el posicionamiento en el mercado.

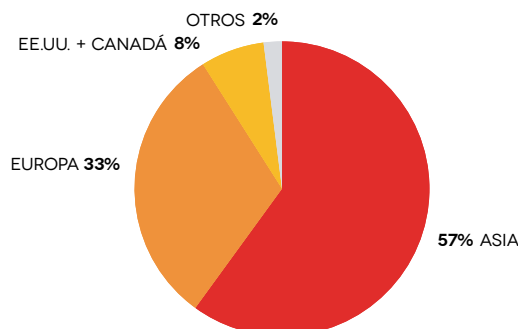
DESGLOSE DE VENTA DIRECTA A INGENIERÍA Y CLIENTE FINAL

1S 2017

DESGLOSE POR SECTOR



DESGLOSE POR DESTINO FINAL



Desde el punto de vista geográfico por destino final de las ventas, Asia mantiene su posición como primer mercado del Grupo con el 57% de las ventas. El Grupo TUBACEX contempla como aspecto prioritario incrementar su presencia en los mercados donde se esperan

los mayores crecimientos de demanda de su producto en los próximos años. Por ello, el Grupo ha apostado apuesta por fortalecer Asia, mediante la incorporación de la compañía TUBACEX Awaji Thailand y la apertura de nuevos almacenes en Emiratos Árabes Unidos, Irán y la India.

ACONTECIMIENTOS IMPORTANTES

TUBACEX
GROUP



RECORD HISTÓRICO DE CARTERA PREMIUM

MAYO 2017

El 24 de mayo TUBACEX anunció una cartera de 700 millones de euros en Productos Premium para los próximos tres años, alcanzando un récord histórico en este tipo de productos. La estrategia centrada en productos de alto valor añadido, la mejora en el posicionamiento comercial y la entrada en nuevos mercados han impulsado la entrada de pedidos de Productos Premium.

Estos pedidos corresponden principalmente a soluciones tubulares de alto valor tecnológico para los sectores de extracción de gas y petróleo (tubos para umbilicales

empleados en pozos offshore y OCTG, Oil Country Tubular Goods), Petroquímico, así como de generación de energía con tecnología supercrítica (calderas).

Además, entre los referidos pedidos se encuentra un importe relevante de soluciones de ingeniería para el usuario final, como paquetes de conexiones completas y servicios en pozos de extracción de gas, dando un salto no solo cuantitativo sino también cualitativo en el acercamiento a cliente y concepción del modelo de negocio.

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

MAYO 2017



TUBACEX celebró el pasado 24 de mayo su Junta General Ordinaria de Accionistas en la que se aprobaron las cuentas anuales, el informe de gestión y el de gobierno corporativo correspondientes al ejercicio de 2016.

Entre los acuerdos adoptados por la Junta destacan la delegación en el Consejo de la facultad de ampliar el capital social, de conformidad con lo establecido en el artículo 297.1.a) de la Ley de Sociedades de Capital, así como la autorización al Consejo durante el plazo máximo de cinco años, para emitir obligaciones simples, convertibles y/o canjeables, y/u otros valores de renta fija (incluyendo, en particular, obligaciones, bonos y pagarés) con el límite máximo de 250 millones de euros.

ACUERDO DE COLABORACIÓN CON LA FUNDACIÓN ONCE

JUNIO 2017

TUBACEX y la Fundación Once firman un Convenio Inserta para impulsar la integración de personas con discapacidad en la plantilla del Grupo. El acuerdo suscrito se enmarca en el Programa Operativo de Inclusión Social y de la Economía Social (POISES) que la Fundación Once está desarrollando a través de Inserta Empleo con la financiación del Fondo Social Europeo, con el objetivo de incrementar la formación y el empleo de las personas con discapacidad. TUBACEX impulsa de esta manera la contratación inclusiva formando parte activa del proceso de integración del colectivo con discapacidad a través de su empleabilidad y fomentando sus capacidades de una manera sostenible, innovadora e integradora.





EVOLUCIÓN DE LA ACCIÓN

ENE 17 – JUN 17

Durante el primer semestre del año la acción de TUBACEX ha mantenido un comportamiento muy positivo, cerrando el 30 de junio en 3,335 euros por acción, lo que supone una revalorización del 22,2% en el año.

Al cierre de junio, la capitalización bursátil asciende a 443,5 millones de euros, frente a los 363,0 millones de euros de cierre de 2016.

En cuanto a la liquidez del valor, entre enero y junio se han negociado 59,5 millones de títulos, un 36,3% más que durante el mismo periodo de 2016, y la contratación efectiva ha ascendido a 190,5 millones de euros.

