

## Resultados primer semestre 2018



# TUBACEX aumenta sus ventas un 49,4% hasta los 360,6 millones de euros

- Tras tres años de la peor crisis de la historia del petróleo los resultados de TUBACEX han comenzado a mejorar fruto del esfuerzo continuo para adaptar su estructura de costes al entorno actual y de la ejecución de la cartera de pedidos
- La compañía duplica su EBITDA llegando a 35,6 millones de euros.
- La deuda financiera neta se ha reducido en 13,6 millones de euros con respecto al cierre de 2017 y en 23,3 millones de euros con respecto al primer trimestre del año.
- Más del 80% de la deuda financiera neta está ligada al capital circulante de la empresa ya vendido.
- TUBACEX prevé que el proceso de desapalancamiento gradual se mantenga en la segunda mitad de 2018, hasta situarse en un nivel cercano a 3x sobre EBITDA a cierre de año
- La actual coyuntura internacional y la situación de incertidumbre provocada por las medidas proteccionistas de algunos países están ralentizando la toma de decisiones finales de inversión.

**Llodio, 26 de julio de 2018.** Tras haber atravesado tres años de la peor crisis de la historia del petróleo, los resultados de TUBACEX muestran una mejoría significativa. En el primer semestre del año, la compañía ha aumentado sus ventas un 49,4% hasta los 360,6 millones de euros y duplicado su EBITDA llegando a los 35,6 millones de euros. Estos resultados han sido fruto de las mejoras operativas y el avance en la ejecución de la cartera de productos de alto valor añadido, cerrando el semestre con un beneficio de 6,7 millones de euros.

El capital circulante cierra el semestre en 206,3 millones de euros, lo que supone una disminución de 10,8 millones con respecto al primer trimestre del año. Esta cifra está directamente ligada a proyectos plurianuales integrales actualmente en fabricación, principalmente en tubos para la extracción y producción de gas (OCTG) y Umbilicales.

La deuda financiera neta y el apalancamiento del Grupo están disminuyendo, como la empresa previó a principios de año. Así, la deuda financiera neta se ha reducido 13,6 millones de euros con respecto al cierre de 2017 y en 23,3 millones con respecto al primer trimestre del año, situándose en el cierre de junio en 239,9 millones de euros. Es importante señalar que más del 80% de esta deuda está ligada al capital circulante de la empresa ya vendido.

El ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA ha descendido del 9,8x de cierre de 2017 al 5,5x actual. Este ratio de endeudamiento, todavía elevado, corresponde a una situación coyuntural debido a un EBITDA que aún está afectado por la débil situación de mercado y el alto nivel de circulante vinculado a los importantes proyectos en cartera. El Grupo prevé que el proceso de desapalancamiento gradual se mantenga en la segunda mitad de 2018, hasta situarse en un nivel cercano a 3x sobre EBITDA a cierre del año.

Cabe destacar la sólida estructura financiera del Grupo con una posición de caja alta y cercana a los 150 millones de euros, que incluso en el peor de los escenarios permitiría hacer frente a los vencimientos de los próximos tres años.

Jesús Esmorís, Consejero Delegado de TUBACEX, manifiesta que “esperamos una mejora significativa de resultados apoyada en cuatro ejes estratégicos en los que hemos seguido trabajando e invirtiendo a pesar de la crisis vivida. El peso creciente de los productos de alto valor añadido vendidos directamente al usuario final, el aumento de la competitividad y flexibilidad productiva, la apuesta por la innovación y nuestra filosofía basada en la mejora continua, son la base de la mejora de resultados y márgenes que anticipamos para este año.”

“Dejamos atrás tres años de una grave crisis y, a pesar de la incertidumbre macroeconómica en el corto plazo, miramos el futuro con el optimismo de saber que estamos trabajando sobre los pilares que nos permitirán cumplir nuestros

objetivos estratégicos y convertirnos en un proveedor de soluciones tubulares premium para el sector de la energía”, afirma Esmorís.

Para los próximos meses, no se esperan cambios significativos en el mercado ya que los anuncios de incrementos de inversiones en el sector tardarán tiempo en traducirse en una mayor demanda de productos del Grupo. Por otro lado, la actual coyuntura internacional y la situación de incertidumbre provocada por las medidas proteccionistas de algunos países están ralentizando la toma de decisiones finales de inversión. A pesar de ello, la cartera de productos Premium permite anticipar una mejora de resultados en 2018. Sin embargo, es difícil estimar las consecuencias derivadas de dichas medidas proteccionistas y sancionadoras a cierre del ejercicio.

### **TUBACEX por mercados**

El sector de extracción y producción de Petróleo y Gas representa el 50% de las ventas del Grupo, basado en la ejecución de la cartera de pedidos de OCTG y umbilicales.

Las sanciones anunciadas por EE.UU. a ciertos países en mayo y que entrarán en vigor en noviembre, si se diera el peor de los escenarios y aunque aún es pronto para valorar cuantías, podrían afectar a entregas planificadas para 2019 y 2020 de un pedido en cartera de OCTG; sin embargo, el efecto de dichas sanciones se podrían mitigar por la existencia de proyectos muy relevantes en Oriente Medio y el este de Europa para este producto.

El sector de generación eléctrica supone el 17% de las ventas y está actualmente en proceso de normalización tras el parón sufrido en 2017. Prueba de esa normalización ha sido la adjudicación por parte de TUBACEX en el primer semestre del año de 6 importantes pedidos en Asia tanto para tubo de calderas como de sistemas de tubería de alta presión.

En el sector Mid y Downstream, el aumento de las inversiones y en general de la actividad se encuentra actualmente en EE.UU y Oriente Medio.

Desde el punto de vista geográfico, Asia se mantiene como el principal mercado del Grupo TUBACEX con un 60% de las ventas debido a su alta exposición al segmento de extracción y producción de petróleo y gas y al de generación eléctrica. 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.

### 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. €	1S 2018	1S 2017	% variación	2T 2018	2T 2017	% variación
Ventas	360,6	241,4	49,4%	192,1	110,1	74,5%
EBITDA	35,6	17,6	102,4%	19,8	4,6	335,2%
Margen EBITDA	9,9%	7,3%		10,3%	4,1%	
EBIT	16,3	0,8	n.s.	9,8	(3,8)	n.s.
Margen EBIT	4,5%	0,3%		5,1%	neg.	
Beneficio Neto Atribuible	6,7	1,9	257,8%	4,3	(0,9)	n.s.
Margen neto	1,9%	0,8%		2,3%	neg.	

	30/06/2018	31/12/2017
Working Capital	206,3	193,0
Working Capital / Ventas	33,8%	39,4%
Patrimonio Neto	288,8	281,8
Patrimonio Neto / DFN	120,4%	111,2%
Deuda Financiera Neta	239,9	253,5
DFN / EBITDA	5,5x	9,8x

n.s.: No significativo  
neg.: Negativo

## Results for the first half of 2018



# TUBACEX's sales rose 49.4% to reach €360.6 million Euro

- Three years after the worst crisis ever to hit the oil industry, Tubacex's results have started to improve due to the ongoing efforts to adapt its cost structure to the current environment and order backlog performance.
- The Company has doubled EBITDA which now stands at €35.6 million.
- The net financial debt was reduced by €13.6 million and €23.3 million with respect to the end of 2017 and the first quarter of the year, respectively.
- Over 80% of this financial debt is linked with the Company's working capital already sold.
- Tubacex predicts this gradual deleveraging will be maintained during the second half of 2018, to reach a level close at 3x over EBITDA at year end.
- The current international framework and uncertainty situation caused by protectionist measures implemented in some countries are slowing down final decision-making processes regarding investments.

**Llodio, July 26, 2018.** Three years after the worst crisis ever to hit the oil industry, TUBACEX results are showing a significant improvement. During the first half of the year, the Company's sales have increased by 49.4%, amounting to €360.6 million, and EBITDA has doubled now standing at €35.6 million. These are the results of operative improvements and the progress made in the high value-added product backlog performance, closing the first half of the year with a profit of €6.7 million.

The working capital closed the first half of the year at €206.3 million, representing a reduction of €10.8 million when compared to the first quarter of the year. This figure is directly related to integral multi-annual projects currently under manufacture, mostly tubes for gas extraction and production (OCTG) and Umbilicals.

As announced at the start of the year, the Group's net financial debt and leveraging are falling. Thus, the net financial debt was reduced by €13.6 million and €23.3 million with respect to the end of 2017 and the first quarter of the year, respectively; and stood at €239.9 million at the close in June. It is important to bear in mind that over 80% of this debt is linked with the Company's working capital already sold.

The net financial debt over EBITDA fell from 9.8x at the close of 2017 to the current 5.5x. This debt ratio which is still high, corresponds to a temporary situation characterized by an EBITDA that is still affected by the weak market situation and the high cash flow level linked with major backlog projects. The Group predicts this gradual deleveraging will be maintained during the second half of 2018, until a level close to 3x over EBITDA is reached at the year end.

