

Resultados 2017



TUBACEX cierra 2017 con récord histórico en captación de pedidos Premium

- Este volumen de captación de pedidos de alto valor tecnológico tendrá un impacto en las cuentas del Grupo desde el primer trimestre del 2018.
- “Dejamos atrás la peor crisis de la historia y miramos al futuro con optimismo y con la tranquilidad de haber hecho nuestros deberes” ha manifestado Jesús Esmoris.
- El sector del Petróleo y Gas ha atravesado la peor crisis de su historia; con una reducción significativa de sus inversiones especialmente durante los últimos tres últimos años.
- TUBACEX ha realizado unos ajustes en el ejercicio para adecuar las plantas del Grupo a la estrategia de creación de valor, sin los cuales el EBITDA se hubiera mantenido a un nivel similar al registrado en 2016.
- Asimismo, la compañía ha registrado apuntes contables no recurrentes y sin efecto en caja por un importe total de 23,4 millones de euros, que están incluidos en el resultado neto a cierre de 2017, que se sitúa en -19,7 millones de euros.
- En este contexto, TUBACEX presenta unas ventas de 490 millones, un 0,7% menos que en el mismo periodo del año pasado, y un EBITDA de 25,9M, un 25,8% menor.

Llodio, 28 de febrero de 2018. TUBACEX presenta sus resultados anuales dando por finalizada la crisis más grave que ha atravesado el sector del Petróleo y Gas. En un entorno caracterizado por la caída permanente de los volúmenes y la presión en precios, con especial afección en los resultados de los tres últimos años, TUBACEX ha alcanzado unas ventas de 490,4 millones, un 0,7% inferior

a las alcanzadas en 2016. Estas ventas se enmarcan en un año récord en términos de captación de pedidos de alto valor tecnológico, con una cartera de más de 700 millones de euros, y cuyo efecto se materializará desde el primer trimestre del año permitiendo anticipar una mejora significativa de resultados.

Esta mejora será visible en los años 2018 y 2019 coincidiendo con un momento de máxima aceleración en los planes industriales del Grupo, orientados a la especialización de las plantas en Austria en productos premium y al incremento de producción en la India. A nivel de mercado, el efecto del incremento de Capex anunciado por las compañías petroleras necesitará tiempo hasta traducirse en un aumento en la demanda de productos del Grupo.

El Consejero Delegado de TUBACEX, Jesús Esmorís, confía en que lo peor de esta crisis ya ha pasado. “Dejamos atrás la peor crisis de la historia y miramos al futuro con optimismo y con la tranquilidad de haber hecho nuestros deberes en estos tres años” ha concluido, en referencia a los avances realizados por la compañía en el ámbito del diseño y fabricación de soluciones tubulares de alto valor tecnológico, llegando a alcanzar, año tras año, cifras de venta récord en productos Premium. Y es que estos resultados ponen en valor el posicionamiento de TUBACEX en el segmento premium, unido a los esfuerzos constantes en el aumento de la eficiencia y el control de costes. “Durante los tres últimos años hemos vivido la mayor crisis de la historia del sector del petróleo. El CAPEX de la industria ha sufrido una reducción dramática provocando una caída sin precedentes en los volúmenes fabricados y una intensa competencia en precios. A pesar de esta situación, hemos podido atravesar esta crisis con unos resultados razonables”, ha manifestado.

Este escenario ha impulsado a la dirección del Grupo a realizar unos ajustes extraordinarios ligados a la fabricación del producto convencional en Austria que pasará a realizarse en su planta de la India. Sin considerar estos ajustes el EBITDA de cierre habría estado en línea con el registrado en el año 2016.

Adicionalmente, y con el objetivo de adecuar sus cuentas a su actual estrategia industrial, la compañía ha registrado unos apuntes contables no recurrentes por un importe total de 23,4 millones de euros, entre los que se encuentra principalmente la baja del fondo de comercio de la filial austríaca. Dichos ajustes afectan únicamente al beneficio neto del Grupo, cuyo resultado a cierre del ejercicio es de -19,7 millones de euros, y no tienen efecto alguno sobre la caja.

Este movimiento es fiel reflejo de la estrategia del grupo de localizar la producción de mayor valor añadido en Europa y USA y al mismo tiempo desarrollar una base productiva con progresivo incremento del volumen de producción en Asia, concretamente en India y Tailandia, configurando una oferta de soluciones técnico – comerciales única en el sector.

La deuda financiera neta de TUBACEX se sitúa en 253,5 millones de euros, 46,6 millones por encima del cierre de 2016. Este aumento se debe tanto a las inversiones realizadas en los planes industriales del Grupo, especialmente en India, como al incremento del capital circulante en el desarrollo de proyectos singulares orientados a reforzar el posicionamiento de la compañía en productos Premium. Estos proyectos están especialmente centrados en la expansión de su red global de centros de stock y servicio (TSS) y el desarrollo de proyectos plurianuales destinados al suministro de soluciones tubulares integrales principalmente en OCTG y en Umbilicales, y que representan un salto cualitativo en la oferta de servicios del Grupo.

El ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA se sitúa en 9,8x EBITDA, en una situación coyuntural caracterizada por una cifra elevada de deuda que incorpora la adquisición e integración de dos compañías en 2015 junto con el mencionado incremento de circulante. Ese ratio irá descendiendo hasta situarse en el objetivo estratégico de 3x a lo largo del año 2018 coincidiendo con el avance en la ejecución de la muy importante cartera de proyectos Premium.

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.