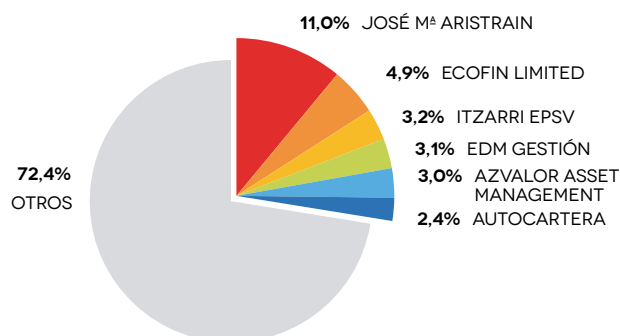


ACCIONARIADO

30.06.2017

En la primera mitad del año se han producido dos cambios en la estructura de accionistas significativos de TUBACEX. En primer lugar, con fecha 17 de marzo de 2017 AZValor comunicó a la CNMV la posesión de una participación del 3,003%. Posteriormente, durante el segundo trimestre Cartera Industrial Rea ha comunicado la venta de la participación del 7,0% que tenía en la Compañía.

Por tanto, según consta en la CNMV, la estructura de accionistas de TUBACEX a 30 de junio de 2017 es la siguiente:



Fuente: CNMV



BALANCE DE SITUACIÓN CONSOLIDADO

MILL. €

	<u>30/06/2017</u>	<u>31/12/2016</u>	<u>% variación</u>
Activos intangibles	71,7	71,6	0,1%
Activos materiales	262,7	267,6	-1,8%
Inmovilizado financiero	68,6	63,0	8,9%
Activos no corrientes	403,1	402,3	0,2%
Existencias	258,1	221,2	16,7%
Clientes	72,4	62,8	15,3%
Otros deudores	19,1	14,7	30,2%
Otro activo circulante	1,9	2,9	-36,1%
Instrumentos financieros derivados	0,7	0,5	25,7%
Caja y equivalentes	141,2	147,4	-4,2%
Activos Corrientes	493,4	449,5	9,8%
TOTAL ACTIVO	896,5	851,8	5,2%
Patrimonio Neto Sociedad Dominante	282,1	286,6	-1,6%
Intereses Minoritarios	25,3	26,9	-6,0%
Patrimonio Neto	307,4	313,6	-2,0%
Deuda financiera largo plazo	179,9	164,7	9,2%
Instrumentos financieros derivados	3,2	0,9	n.s.
Provisiones y otros	38,3	42,0	-9,0%
Pasivos no corrientes	221,3	207,6	6,6%
Deuda financiera corto plazo	205,3	189,6	8,3%
Instrumentos financieros derivados	3,0	2,6	12,9%
Acreedores comerciales	118,8	100,8	17,9%
Otros pasivos corrientes	40,7	37,6	8,2%
Pasivos corrientes	367,7	330,6	11,2%
TOTAL PASIVO	896,5	851,8	5,2%

n.s.: No significativo

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA

MILL. €

	1S 2017	1S 2016	% variación	2T 2017	2T 2016	% variación
Ventas	241,4	261,5	-7,7%	110,1	140,2	-21,5%
Variación de existencias	29,8	2,4	n.s.	17,6	(1,7)	n.s.
Otros ingresos	4,2	6,2	-32,6%	2,8	4,9	-43,2%
Coste de aprovisionamientos	(139,0)	(132,6)	4,8%	(68,4)	(68,3)	0,0%
Gastos de personal	(63,9)	(63,7)	0,3%	(31,5)	(33,5)	-6,0%
Otros gastos de explotación	(54,9)	(54,0)	1,5%	(26,2)	(29,4)	-11,1%
EBITDA	17,6	19,9	-11,7%	4,6	12,2	-62,5%
Margen EBITDA	7,3%	7,6%		4,1%	8,7%	
Amortizaciones	(16,8)	(16,8)	-0,1%	(8,4)	(8,4)	-0,6%
EBIT	0,8	3,1	-73,7%	(3,8)	3,7	n.s.
Margen EBIT	0,3%	1,2%		neg.	2,7%	
Resultado Financiero	(3,0)	(4,4)	-32,6%	(1,3)	(2,3)	-44,3%
Diferencias tipo de cambio	0,1	(0,1)	n.s.	0,2	0,1	n.s.
Beneficio Antes de Impuestos	(2,0)	(1,4)	n.s.	(4,9)	1,5	n.s.
Impuesto de Sociedades	2,5	2,4	4,7%	3,3	0,7	n.s.
Beneficio Neto Consolidado	0,4	1,0	-55,3%	(1,6)	2,2	n.s.
Intereses minoritarios	1,4	0,7	92,6%	0,7	0,0	n.s.
Beneficio Atribuible Soc. Dominante	1,9	1,7	9,0%	(0,9)	2,2	n.s.
Margen Neto	0,8%	0,7%		neg.	1,6%	

n.s.: No significativo

neg.: Negativo

PRINCIPALES RATIOS FINANCIEROS

	1S 2017	2016	1S 2016
Deuda Neta / EBITDA	7,5x	5,9x	6,1x
Deuda Neta / Patrimonio Neto	79,3%	66,0%	69,0%
Margen EBITDA	7,3%	7,1%	7,6%
Margen EBIT	0,3%	0,5%	1,2%
RoE	0,2%	0,1%	neg.
RoCE	0,0%	0,5%	0,1%
Cobertura de intereses	0,3x	0,3x	0,7x
Capital circulante / ventas	44,7%	37,1%	42,0%

neg.: Negativo

WWW.TUBACEX.COM

Results for the first half of 2017



TUBACEX obtains profit of 1.9 million euros in a still very weak market environment