In addition, it is worth highlighting the Group's solid financial structure with a high cash flow of almost €150 million, which would enable the Group to face maturities within the next three years, even in the worst scenario.

“We expect a significant improvement of results supported by our four major pillars around which we have continued working and investing in spite of the crisis we have experienced; The increasing importance of high value-added products sold directly to end users, increased improved competitiveness and production flexibility, commitment to innovation and our continuous improvement-based philosophy, are the foundations of the enhanced results and margins we predict for this year”, stated Jesus Esmorís, CEO of TUBACEX.

“We leave a severe three-year crisis behind and, despite some the macroeconomic uncertainty in the short-term, our outlook for the future is optimistic, as we can rest assured that our four pillars will enable us to meet

strategic targets and become a supplier of premium tubular solutions for the energy sector”, added Esmorís.

Regarding forthcoming months, no significant market changes are expected, as the announcement of increased investment in the sector will need more time to result in greater demand for the Group's products. On the other hand, the current international framework and uncertainty situation caused by protectionist measures implemented in some countries are slowing down final decision-making processes regarding investment. In spite of this, improved results are expected in 2018 thanks to the Premium product order backlog. Nevertheless, it is difficult to estimate the impact from those protectionist measures and sanctions at the year end.

### **TUBACEX by market**

The Oil&Gas extraction and production sector accounts for 50% of the Group sales through this channel, based on the order backlog performance for OCTG and Umbilicals.

Sanctions on certain countries were announced by the USA in May and will come into force in November. In the worst scenario and although it is still early to assess any amount, they might impact scheduled deliveries for 2019 and 2020 of an order in the current OCTG backlog. However, the negative impact of these sanctions could be mitigated as there are highly relevant projects for this product in the Middle East and Eastern Europe

The Power Generation sector represents 17% of sales and is currently undergoing a normalization process after the halt of 2017. A good example of this normalization process, was the award of 6 major orders in Asia for boiler tubes, as well as high pressure piping systems, to TUBACEX.

The Mid and Downstream sector is showing increased investments and activity in general which currently concentrate in the USA and the Middle East.

From a geographic viewpoint, Asia remains TUBACEX Group's main market with 60% of sales due to its high exposure to the oil and gas E&P segment as well as to power generation segment. As growth projections in this region are high for the forthcoming years, the Group is reinforcing its industrial and commercial presence in this area.

### 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	H1 2018	H1 2017	% change	Q2 2018	Q2 2017	% change
Sales	360.6	241.4	49.4%	192.1	110.1	74.5%
EBITDA	35.6	17.6	102.4%	19.8	4.6	335.2%
EBITDA margin	9.9%	7.3%		10.3%	4.1%	
EBIT	16.3	0.8	n.m.	9.8	(3.8)	n.m.
EBIT margin	4.5%	0.3%		5.1%	neg.	
Net Profit	6.7	1.9	257.8%	4.3	(0.9)	n.m.
Net margin	1.9%	0.8%		2.3%	neg.	

	2018/06/30	2017/12/31
Working Capital	206.3	193.0
Working Capital / Sales	33.8%	39.4%
Equity	288.8	281.8
Equity / Net Financial Debt	120.4%	111.2%
Net Financial Debt	239.9	253.5
NFD/ EBITDA	5.5x	9.8x

n.m.: Not meaningful  
neg.: Negative

[www.tubacex.com](http://www.tubacex.com)



# Presentación de resultados

1<sup>er</sup> SEMESTRE  
2018



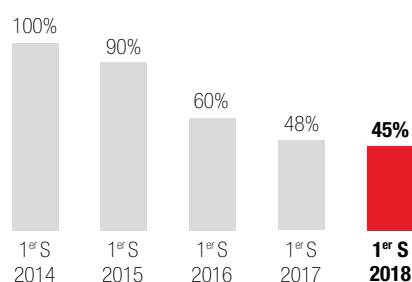
*“El peso creciente de los productos de alto valor añadido vendidos directamente al usuario final, el aumento de la competitividad y flexibilidad productiva, la apuesta por la innovación y nuestra filosofía basada en la mejora continua, son la base de la mejora de resultados y márgenes que anticipamos para este año.”*

Después de tres años de la mayor crisis de la historia del petróleo los principales indicadores de actividad han comenzado a mejorar. La caída del precio del petróleo experimentada durante esta crisis provocó la paralización de numerosos proyectos de inversión y una dramática reducción de las adjudicaciones en nuestro sector. Desde comienzos de año el precio de las materias primas ha mantenido una tendencia creciente y el número de proyectos en el pipeline ha ido aumentando. Sin embargo, es necesario destacar que la inestabilidad macroeconómica provocada por las políticas proteccionistas de algunos países está provocando cierto retraso en la toma de decisiones de inversiones, aunque a medio plazo, las perspectivas del sector energético son buenas.

En 2018 TUBACEX espera una mejora significativa de resultados apoyada en cuatro ejes principales en los que hemos seguido trabajando e invirtiendo a pesar de la crisis vivida. El peso creciente de los productos de alto valor añadido vendidos directamente al usuario final, el aumento de la competitividad y flexibilidad productiva, la apuesta por la innovación y nuestra filosofía basada en la mejora continua, son la base de la mejora de resultados y márgenes que anticipamos para este año.

## Contratos adjudicados

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



Fuente: EIC Projects Databasis, TUBACEX

Dejamos atrás tres años de una grave crisis y, a pesar de la incertidumbre macroeconómica en el corto plazo, miramos el futuro con el optimismo de saber que estos cuatro ejes son los pilares que nos permitirán cumplir nuestros objetivos estratégicos y convertirnos en un proveedor de soluciones tubulares premium para el sector de la energía.

Jesús Esmorís  
CONSEJERO DELEGADO



## 1 Entorno de mercado

Los datos económicos siguen mostrando un crecimiento global a pesar de la mayor incertidumbre provocada por las medidas proteccionistas de ciertos países. Los indicadores globales recientes avalan el mantenimiento de un ritmo de crecimiento mundial sólido y apoyado en niveles confianza elevados, condiciones financieras todavía acomodaticias y precios de las materias primas razonables, tanto para exportadores como para importadores.

Los precios de las **materias primas** han acentuado la tendencia alcista de los últimos meses. Como referencia en nuestro negocio, el precio del **níquel** subió un 12,8% en el segundo trimestre del año, aumento que se suma al 8,1% experimentado en el primer trimestre. Así el níquel cerró junio en 15.000 dólares por tonelada, un 21,9% por encima del cierre de 2017.

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

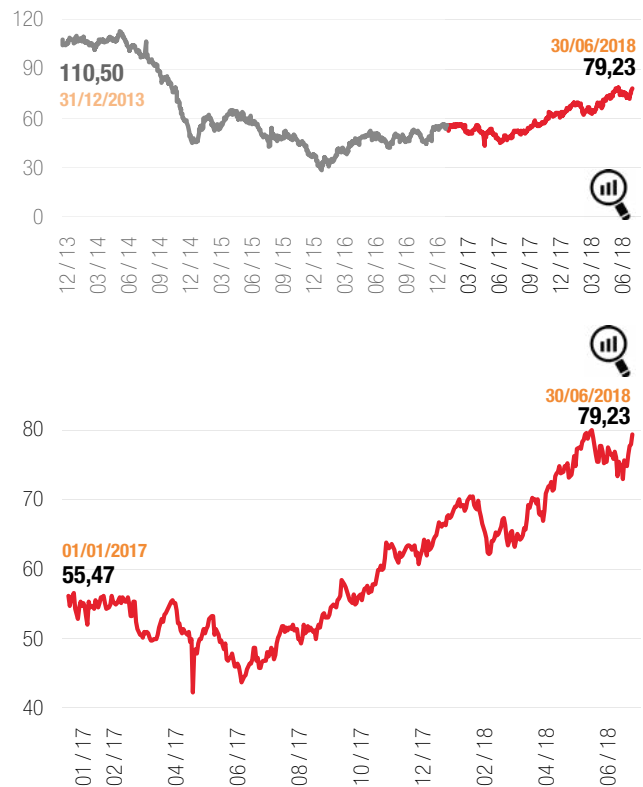


En términos de precios medios, el precio medio del níquel LME se ha situado en 13.915,2 dólares por tonelada, un 33,0% por encima del precio medio de 2017.

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**. El precio del molibdeno cerró junio un 16,5% por encima del cierre de 2017, mientras que el cromo descendió ligeramente (-0,7%).

En cuanto al precio del **petróleo**, también acelera su tendencia positiva durante el último trimestre. El barril de Brent cerró el segundo trimestre del año en 79,23 dólares, un 18,5% por encima del cierre de 2017 y un 12,8% por encima del cierre del primer trimestre del año.

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





## • 2 Principales magnitudes financieras

Los resultados correspondientes al primer semestre de 2018 reflejan un fuerte crecimiento tanto en resultados como en márgenes fruto de las mejoras operativas, así como del avance en la ejecución de la cartera de TUBACEX.

Las ventas del primer semestre de 2018 han ascendido a 360,6 millones de euros, un 49,4% 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 35,6 millones de euros, lo que implica multiplicar por dos el EBITDA del primer semestre de 2017 y el margen EBITDA se ha situado en 9,9%, 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. €

	<u>1S 2018</u>	<u>1S 2017</u>	<u>% variación</u>	<u>2T 2018</u>	<u>2T 2017</u>	<u>% variación</u>
Ventas	360,6	241,4	49,4%	192,1	110,1	74,5%
EBITDA	35,6	17,6	102,4%	19,8	4,6	335,2%
Margen EBITDA	9,9%	7,3%		10,3%	4,1%	
EBIT	16,3	0,8	n.s.	9,8	(3,8)	n.s.
Margen EBIT	4,5%	0,3%		5,1%	neg.	
Beneficio Neto Atribuible	6,7	1,9	257,8%	4,3	(0,9)	n.s.
Margen neto	1,9%	0,8%		2,3%	neg.	

	<u>30/06/2018</u>	<u>31/12/2017</u>
Working Capital	206,3	193,0
Working Capital / Ventas	33,8%	39,4%
Patrimonio Neto	288,8	281,8
Patrimonio Neto / DFN	120,4%	111,2%
Deuda Financiera Neta	239,9	253,5
DFN / EBITDA	5,5x	9,8x

n.s.: No significativo  
neg.: Negativo

El capital circulante cierra el semestre en 206,3 millones de euros, lo que supone un aumento de 13,2 millones de euros con respecto al cierre de 2017, pero una disminución de 10,8 millones con respecto al trimestre anterior. Hay que recordar que 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. El ratio de capital circulante sobre ventas se sitúa en 33,8% por debajo del ratio tanto de final de 2017 como del primer trimestre y cumpliendo, y excediendo, el objetivo estratégico del 35%.

En línea con lo anunciado a principios de año, tanto la deuda financiera neta como el apalancamiento del Grupo disminuyen. La deuda financiera neta cierra junio en 239,9

millones de euros, lo que implica una reducción de 13,6 millones de euros con respecto al cierre de 2017 y de 23,3 millones con respecto al primer trimestre del año. Como consecuencia tanto de la reducción de la deuda como de la mejora de los resultados del Grupo, el ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA baja desde el 9,8x de cierre de 2017 hasta el 5,5x actual. Es necesario recordar que este ratio de endeudamiento, todavía elevado, corresponde a una situación coyuntural caracterizada por un EBITDA aún afectado por la débil situación de mercado y el alto nivel de circulante vinculado a los importantes proyectos en cartera. Además, hay recalcar la sólida estructura financiera del Grupo con una posición de caja alta y cercana a los 150 millones de euros, que nos permitiría hacer frente a los vencimientos de los próximos tres años incluso en el peor de los escenarios.

El Grupo TUBACEX prevé que este proceso de desapalancamiento gradual se mantenga durante toda la segunda mitad de 2018, a medida que se avance en la ejecución de la cartera y se mejoren los resultados, y que el ratio de DFN/EBITDA siga descendiendo progresivamente hasta situarse en un nivel cercano a 3x a cierre del año.

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 sustancial de resultados en 2018.

## Evolución trimestral

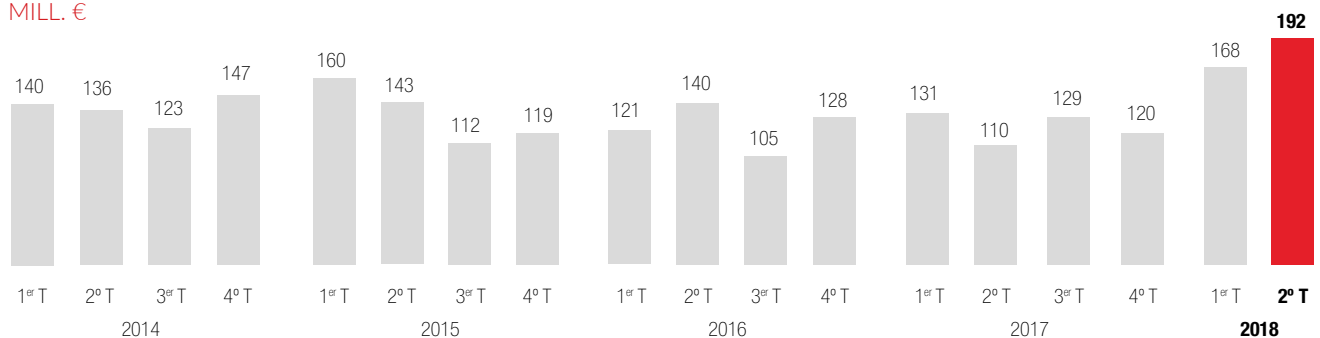
El segundo trimestre de 2018 ha mantenido la senda de mejora de resultados y márgenes ya mostrada en el primer trimestre y una mejora muy importante con respecto al mismo periodo de 2017.

Las ventas del trimestre han ascendido a 192,1 millones de euros, un 74,5% por encima de las ventas del segundo trimestre de 2017 gracias al incremento en volumen y a la mejora en el mix facturado.

El EBITDA se ha situado en 19,8 millones de euros, superando por primera vez la cifra de EBITDA alcanzada en el segundo trimestre de 2014, antes del comienzo de la crisis del petróleo. El incremento del peso de los productos de alto valor tecnológico unido a los planes de mejora continua y eficiencia, han permitido también situar el margen EBITDA en el 10,3%.

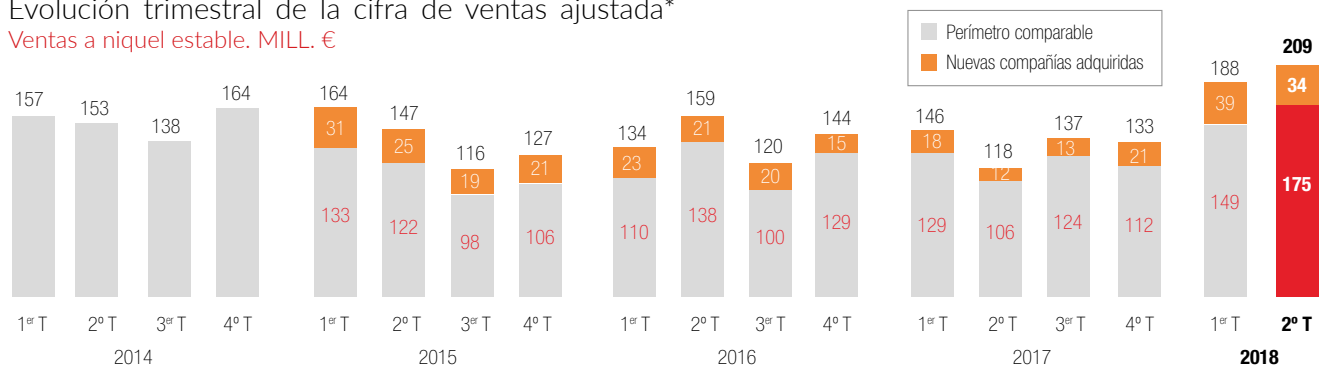
## Evolución trimestral de la cifra de ventas

MILL. €



## Evolución trimestral de la cifra de ventas ajustada\*

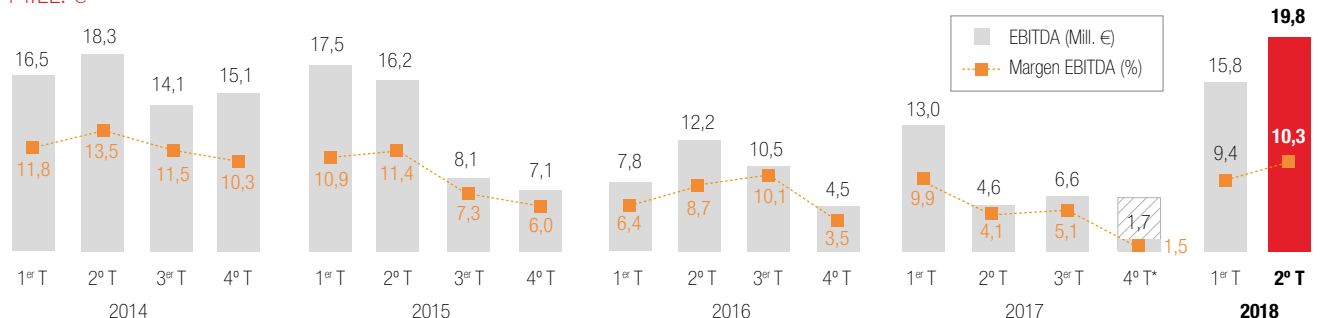
Ventas a níquel estable. MILL. €



\* 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

Excluyendo ajustes extraordinarios

## 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 lenta pero 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 cierta recuperación impulsada por el éxito en la implantación global de Tubacex Service Solutions y por un entorno más favorable de materias primas, lo que está permitiendo a su vez moderadas subidas de precios.