- The market in which TUBACEX products and services operate is at one of its lowest ever levels with delays in the award of projects.
- Raw materials are at historic low prices, with falls of 7.5% and the oil price stands at 15.7% below the close of 2016.
- In this context, the sales figure for the first half of the year stands at €241.4 M, 7.7% less than the same period last year, and an EBITDA of €17.6 M, down 11.7%.
- The TUBACEX strategy based on a good positioning in high value-added products enables it to have a historic backlog of €700 million to be supplied over the next 3 years.
- The Group is financially sound which enables it to guarantee its debt maturity dates over the next 3 years.

Llodio, July 27, 2017. The market in which TUBACEX products and services operate is at historically low levels of activity and with delays in the award of certain projects, which further hinders recovery. However, the Company's strategy to boost its position in high value-added products and services, offering increasingly broader solutions, is enabling it to access and obtain diverse specific projects, closing the first half of the year with a net profit of €1.9 million.

The evolution of raw materials has presented a downward trend in the first six months of the year. More specifically, nickel closed June at a price 7.5% lower than that of 2016, whilst molybdenum and chromium have also reverted their growth trend, reporting sharp falls. The oil price has also fallen once more,

standing at 15.7% below the close of 2016. In this context, the TUBACEX sales figure for the first half of the year stands at €241.4 million, which is 7.7% lower than that of the same period last year, an EBITDA of €17.6 million, down 11.7%.

Jesús Esmorís, CEO of TUBACEX, declares that "in spite of the weakness of the market, the efforts in recent years to accelerate our positioning in Premium products is reaping its rewards".

The TUBACEX strategy based on the promotion of high value-added products has provided it with a portfolio of Premium products of €700 million to be supplied over the forthcoming three years, the highest figure ever. "For the first time, this portfolio includes a large amount of engineering solutions for the end user, marking a quantitative leap in our business model", according to Esmorís.

It is worth highlighting that direct sales to engineering firms and the end-user are still the Group's leading sales channel and represented 85% of the order intake in the first half of the year. "The path we embarked on some years ago to become a global supplier of integrated tubular solutions is correct and we continue to progress in this direction", concludes the CEO of TUBACEX.

In this respect, important agreements can be highlighted, such as that with the Chinese company, Hengli Petrochemical, for the supply of tubes for what will be one of the world's largest refineries. It is TUBACEX's largest order for an end-user in the Asian country.

The net financial debt over EBITDA ratio continues to stand temporarily at 7.5x due to two fundamental events: first of all, due to the acquisition of raw material to cover the current order backlog and, secondly, due to the increase in stock of the end product in order to have the capacity to offer clients the appropriate product at the right time and place, in line with the TUBACEX Service Solutions (TSS) strategy. The company expects to reduce this ratio to under 3x by the close of 2018.

With respect to the forecast, TUBACEX believes that the worst part of the crisis has passed and expects a gradual improvement in order intake during the

second half of the year and a gradual evolution of the results thanks to the current portfolio, which will be reflected in 2018 and 2019.

Tubacex on the Stock Market

During the first half of the year, the TUBACEX share has performed extremely well with a revaluation of 22.2%, closing on 30th June at €3.335 per share.

Market capitalization amounts to €443.5 million, compared with €363 million at the close of 2016.

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

	<u>H1 2017</u>	<u>H1 2016</u>	<u>change %</u>	<u>Q2 2017</u>	<u>Q2 2016</u>	<u>change %</u>
Sales	241.4	261.5	-7.7%	110.1	140.2	-21.5%
EBITDA	17.6	19.9	-11.7%	4.6	12.2	-62.5%
EBITDA margin	7.3%	7.6%		4.1%	8.7%	
EBIT	0.8	3.1	-73.7%	(3.8)	3.7	n.m.
EBIT margin	0.3%	1.2%		neg.	2.7%	
Net Profit	1.9	1.7	9.0%	(0.9)	2.2	n.m.
Net margin	0.8%	0.7%		neg.	1.6%	

*n.m.: Not meaningful.
neg.: Negative.*

www.tubacex.com

PRESENTATION OF THE RESULTS

1ST HALF OF 2017



“Currently we have an order backlog of €700 million in high value-added products to be delivered in the next three years, which represents an unprecedented record for our company.”

Jesús Esmorís
CEO

In the first half of the year we have faced a situation of overall market weakness which still remains. A good example is the weak results obtained in the second quarter, which were aggravated by a more unfavorable mix as a result of delays in the award of certain projects. The sales figure for the semester amounted to €241.4 million, 7.7% below the same figure in the first half of 2016; while EBITDA stands at €17.6 million with a 7.3% margin.