El **canal de ventas directas a ingeniería y cliente final** sigue manteniéndose como el primer canal de ventas con el 68% de la facturación del Grupo en este semestre. Se muestra así el éxito de la estrategia de la Compañía de incrementar su posicionamiento en los productos y servicios de alto valor añadido vendidos directamente al usuario final.

El **sector de E&P de Oil & Gas** representa el 50% 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. Al hablar de este sector hay que destacar que a pesar de que el pipeline de adjudicación de proyectos es muy alto para los próximos dos años, como consecuencia de la paralización de proyectos durante la crisis y la necesidad de compensar la falta de inversión, la actual coyuntura internacional y la situación de incertidumbre provocada por las medidas proteccionistas de algunos países está ralentizando la toma de decisiones finales de inversión.

Por lo que se refiere a OCTG, se han implementado determinadas regulaciones tanto por parte de los EE.UU. como de la Unión Europea derivadas de las sanciones anunciadas en mayo por EE.UU. a ciertos países y que entrarán en vigor en noviembre. TUBACEX continúa cumpliendo con las obligaciones de un importante contrato de este producto para Oriente Medio al mismo tiempo que continúa evaluando la situación planteada por las anteriores regulaciones, no pudiendo a la fecha actual estimar cuáles serían las consecuencias derivadas de la entrada en vigor de las mismas. Es necesario destacar que existen

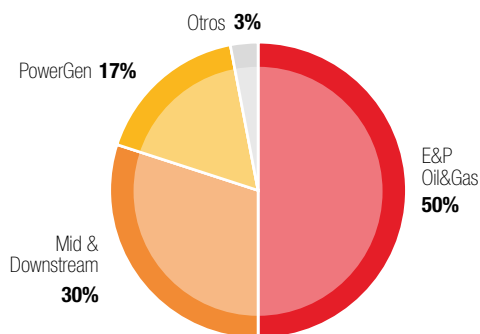
otros proyectos muy relevantes en Oriente Medio y el este de Europa para este producto.

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 en Mar del Norte, Oriente Medio y Mozambique, y buenas perspectivas de adjudicaciones en el 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. Por el contrario, todos los productos relacionados con el área de Subsea siguen en niveles de demandas extremadamente bajos.

El **sector de generación eléctrica** supone un 17% de las ventas y se encuentra en proceso de normalización tras el parón sufrido en 2017. En la primera mitad del año, TUBACEX ha acompañado satisfactoriamente a esta normalización con la adjudicación de 6 importantes pedidos en Asia tanto de tubo para calderas como de sistemas de tubería de alta presión. Ambos pedidos para sus plantas de España e Italia respectivamente. TUBACEX sigue mejorando su posicionamiento en este mercado y ampliando su oferta de servicios con el desarrollo de una nueva generación de calderas de menor emisiones denominada "Advanced Ultra Super Critical Boilers" capaces de aguantar hasta 700°C. Por lo que respecta al segmento nuclear, tras tres años paralizado se aprecia una cierta recuperación en la entrada de pedidos, destacando el mercado de Reino Unido y las buenas perspectivas en Egipto, Hungría e India donde el grupo cuenta con una fuerte presencia con una planta de fabricación de tubo y un almacén de la división de distribución.

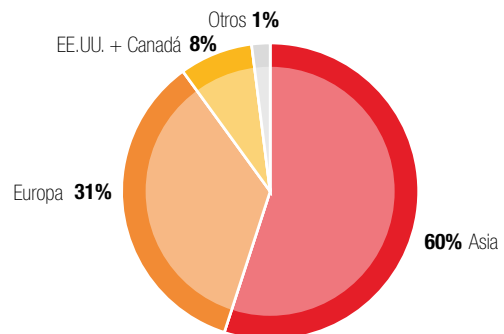
El **segmento Mid y Downstream** muestra una recuperación parcial en términos de adjudicación de nuevos proyectos. El aumento de las inversiones y en general de la actividad en este momento se concentra en EE. UU. y Oriente Medio. Para el segundo semestre del año, se mantienen las perspectivas de crecimiento gradual impulsado, en parte, por las inversiones de LNG.

Desglose por sector



Desglose de venta directa a ingeniería y cliente final

1<sup>er</sup> S 2018



Desglose por destino final

Desde el punto de vista geográfico, Asia se mantiene como el principal mercado del Grupo con un 60% de las ventas debido a su alta exposición al segmento de E&P de extracción de gas y al de generación eléctrica.

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

### Junta General de Accionistas

Mayo 2018

TUBACEX celebró el pasado 23 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 2017.

Entre los acuerdos adoptados por la Junta destacan

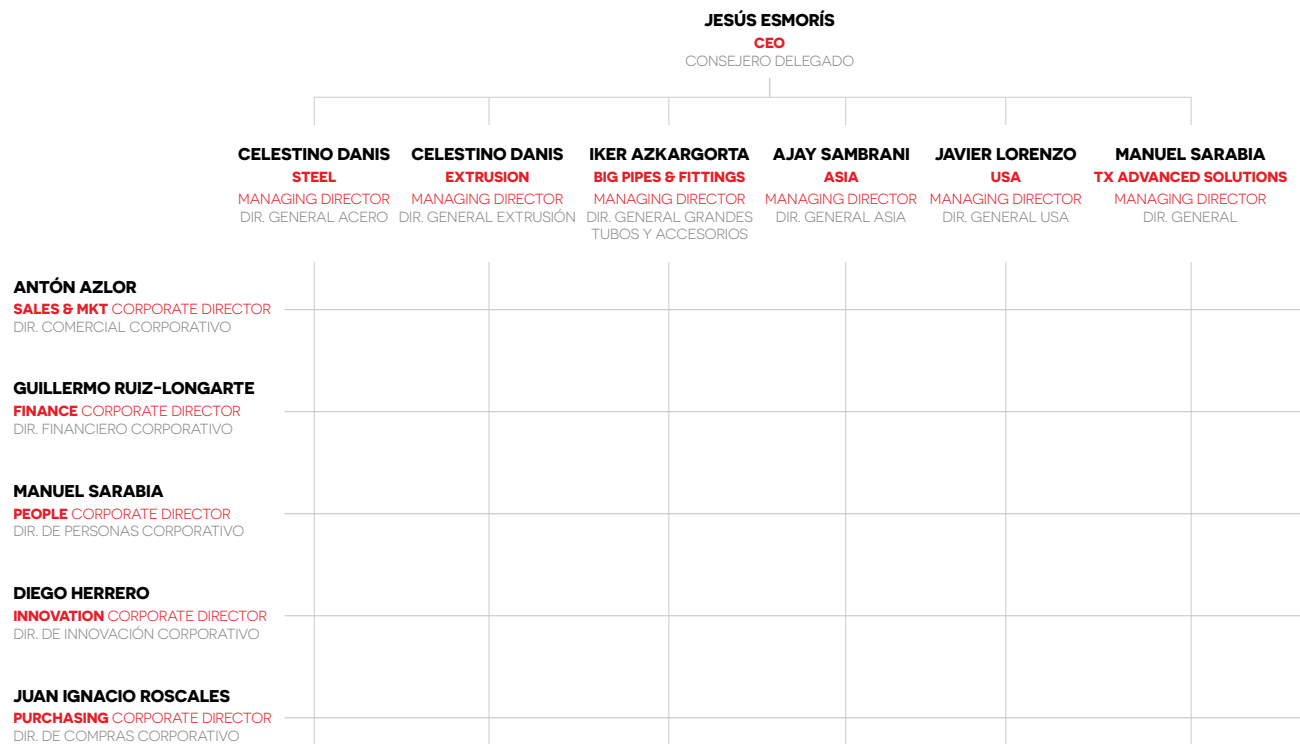
también la ratificación de los nombramientos de D. Antonio González-Adalid García-Zardoya como consejero independiente y Dña. Isabel López Paños como consejera dominical, así como la aprobación de los nombramientos de D. Iván Martén Uliarte y D. Jorge Sendagorta Gomendio como consejeros independientes.

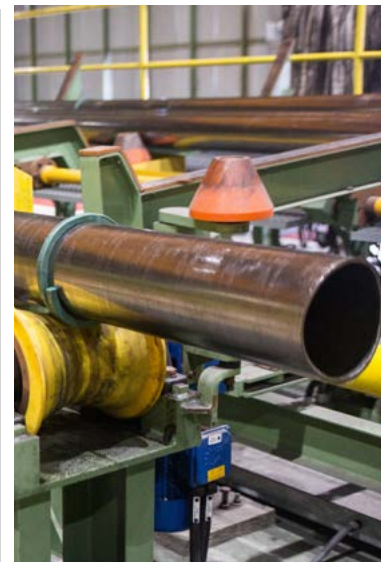
### Nuevo Organigrama del Grupo

TUBACEX ha decidido rediseñar su modelo organizativo y adaptarlo a su actual estrategia comercial y productiva orientada a las soluciones tubulares. El nuevo organigrama mantiene las funciones corporativas del departamento comercial, financiero, personas, innovación y compras. Así mismo, se crean tres unidades de negocio por proceso tecnológico / producto (acero, extrusión y grandes diámetros y fittings), dos regionales (Asia y EE.UU.) y una

división que incorpora nuevos servicios y aplicaciones (Tubacex Advanced Solutions).

Adicionalmente y para mejorar el posicionamiento competitivo de TUBACEX en el nuevo tipo de proyectos complejos a los que está accediendo, se han potenciado dos unidades transversales que agrupan el know - how tecnológico del Grupo.





## 5 TUBACEX en bolsa

### Evolución de la acción

ENE 18 - JUN 18

Durante el primer semestre del año, el precio de la acción de TUBACEX ha sufrido una corrección del 15,1%. La acción cerró el mes de junio en 2,845 euros, lo que supone una capitalización bursátil de 378,3 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 junio de 2018 ha ascendido a 46,9 millones de títulos con una contratación efectiva de 155,2 millones de euros.



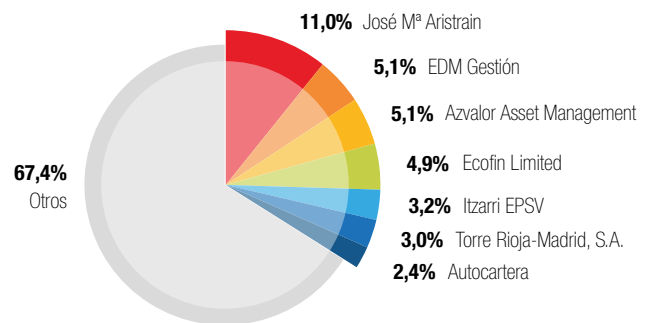
### Accionariado

30.06.2018

Durante el primer semestre del año, sólo se ha producido el cambio mencionado el trimestre anterior relativo al aumento de participación del EDM, del 3,1% al 5,1%.

Sin embargo, con posterioridad al cierre del semestre y fecha 4 de julio, azValor comunicó a la CNMV el aumento de su participación significativa del 3,0% al 5,1%.

Por tanto, según consta en la CNMV, la estructura de accionistas de TUBACEX a 13 de julio de 2018 es la siguiente:



Fuente: CNMV





## 6 Magnitudes financieras

Balance de situación consolidado  
MILL. €

	30/06/2018	31/12/2017	% variación
Activos intangibles	50,0	51,9	-3,7%
Activos materiales	266,1	272,4	-2,3%
Inmovilizado financiero	75,3	77,5	-2,8%
<b>Activos no corrientes</b>	<b>391,4</b>	<b>401,8</b>	<b>-2,6%</b>
Existencias	260,3	248,6	4,7%
Clientes	121,6	75,5	61,1%
Otros deudores	17,7	18,9	-6,1%
Otro activo circulante	8,1	6,2	30,9%
Instrumentos financieros derivados	0,3	0,3	0,0%
Caja y equivalentes	143,4	154,9	-7,4%
<b>Activos Corrientes</b>	<b>551,5</b>	<b>504,3</b>	<b>9,3%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>942,8</b>	<b>906,2</b>	<b>4,0%</b>
Patrimonio Neto Sociedad Dominante	263,3	257,2	2,3%
Intereses Minoritarios	25,5	24,6	3,7%
<b>Patrimonio Neto</b>	<b>288,8</b>	<b>281,8</b>	<b>2,5%</b>
Deuda financiera largo plazo	119,7	79,7	50,2%
Instrumentos financieros derivados	0,4	1,9	-78,2%
Provisiones y otros	36,2	38,0	-4,6%
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>156,4</b>	<b>119,7</b>	<b>30,7%</b>
Deuda financiera corto plazo	263,6	328,7	-19,8%
Instrumentos financieros derivados	6,6	5,1	28,9%
Acreedores comerciales	175,6	131,0	34,1%
Otros pasivos corrientes	51,9	39,8	30,3%
<b>Pasivos corrientes</b>	<b>497,7</b>	<b>504,7</b>	<b>-1,4%</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>942,8</b>	<b>906,2</b>	<b>4,0%</b>



## Cuenta de pérdidas y ganancias consolidada

MILL. €

	<u>1S 2018</u>	<u>1S 2017</u>	<u>% variación</u>	<u>2T 2018</u>	<u>2T 2017</u>	<u>% variación</u>
Ventas	360,6	241,4	49,4%	192,1	110,1	74,5%
Variación de existencias	(5,3)	29,8	n.s.	(8,9)	17,6	n.s.
Otros ingresos	3,3	4,2	-21,2%	1,0	2,8	-63,4%
Coste de aprovisionamientos	(187,1)	(139,0)	34,6%	(96,6)	(68,4)	41,3%
Gastos de personal	(69,1)	(63,9)	8,2%	(35,4)	(31,5)	12,7%
Otros gastos de explotación	(66,8)	(54,9)	21,7%	(32,4)	(26,2)	23,8%
EBITDA	35,6	17,6	102,4%	19,8	4,6	335,2%
Margen EBITDA	9,9%	7,3%		10,3%	4,1%	
Amortización	(19,3)	(16,8)	15,2%	(10,0)	(8,4)	20,1%
EBIT	16,3	0,8	n.s.	9,8	(3,8)	n.s.
Margen EBIT	4,5%	0,3%		5,1%	neg.	
Resultado Financiero	(7,0)*	(3,0)	n.s.	(3,7)	(1,3)	192,5%
Diferencias tipo de cambio	(0,1)	0,1	n.s.	0,2	0,2	12,7%
Beneficio Antes de Impuestos	9,2	(2,0)	n.s.	6,3	(4,9)	n.s.
Margen Benefic. Antes de Impuestos	2,5%	neg.		3,3%	neg.	
Impuesto de Sociedades	(1,7)	2,5	n.s.	(1,2)	3,3	n.s.
Beneficio Neto Consolidado	7,5	0,4	n.s.	5,1	(1,6)	n.s.
Intereses minoritarios	(0,8)	1,4	n.s.	(0,8)	0,7	n.s.
Beneficio Atribuible Soc. Dominante	6,7	1,9	n.s.	4,3	(0,9)	n.s.
Margen Neto	1,9%	0,8%		2,3%	neg.	

n.s.: No significativo

neg.: Negativo

\* El gasto financiero financiero a junio de 2018 incluye 1,8 millones de euros correspondientes a la formalización de garantías y la estructuración bancaria de proyectos plurianuales de producto premium.

WWW.TUBACEX.COM

# Presentation of the Results

1<sup>st</sup> HALF  
2018



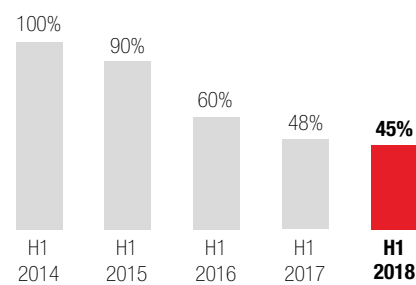
*“The increasing importance of high value-added products sold directly to end users, improved competitiveness and production flexibility, commitment to innovation and our continuous improvement based philosophy, are the foundations of improving the results and margins we predict for this year.”*

Three years after the worst crisis ever to hit the oil industry, the main performance indicators are starting to improve. The oil price crash during the crisis led to many investment projects to be put on hold and to a dramatic reduction in contract awards in our sector. Since the start of the year the price of raw materials has maintained an upward trend and the number of projects in the pipeline has been steadily increasing. Nevertheless, we need to underline that the macroeconomic instability caused by protectionist policies introduced in some countries is causing some delays in investment-related decision making, although the prospects for the energy sector in the medium term are good.

In 2018, TUBACEX expects a significant improvement of results supported by our four major pillars around which we have continued working and investing in spite of the crisis we have experienced. The increasing importance of high value-added products sold directly to end users, improved competitiveness and production flexibility, commitment to innovation and our continuous improvement based philosophy, are the foundations of improving the results and margins we predict for this year.

## Contracts awarded

For Upstream, Midstream, Downstream and Power Gen projects in \$M using 2014 as a baseline.



Source: EIC Projects Databasis, TUBACEX

We leave a severe three-year crisis behind and, despite some macroeconomic uncertainty in the short-term, our outlook for the future is optimistic, as we can rest assured that our four pillars will enable us to meet strategic targets and become a supplier of premium tubular solutions for the energy sector.

Jesús Esmorís  
CEO



# 1 Market environment

Financial indicators continue to show global growth in spite of a greater uncertainty caused by protectionist measures implemented in some countries. Recent global indicators support a solid growth rate to be maintained worldwide, backed by high levels of confidence, accommodative financial conditions and reasonable prices of raw materials for exporters and importers.