However and despite the overall weakness, sales and operational efforts made over recent years to accelerate TUBACEX positioning in the Premium product sector are paying off. Currently we have an order backlog of €700 million in high value-added products to be delivered in the next three years, which represents an unprecedented record for our company. In addition, this backlog includes a large amount of engineering solutions for the end user for the first time, marking a qualitative leap in our business model.

This proves the direction we took some years ago to become a supplier of integrated tubular solutions is correct and we continue to progress in that direction. We are increasingly focused on more sophisticated projects and progressing through the value chain, getting closer to our end clients and creating broader value propositions for them. The success of this strategy is not only demonstrated in the current order backlog but also in the new potential

awards for forthcoming months, in spite of the overall market situation which is now at one of its lowest levels.

From the Balance Sheet point of view, it is worth highlighting the Group's financial soundness. Although the net financial debt has grown and now amounts to €243.9 million, we need to understand the background where it was generated. The debt level increase is linked to a rise in working capital as a result of two main events: on the one hand, to meet TUBACEX's target of reducing volatility, a significant part of raw material necessary for the current backlog has been hedged; and on the other, finished product stocks have increased as part of the TUBACEX Service Solutions (TSS) strategy to become the Group's Master Distributor, offering our clients the most suitable product, at the required location and at the right time. This debt increase has led our Net Financial Debt over EBITDA to be 7.5x. Nevertheless, we need to remember the Group's good liquidity position, which enables us to meet our debt maturity within the next 3 years, as well as our commitment to reduce this ratio below 3x by the end of 2018.

Regarding 2017 it will be a good year for order intake although the impact of the current backlog in results will be more concentrated in 2018 and 2019. As for results, we expect the second semester will gradually improve as the backlog performance progresses, but with a significant improvement from next year.



The macroeconomic indicators for the first months of 2017 have been rather more positive than expected in both the advanced and emerging economies, although it appears that growth and optimism have stabilized during the second quarter.

The prices of raw materials have continued the downward trend during the first half of the year, remaining at historically low levels. As a reference in our industry, nickel closed the month of June at \$9,335 per ton, down 7.5% on the 2016 year-end. In average price terms, the average price of nickel LME has stood at \$9,804 per ton, up 1.0% on the average price in 2016.

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 reversed the upward tendency shown in the first quarter, experiencing a sharp fall in prices in the second quarter. The price of molybdenum, which closed March with an accumulated increase of 23%, closed June with a fall of 2% with respect to 2016. The price of chromium stands at a similar rate as the close of 2016, having accumulated a revaluation of 40% in March.

As for the oil price, once more it has undergone an important adjustment and has closed the half year at \$47.92/barrel, down 15.7% on the 2016 year end.

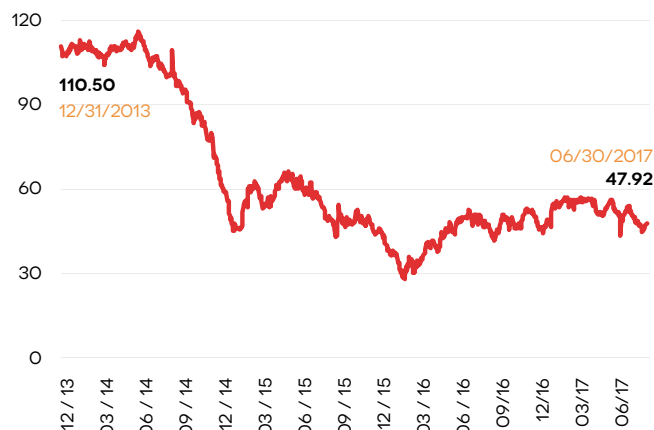
EVOLUTION OF THE NICKEL PRICE

DEC 13 - JUN 17 (USD/TON)



EVOLUTION OF THE BRENT PRICE

DEC 13 - JUN 17 (USD/BARREL)



KEY FINANCIAL FIGURES

During the first half of the year, the overall weakness situation has remained in our market, leading to a constant reduction of volumes and a strong pressure on prices impacting the Group's results.

Nevertheless, TUBACEX's exposure to Premium products as well as the Group's important order backlog of these products is currently enabling us to resist the current situation and foresee a gradual improvement of results in forthcoming quarters.

FINANCIAL FIGURES

€M

	<u>H1 2017</u>	<u>H1 2016</u>	<u>change %</u>	<u>Q2 2017</u>	<u>Q2 2016</u>	<u>change %</u>
Sales	241.4	261.5	-7.7%	110.1	140.2	-21.5%
EBITDA	17.6	19.9	-11.7%	4.6	12.2	-62.5%
EBITDA margin	7.3%	7.6%		4.1%	8.7%	
EBIT	0.8	3.1	-73.7%	(3.8)	3.7	n.m.
EBIT margin	0.3%	1.2%		neg.	2.7%	
Net Profit	1.9	1.7	9.0%	(0.9)	2.2	n.m.
Net margin	0.8%	0.7%		neg.	1.6%	

n.m.: Not meaningful.

neg.: Negative.

	<u>06/30/2017</u>	<u>12/31/2016</u>
Working Capital	211.7	183.2
Working Capital / Sales	44.7%	37.1%
Equity	307.4	313.6
Equity / Net Financial Debt	126.0%	151.6%
Net Financial Debt	243.9	206.9
NFD/ EBITDA	7.5x	5.9x

The first semester sales figure stands at €241.4 million, down 7.7% on sales for the first half of 2016. The EBITDA has reached €17.6 million, with a margin of 7.3%.

As for the Balance Sheet, the working capital has closed the quarter at €211.7 million, which represents 44.7% of the sales figure and an increase of €28.5 million with respect to the previous year end. As we have already mentioned, the increase in net working capital is due to: increased activity by Tubacex Service Solutions in the distribution of tubular solutions at global level with new distribution centers in Austria, Brazil, India, the Middle East and Iran; and to the hedging of raw materials corresponding to the current order backlog.

Net financial debt amounts to €243.9 million, which represents an increase of €37.0 million with respect to the end of 2016 and a net financial debt ratio over EBITDA of 7.5x. The net financial debt increase is linked to a gain in working capital as well as investments made to purchase machinery for the Group's organic growth, in particular in India.

It is necessary to remember that the high debt ratio corresponds to a temporary situation characterized by a high debt figure following the acquisition and integration of two strategic companies in 2015 and an EBITDA that is significantly affected by the weak market situation. TUBACEX upholds its commitment to gradually reduce this ratio and achieve the strategic target of 3x in 2018.

TUBACEX financial strategy in recent years has been aimed at optimizing costs and the diversification of financing sources. The success of this financial strategy can be seen in two specific facts: (i) financial expenditure far below that of the same period of 2016 and (ii) a strong cash position that enables debt maturities to be met for the next 3-4 years even in the worst case scenarios.

As for future perspectives, we foresee 2017 will be a good year to gain orders, as the record-breaking backlog of Premium product orders we currently have demonstrated. However, it is worth highlighting the impact of this order backlog on the Group results will be concentrated in 2018 and 2019 but very limited in 2017.

QUARTERLY EVOLUTION

The sluggish market trend has resulted in the second quarter results showing the worst sales figures in recent years (except in the third quarter of 2016 which is affected by the seasonality of summer holidays). This quarter, sales are 20% below sales for the same term of 2014 despite the incorporation of two companies to the Group.

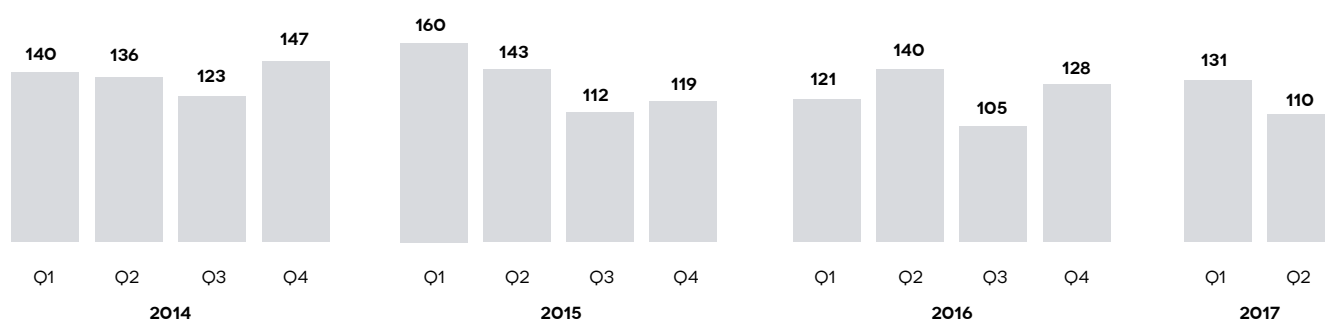
It is worth highlighting that the quarter results were impacted by the constant fall in volumes experienced over the last two years, as well as by a much more unfavorable mix compared to that of the previous quarter, due to completion

of a significant OCTG order and delays in new awards. The lack of Premium products in the quarter results has prevented offsetting overall market weakness.

As a result, sales during the quarter amounted to €110.1 million while EBITDA was €4.6 million with a margin of 4.1%. Nevertheless, as we have already mentioned, TUBACEX believes the worst part of the crisis is now over and based on its current backlog of orders, expects a gradual improvement of results in forthcoming quarters.