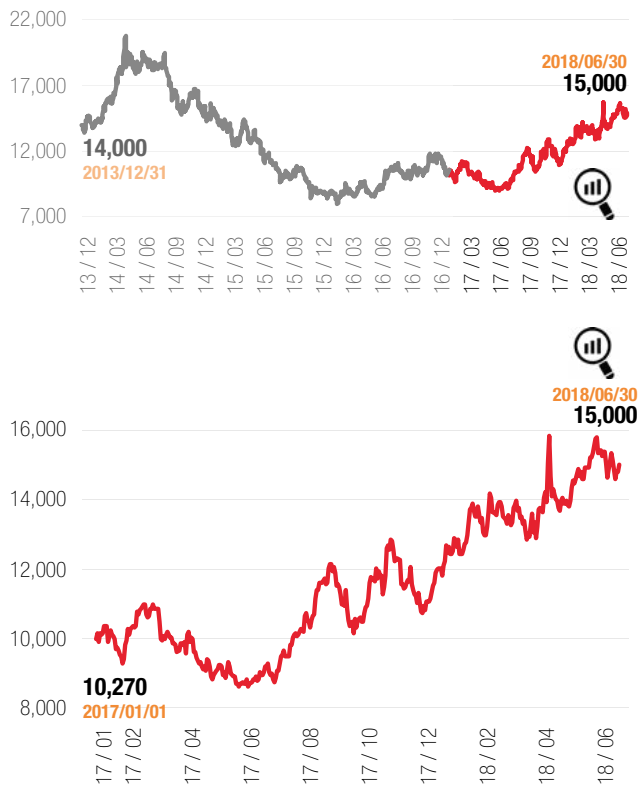
The price of **raw materials** has intensified the upward trend identified over the recent months. Regarding our business, the price of **nickel** increased by 12.8% during the second quarter of the year; and this just added to the 8.1% experienced during the first quarter. Thus, the price of nickel closed June at 15,000 USD/ton, i.e. 21.9% above 2017 closure.

In average terms, the average price of nickel LME stood at 13,915.2 USD/ton, i.e. up 33.0% on the average price in 2017.

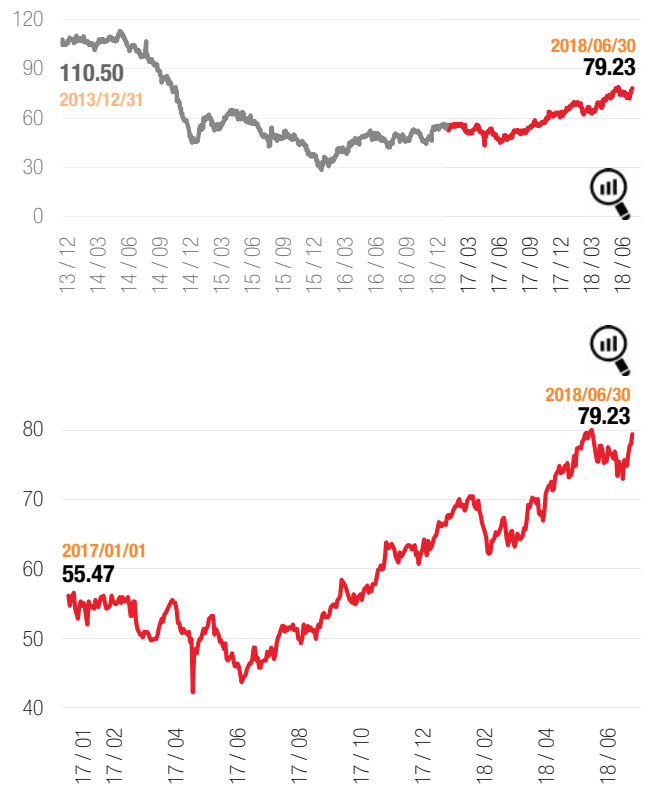
The other two alloys with significant weight in the Group's supplies for the manufacture of stainless steel are **molybdenum** and **chromium**. The price of molybdenum closed June up 16.5% on the 2017 year-end; while the price of chromium experienced a slight drop (-0.7%).

The positive trend in **oil** prices has also accelerated during the last quarter. The Brent barrel closed the second quarter at 79.23 USD, up 18.5% on the close of 2017 and up 12.8% on the close of first quarter of the year.

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



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





## • 2 Key financial figures

The first half of 2018 results show a strong growth in results and in margins, as a result of operative improvements and the progress made in the TUBACEX backlog performance.

Sales during the first half of 2018 amounted to €360.6 million, 49.4% 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 €35.6 million, which implies an EBITDA at 2x of the first half of 2017. Furthermore, the EBITDA margin reached 9.9% 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

	<u>H1 2018</u>	<u>H1 2017</u>	<u>% change</u>	<u>Q2 2018</u>	<u>Q2 2017</u>	<u>% change</u>
Sales	360.6	241.4	49.4%	192.1	110.1	74.5%
EBITDA	35.6	17.6	102.4%	19.8	4.6	335.2%
EBITDA margin	9.9%	7.3%		10.3%	4.1%	
EBIT	16.3	0.8	n.m.	9.8	(3.8)	n.m.
EBIT margin	4.5%	0.3%		5.1%	neg.	
Net Profit	6.7	1.9	257.8%	4.3	(0.9)	n.m.
Net margin	1.9%	0.8%		2.3%	neg.	

	<u>2018/06/30</u>	<u>2017/12/31</u>
Working Capital	206.3	193.0
Working Capital / Sales	33.8%	39.4%
Equity	288.8	281.8
Equity / Net Financial Debt	120.4%	111.2%
Net Financial Debt	239.9	253.5
NFD/ EBITDA	5.5x	9.8x

n.m.: Not meaningful  
neg.: Negative

The working capital closed the first half of the year at €206.3, representing a rise of €13.2 million when compared to the 2017 close, but a reduction of €10.8 million in relation to the previous quarter. It is worth highlighting that 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. The working capital over sales ratio amounted to 33.8%, below the ratio registered at the end of 2017 and the first quarter, not only reaching but also exceeding the strategic goal of 35%.

As announced at the start of the year, the Group's net financial debt and leveraging both fell. Net financial debt closed June at €239.9 million, which represents reductions

of €13.6 million and €23.3 with respect to the end of 2017 and the first quarter of the year, respectively. As a result of the debt reduction and improved results signed by the Group, the net financial debt over EBITDA fell from 9.8x at the close of 2017 to the current 5.5x. It is essential to bear in mind that this debt ratio, which is still high, corresponds to a temporary situation characterized by a low level of EBITDA, still affected by the weak market situation, and high working capital level linked with major backlog projects. In addition, it is worth highlighting the Group's financial structure with a sound cash position of almost €150 million which would enable the Group to face maturities in the next three years even in the worst-case scenario.

TUBACEX Group forecasts this gradual deleveraging will be maintained during the second half of 2018, as the portfolio is progressively performed and results are improved; and the NFD/EBITDA ratio will continue to gradually drop to reach a level close to 3x at year end.

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 significant improvement in results for 2018.

### Quarterly evolution

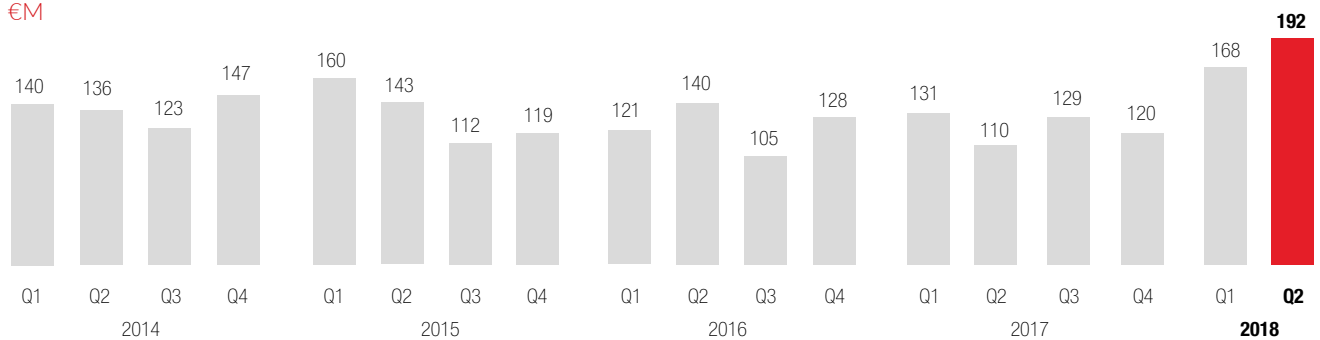
The second quarter of 2018 has followed the same path to better results and margins already shown in the first quarter and a very important improvement in relation to the same period in 2017.

The sales figure for the quarter stood at €192.1 million, up 74.5% on sales for the second quarter of 2017, as a result of the higher volumes and the more favorable invoiced mix.

EBITDA amounted to €19.8 million, beating for the first time the EBITDA figure registered in the second quarter of 2014, before the oil crisis. The weight increase of high technological value products combined with continuous improvement and efficiency plans have also contributed to achieve an EBITDA margin of 10.3%.