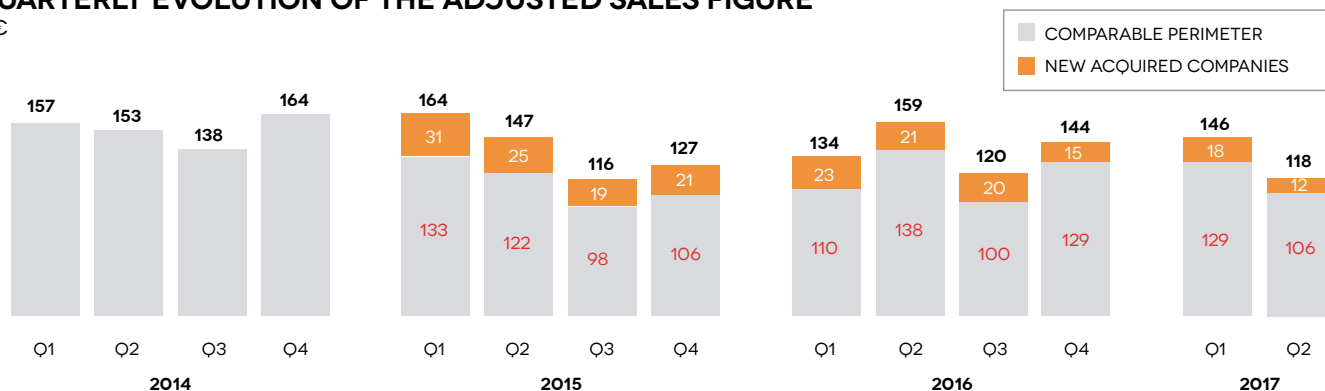
QUARTERLY EVOLUTION OF THE SALES FIGURE

M€



QUARTERLY EVOLUTION OF THE ADJUSTED SALES FIGURE*

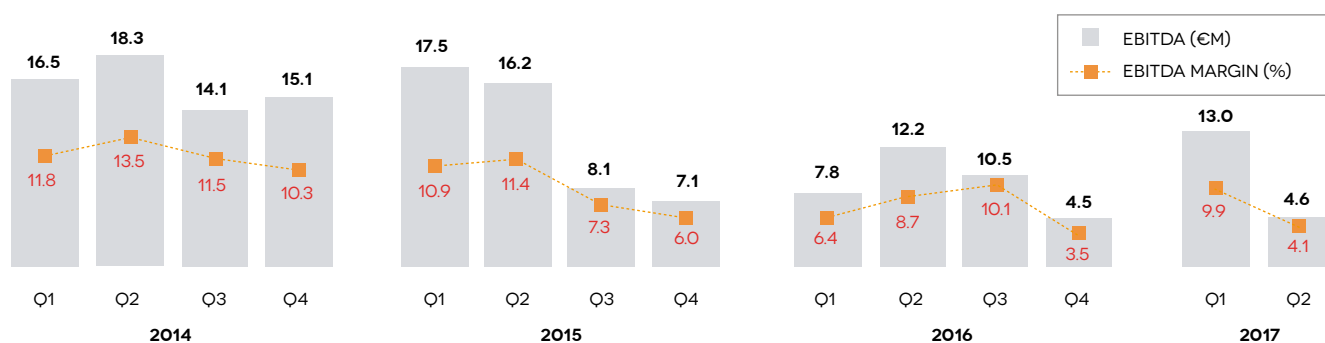
M€



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

QUARTERLY EVOLUTION OF THE EBITDA FIGURE

M€



The market where TUBACEX offers its products and services is experiencing a record-breaking low level of activity. However, the Company's strategy to boost its position in high value-added products and services, offering increasingly broader solutions, is enabling the Group to access and gain different specific projects of large sizes, which partly offset the poor market situation.

Sales through the distribution channel continue to register very weak performance levels both in volume and in price, due to the particular impact of very low sustained nickel prices, as well as low activity in the Oil&Gas sector, which is the main recipient of tubes sold through this channel.

In terms of **direct sales to engineering firms and end-users**, the weight of this channel in the Group's total sales has remained predominant, in line with the Company's strategy to become a global supplier of tubular solutions, and accounted for 85% of order intake in the semester. Although the most unfavorable mix and a delay in the award of certain projects have reduced invoicing to 62% during the period, this percentage will increase as the current order backlog completion is materialized.

The **Oil&Gas E&P** sector is still the first destination of the Group's sales, with 31% of the sales made through this channel. Weight reduction in relation to the first quarter is mainly due to the completion of a large OCTG project gained last year for Abu Dhabi. The behavior of umbilical offshore tubes deserves a special mention in this sector, since TUBACEX continues to increase its market share in this segment, which is expected to end the year with a record-breaking invoicing figure.

Regarding OCTG tubes, expectations are very high for the next 3 years thanks to the award of the largest order of OCTG in history in CRA by the National Iranian Oil Company (NIOC). Finally, the Subsea market continues to be depressed and no change is envisaged in the short term.

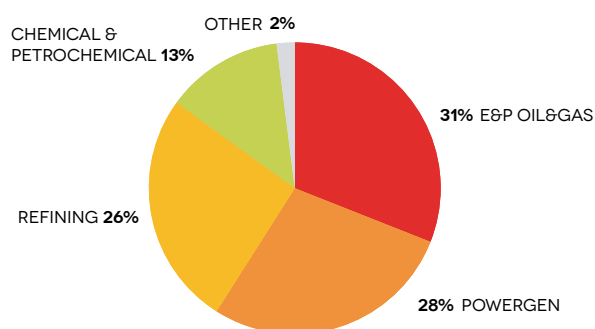
The **PowerGen** sector represents 28% of sales. It is worth remembering that after the record-breaking sales figures achieved in 2015 and 2016, current market activity is slowing down as a result of new regulations introduced by the Chinese Government (China is the main destination of tubes for supercritical boilers). As expected in 2016, the new Chinese regulation reduces installed capacity of coal powered plants by 20% for the next five years. In spite of this market fall, the good positioning of TUBACEX, thanks to the new steels developed and the Shot Peening technology, enables us to maintain our market share in this sector.

As for the **Refining and Petrochemicals Industries**, we cannot talk about market recovery but there are important projects, particularly in the Far East, which are increasing invoicing figures and order intake in these sectors, representing 26% and 13% respectively. In the Refining sector, it is worth mentioning the framework agreement signed with Hengli Petrochemical for the supply of tubes for what will become one of the largest refineries in the world. This agreement is of great importance as it is the largest order gained by TUBACEX for an end client in China and includes products from different business units, in line with the strategic target of offering integrated solutions to improve our position in this market.

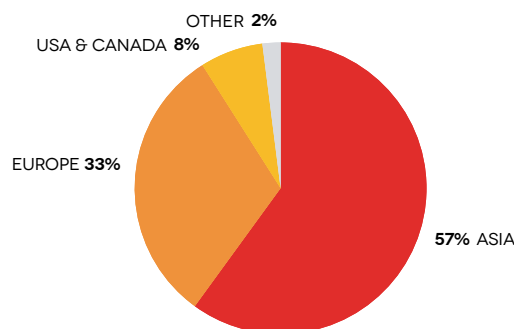
BREAKDOWN OF DIRECT SALES TO ENGINEERING FIRMS AND END-USERS

H1 2017

BREAKDOWN BY SECTOR



BREAKDOWN BY FINAL DESTINATION



Regarding geographical areas, Asia continues to be the main market destination for the Group, accounting for 57% of sales.

The TUBACEX Group considers increasing its presence in those markets in which high growth in demand for their product is expected in the forthcoming years a top priority.

Therefore, the Group is committed to strengthening the Asian market, through the incorporation of TUBACEX Awaji Thailand and the opening of new warehouses in the United Arab Emirates, Iran and India

SIGNIFICANT EVENTS



HISTORIC PREMIUM BACKLOG RECORD

MAY 2017

On 24th May, TUBACEX announced a backlog of €700 million in Premium Products for the next three years, reaching a historic record in this type of products. This strategy focused on high value-added products, the improvement of the company's sales position and entry into new markets has boosted order intake for Premium Products.

These orders correspond mainly to high technological value tubular solutions for the oil and gas extraction sector (tubes

for umbilicals used in offshore wells and OCTG, Oil Country Tubular Goods), Petrochemical, and in powergen with super-critical technology (boilers).

Besides, these orders also include a large amount of engineering solutions for the end user, such as full tube connection packages and services for gas extraction wells. They represent a qualitative and quantitative leap in terms of client relations and business model conception.

SHAREHOLDERS' ANNUAL GENERAL MEETING

MAY 2017



TUBACEX held its Shareholders' Annual General Meeting on May 24th, in which the annual accounts, Management Report and Corporate Governance Report corresponding to the 2016 financial year were approved.

Among the agreements adopted, the delegation of the power to increase the share capital to the Board of Directors in accordance with the provisions set out in Article 197.1.a) of the Corporations Act can be highlighted, as well as authorization for the Board of Directors to issue simple, convertible and/or exchangeable bonds and/or other fixed income securities (specifically including bonds, debentures, promissory notes) up to a maximum of €250 million for a maximum period of five years.

COLLABORATION AGREEMENT WITH FUNDACIÓN ONCE

JUNE 2017

TUBACEX and Fundación Once have signed an Inserta Agreement to foster the integration of disabled people in the Group's workforce. The agreement signed falls within the Social Inclusion and Social Economy Operational Program (POISES) developed by Fundación ONCE through Inserta Empleo, which is funded by the European Social Fund and aims to increase the training and employment of disabled people. In this way, TUBACEX fosters inclusive hiring, forming an active part of the process of integrating disabled people through their employability and increasing their capacities in a sustainable, innovative and integrative way.





SHARE EVOLUTION

JAN 17 – JUN 17

In the first semester of the year, the TUBACEX share has performed favorably on the stock market, closing on 30th June at €3.335 per share, which represents a revaluation of 22.2% so far this year.

At the end of June, the market capitalization amounts to €443.5 million, compared with €363.0 million at the close of 2015.

As for share liquidity, 59.5 million shares have been traded between January and June, up 36.3% on the same period in 2016, and effective trading has risen to €190.5 million.