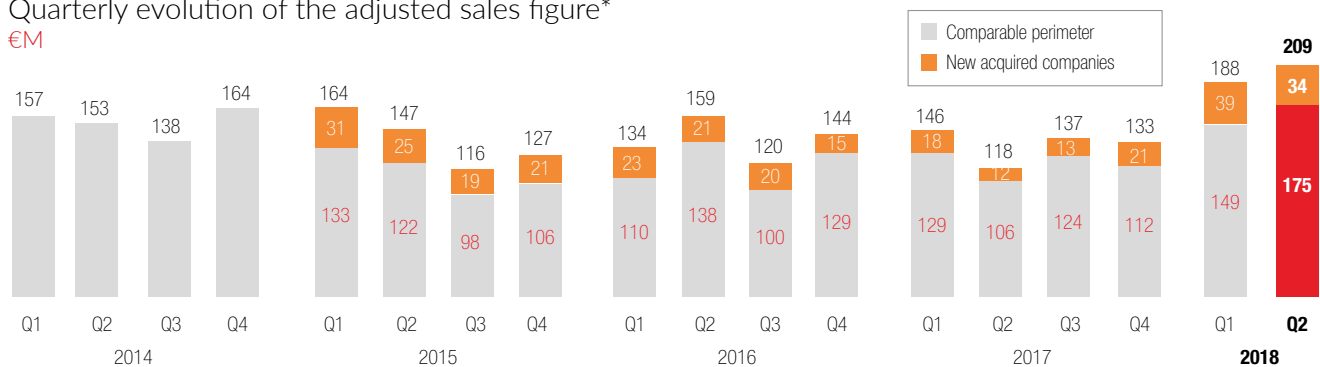
### Quarterly evolution of the sales figure

€M



### Quarterly evolution of the adjusted sales figure\*

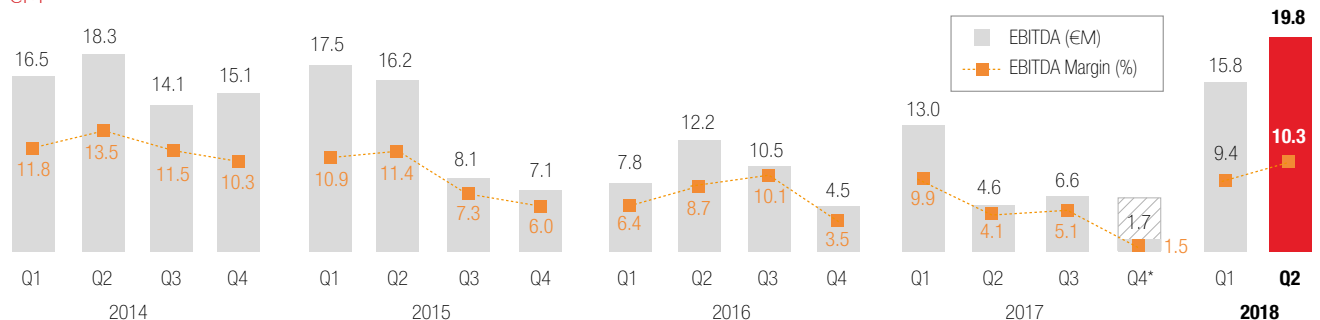
€M



\* 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

▨ Excluding extraordinary adjustments

## 3 Business Evolution

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

Although still low, the **distribution channel** sales figure is beginning to show some recovery driven by the successful global implementation of Tubacex Service Solutions, and by a more favorable raw material environment which is also leading to moderate price rises.

The **direct engineering and end client sales channel** still stands as the main sales channel concentrating 68% of the Group's invoicing for this half of the year. This reflects the success of the Company's strategy of intensifying its position in high value-added products and services sold directly to the end user.

The **Oil&Gas E&P sector** accounts for 50% of the Group sales through this channel. This substantial percentage is based on the performance of the current portfolio with major orders for OCTG for gas extraction as well as tubes for Umbilicals. In this sector, it is worth underlining that in spite of a very high project award pipeline for the next two years as a result of the projects put on hold during the crisis, and the need to make up for the lack of investment, the current international framework and uncertainty situation caused by protectionist measures implemented in some countries are slowing down final decision-making processes regarding investments.

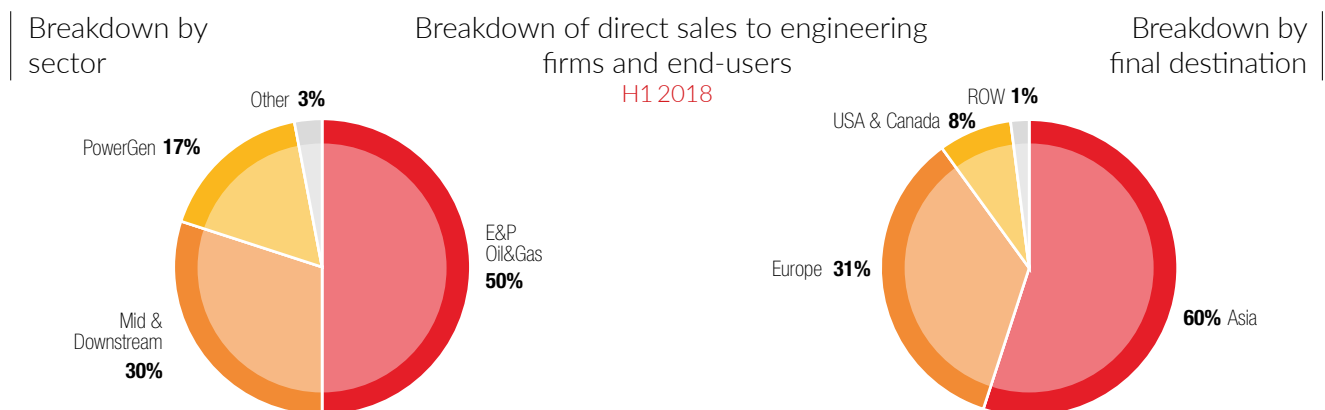
Regarding OCTG tubes, U.S. and EU authorities have implemented regulations derived from the sanctions on certain countries announced by the U.S. Government in May, which will come into force in November. TUBACEX continues to fulfill legal obligations derived from a major contract for this product in the Middle East, while assesses the situation generated by the aforementioned regulations but cannot currently estimate what might be the impact of those sanctions when they come into force.

It is important to highlight that there are very relevant projects for this product in the Middle East and Eastern Europe.

In the Subsea, Umbilicals, Risers and Flowlines (SURF) segment, it is worth highlighting the good performance of tubes for Umbilicals with a significant order backlog for this year in the North Sea, the Middle East and Mozambique, as well as good project award prospects in the medium term. It is worth mentioning 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. However, it should also be mentioned the extremely low level of demand for Subsea products.

The **power generation sector** represents 17% of sales and is undergoing a normalization process after the halt of 2017. In the first half of the year, TUBACEX has successfully performed along this normalization process with the award of 6 major orders in Asia for boiler tubes, as well as high pressure piping systems. Both orders will be served from Spanish and Italian plants respectively. TUBACEX continues to improve its position on this market and expand its service offer with the development of a new generation of lower-emission Advanced Ultra Super Critical Boilers, which are capable of withstanding up to 700 °C. Regarding the nuclear segment, after three years of stagnation, some recovery in order intake has been identified, in particular on the UK market as well as good prospects in Egypt, Hungary and India where the Group maintains a strong presence with a tube manufacturing plant and division distribution warehouse.

The **Mid and Downstream segments** are showing partial recovery in terms of new project awards. Increased investments and activity in general are currently concentrated in the USA and the Middle East. Steady growth projections, mainly driven by LNG investments, are also maintained for the second half of the year.



From a geographic viewpoint, Asia remains the Group's main market with 60% 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 Highlights

### Shareholders' annual general meeting

May 2018

TUBACEX held its Shareholders' Annual General Meeting on May 23rd, in which the annual accounts, Management Report and Corporate Governance Report corresponding to the 2017 financial year were approved.