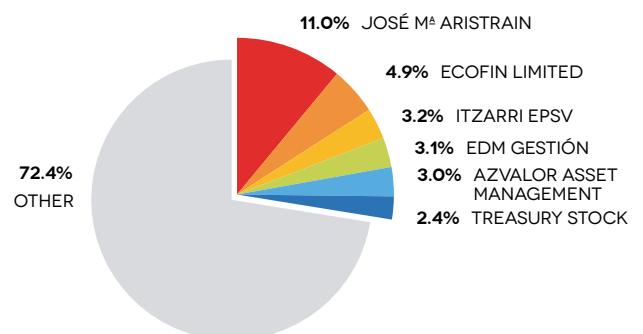


SHAREHOLDING

06.30.2017

During the first half of the year, there have been two changes in the structure of the Company's significant shareholders. First of all, on 17th March 2017, AZValor notified the Spanish Securities Exchange Commission (CNMV) that it holds a stake of 3.003%. During the second quarter, Cartera Industrial Rea announced the sale of its 7.0% stake in the Company.

Therefore, as recorded in the Spanish Securities Exchange Commission, the TUBACEX shareholder structure at 30th June 2017 is as follows:



Source: CNMV (Spanish Securities Exchange Commission)

FINANCIAL FIGURES



CONSOLIDATED BALANCE SHEET

€M

	<u>06/30/2017</u>	<u>12/31/2016</u>	<u>change %</u>
Intangible assets	71.7	71.6	0.1%
Tangible assets	262.7	267.6	-1.8%
Financial assets	68.6	63.0	8.9%
Non-current assets	403.1	402.3	0.2%
Inventories	258.1	221.2	16.7%
Receivables	72.4	62.8	15.3%
Other account receivables	19.1	14.7	30.2%
Other current assets	1.9	2.9	-36.1%
Derivative financial instruments	0.7	0.5	25.7%
Cash and equivalents	141.2	147.4	-4.2%
Current assets	493.4	449.5	9.8%
TOTAL ASSETS	896.5	851.8	5.2%
Equity. Group Share	282.1	286.6	-1.6%
Minority interests	25.3	26.9	-6.0%
Equity	307.4	313.6	-2.0%
Interest-bearing debt	179.9	164.7	9.2%
Derivative financial instruments	3.2	0.9	n.m.
Provisions and other	38.3	42.0	-9.0%
Non-current liabilities	221.3	207.6	6.6%
Interest-bearing debt	205.3	189.6	8.3%
Derivative financial instruments	3.0	2.6	12.9%
Trade and other payables	118.8	100.8	17.9%
Other current liabilities	40.7	37.6	8.2%
Current liabilities	367.7	330.6	11.2%
TOTAL EQUITY AND LIABILITIES	896.5	851.8	5.2%

n.m.: Not meaningful

CONSOLIDATED P&L

€M

	H1 2017	H1 2016	change %	Q2 2017	Q2 2016	change %
Sales	241.4	261.5	-7.7%	110.1	140.2	-21.5%
Change in inventories	29.8	2.4	n.m.	17.6	(1.7)	n.m.
Other income	4.2	6.2	-32.6%	2.8	4.9	-43.2%
Cost of materials	(139.0)	(132.6)	4.8%	(68.4)	(68.3)	0.0%
Personnel expenses	(63.9)	(63.7)	0.3%	(31.5)	(33.5)	-6.0%
Other operating costs	(54.9)	(54.0)	1.5%	(26.2)	(29.4)	-11.1%
EBITDA	17.6	19.9	-11.7%	4.6	12.2	-62.5%
<i>EBITDA Margin</i>	7.3%	7.6%		4.1%	8.7%	
Depreciation	(16.8)	(16.8)	-0.1%	(8.4)	(8.4)	-0.6%
EBIT	0.8	3.1	-73.7%	(3.8)	3.7	n.m.
<i>EBIT Margin</i>	0.3%	1.2%		neg.	2.7%	
Financial Result	(3.0)	(4.4)	-32.6%	(1.3)	(2.3)	-44.3%
Exchange differences	0.1	(0.1)	n.m.	0.2	0.1	n.m.
Profit Before Taxes	(2.0)	(1.4)	n.m.	(4.9)	1.5	n.m.
Income taxes	2.5	2.4	4.7%	3.3	0.7	n.m.
Consolidated Net Income	0.4	1.0	-55.3%	(1.6)	2.2	n.m.
Minority interests	1.4	0.7	92.6%	0.7	0.0	n.m.
Net Income. Group Share	1.9	1.7	9.0%	(0.9)	2.2	n.m.
Net Margin	0.8%	0.7%		neg.	1.6%	

n.m.: Not meaningful

neg.: Negative

MAIN FINANCIAL RATIOS

	H1 2017	2016	H1 2016
NFD / EBITDA	7.5x	5.9x	6.1x
NFD / Equity	79.3%	66.0%	69.0%
EBITDA Margin	7.3%	7.1%	7.6%
EBIT Margin	0.3%	0.5%	1.2%
RoE	0.2%	0.1%	neg.
RoCE	0.0%	0.5%	0.1%
Interest coverage	0.3x	0.3x	0.7x
Net working capital / sales	44.7%	37.1%	42.0%

neg.: Negative

WWW.TUBACEX.COM