Among other agreements, the AGM ratified the appointment

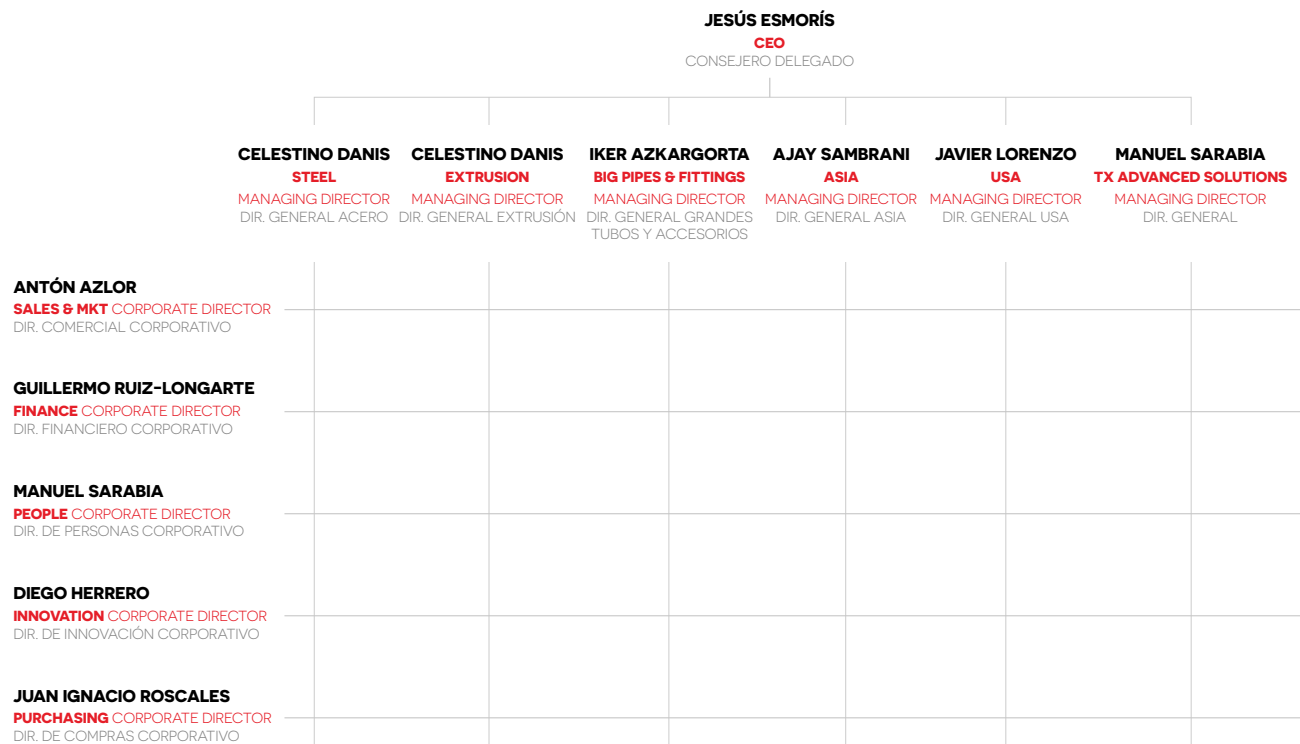
of Mr. Antonio González-Adalid García-Zardoya as an independent director and Mrs. Isabel López Paños as a proprietary director; and approved the appointment of Mr. Iván Martén Uliarte and Mr. Jorge Sendagorta Gomendio as independent directors.

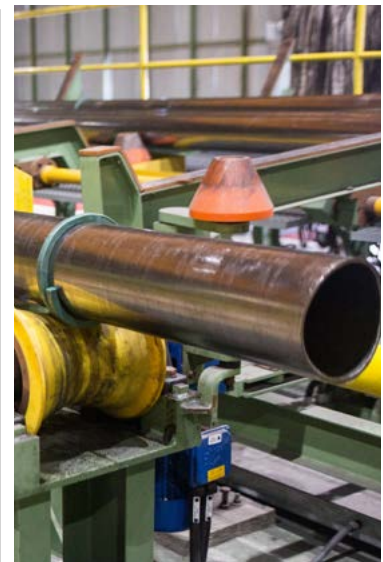
### New organization chart for the Group

TUBACEX has decided to restructure its organizational model and adapt it to the current sales and production strategy which is oriented towards tubular solutions. The new organization chart maintains the corporate functions of the sales, finance, people, innovation and purchasing departments. In addition, three new business units by technological process (steel, extrusion and large diameters

and fittings), two regional units (Asia and the USA) and one division including new services and applications (Tubacex Advanced Solutions) were also created.

Moreover, to improve TUBACEX competitive position in the new type of complex projects undertaken by the company, two transversal units concentrating the Group's technological know-how have been promoted.





## • 5 TUBACEX on the stock market

### Share evolution

JAN 18 - JUN 18

During the first half of the year, TUBACEX share price suffered a correction of 15.1%. At closing on June, TUBACEX share price was at €2.845, representing a market capitalization of €378.3 million in relation to that of €445.5 million in 2017.

Regarding share liquidity, the number of shares traded from January to June 2018 amounted to €46.9 million, with effective trading of €155.2 million.



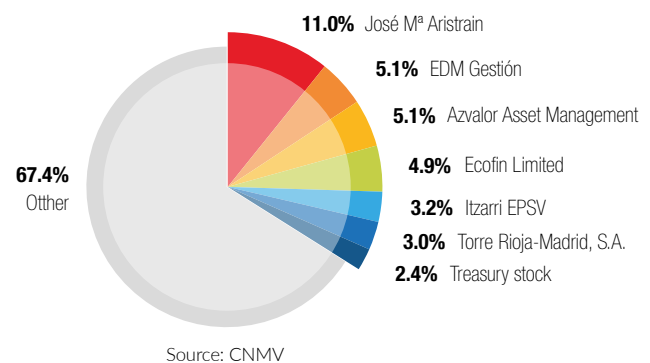
### Shareholding

2018.06.30

During the first half of the year, there was only one change already mentioned in the previous quarter, related to an increase in EDM shareholding, which went from 3.1% to 5.1%.

Nevertheless, after the close of the first half and on July 4th, azValor informed the Spanish Securities Exchange Commission of a significant increase in its stake, from 3.0% to 5.1%.

Therefore, as recorded in the Spanish Securities Exchange Commission, the TUBACEX shareholder structure at July 13th 2018 is as follows:







## 6 Key financial figures

Consolidated balance sheet  
€M

	2018/06/30	2017/12/31	% change
Intangible assets	50.0	51.9	-3.7%
Tangible assets	266.1	272.4	-2.3%
Financial assets	75.3	77.5	-2.8%
<b>Non-current assets</b>	<b>391.4</b>	<b>401.8</b>	<b>-2.6%</b>
Inventories	260.3	248.6	4.7%
Receivables	121.6	75.5	61.1%
Other account receivables	17.7	18.9	-6.1%
Other current assets	8.1	6.2	30.9%
Derivative financial instruments	0.3	0.3	0.0%
Cash and equivalents	143.4	154.9	-7.4%
<b>Current assets</b>	<b>551.5</b>	<b>504.3</b>	<b>9.3%</b>
<b>TOTAL ASSETS</b>	<b>942.8</b>	<b>906.2</b>	<b>4.0%</b>
Equity, Group Share	263.3	257.2	2.3%
Minority interests	25.5	24.6	3.7%
<b>Equity</b>	<b>288.8</b>	<b>281.8</b>	<b>2.5%</b>
Interest-bearing debt	119.7	79.7	50.2%
Derivative financial instruments	0.4	1.9	-78.2%
Provisions and other	36.2	38.0	-4.6%
<b>Non-current liabilities</b>	<b>156.4</b>	<b>119.7</b>	<b>30.7%</b>
Interest-bearing debt	263.6	328.7	-19.8%
Derivative financial instruments	6.6	5.1	28.9%
Trade and other payables	175.6	131.0	34.1%
Other current liabilities	51.9	39.8	30.3%
<b>Current liabilities</b>	<b>497.7</b>	<b>504.7</b>	<b>-1.4%</b>
<b>TOTAL EQUITY AND LIABILITIES</b>	<b>942.8</b>	<b>906.2</b>	<b>4.0%</b>

## Consolidated income statement

€M

	<u>H1 2018</u>	<u>H1 2017</u>	<u>change %</u>	<u>Q2 2018</u>	<u>Q2 2017</u>	<u>change%</u>
Sales	360.6	241.4	49.4%	192.1	110.1	74.5%
Change in inventories	(5.3)	29.8	n.m.	(8.9)	17.6	n.m.
Other income	3.3	4.2	-21.2%	1.0	2.8	-63.4%
Cost of materials	(187.1)	(139.0)	34.6%	(96.6)	(68.4)	41.3%
Personnel expenses	(69.1)	(63.9)	8.2%	(35.4)	(31.5)	12.7%
Other operating costs	(66.8)	(54.9)	21.7%	(32.4)	(26.2)	23.8%
EBITDA	35.6	17.6	102.4%	19.8	4.6	335.2%
EBITDA Margin	9.9%	7.3%		10.3%	4.1%	
Depreciation and Amortization	(19.3)	(16.8)	15.2%	(10.0)	(8.4)	20.1%
EBIT	16.3	0.8	n.m.	9.8	(3.8)	n.m.
EBIT Margin	4.5%	0.3%		5.1%	neg.	
Financial Result	(7.0)*	(3.0)	n.m.	(3.7)	(1.3)	192.5%
Exchange differences	(0.1)	0.1	n.m.	0.2	0.2	12.7%
Profit Before Taxes	9.2	(2.0)	n.m.	6.3	(4.9)	n.m.
Profit Before Taxes Margin	2.5%	neg.		3.3%	neg.	
Income taxes	(1.7)	2.5	n.m.	(1.2)	3.3	n.m.
Consolidated Net Income	7.5	0.4	n.m.	5.1	(1.6)	n.m.
Minority interests	(0.8)	1.4	n.m.	(0.8)	0.7	n.m.
Net Income, Group Share	6.7	1.9	n.m.	4.3	(0.9)	n.m.
Net Margin	1.9%	0.8%		2.3%	neg.	

n.m.: Not meaningful

neg.: Negative

\* The financial result as of June 2018 includes €1.8M related to corresponding to guarantee execution and bank structuring of multi-annual Premium product projects.

---

WWW.TUBACEX.COM

---