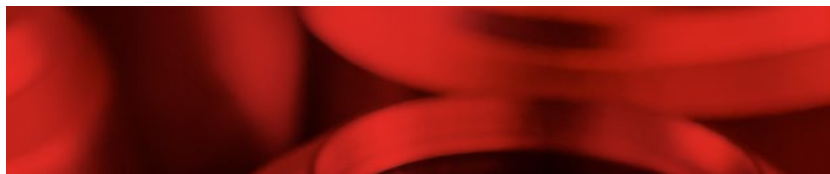
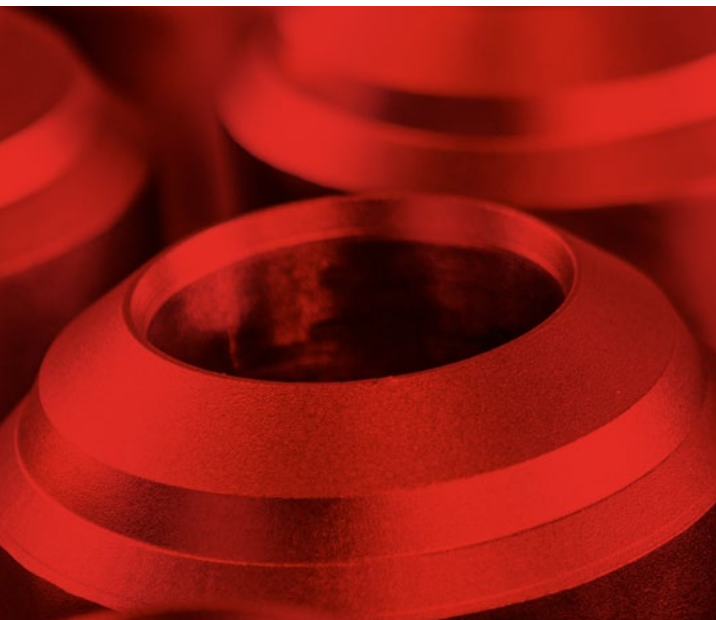
TUBACEX cotiza en la Bolsa española desde 1970 y forma parte del índice “IBEX SMALL CAPS”.

Datos económicos MILL. €	2017	2016	% variación	4T 2017	4T 2016	% variación
Ventas	490,4	494,0	-0,7%	119,8	127,8	-6,3%
EBITDA	25,9	34,9	-25,8%	1,7	4,5	-61,2%
Margen EBITDA	5,3%	7,1%		1,5%	3,5%	
EBIT	(28,3)	2,5	n.s.	(28,5)	(4,4)	n.s.
Margen EBIT	neg.	0,5%		neg.	neg.	
Beneficio Neto Atribuible	(19,7)*	0,5	n.s.	(20,8)*	(2,8)	n.s.
Margen neto	neg.	0,1%		neg.	neg.	

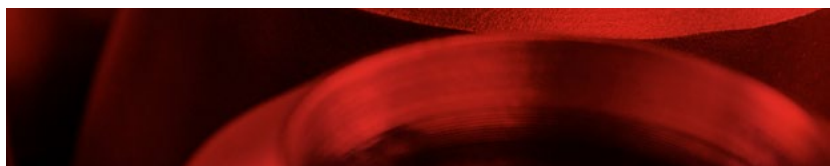
* En el último trimestre de 2017, el Grupo ha decidido incluir a nivel de Beneficio Neto unos ajustes extraordinarios negativos por importe de 23,4 millones de euros que no suponen ningún efecto en caja.

n.s.: No significativo.
neg.: Negativo.

	31/12/2017	31/12/2016
Working Capital	193,0	183,2
Working Capital / Ventas	39,4%	37,1%
Patrimonio Neto	281,7	313,6
Patrimonio Neto / DFN	111,1%	151,6%
Deuda Financiera Neta	253,5	206,9
DFN / EBITDA	9,8x	5,9x



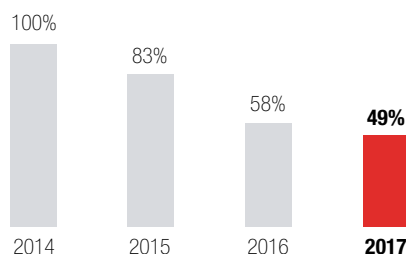
“Dejamos atrás la peor crisis de la historia y miramos al futuro con optimismo y con la tranquilidad de haber hecho nuestros deberes en estos tres años.”



Durante los tres últimos años hemos vivido la mayor crisis de la historia del sector del petróleo. El capex de la industria ha sufrido una reducción dramática provocando una caída sin precedentes en los volúmenes fabricados y una intensa competencia en precios. A pesar de esta situación, el buen posicionamiento de TUBACEX en el segmento premium unido a los esfuerzos constantes en el aumento de la eficiencia y el control de costes nos han permitido atravesar esta crisis con unos resultados razonables. La mejor noticia que podemos dar hoy es que parece que lo peor de la crisis ya ha pasado. Comenzamos a ver evidencias de recuperación en el sector. La estabilización del precio del petróleo en niveles más normalizados, el aumento de precios de las materias primas y la activación de proyectos que se habían paralizado en los últimos años, nos permiten vislumbrar el comienzo de la recuperación. Sin embargo, hay que tener en cuenta que esta recuperación aún tardará en materializarse en un aumento de demanda de nuestros productos. A pesar de ello y gracias a nuestra cartera actual de más de 700 millones de euros podemos asegurar que en 2018 TUBACEX mejorará significativamente sus resultados. Hemos decidido aprovechar esta visibilidad récord de cartera para realizar unos ajustes extraordinarios en el trimestre y acelerar los planes industriales actuales, especialmente la reestructuración de nuestra filial austriaca y el aumento de capacidad de nuestra filial india. Siempre con el objetivo de estar en la mejor situación posible para aprovechar la recuperación del mercado, cuando esta se produzca. Sin estos ajustes el resultado operativo del año habría estado en línea con el del ejercicio anterior.

Contratos adjudicados

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

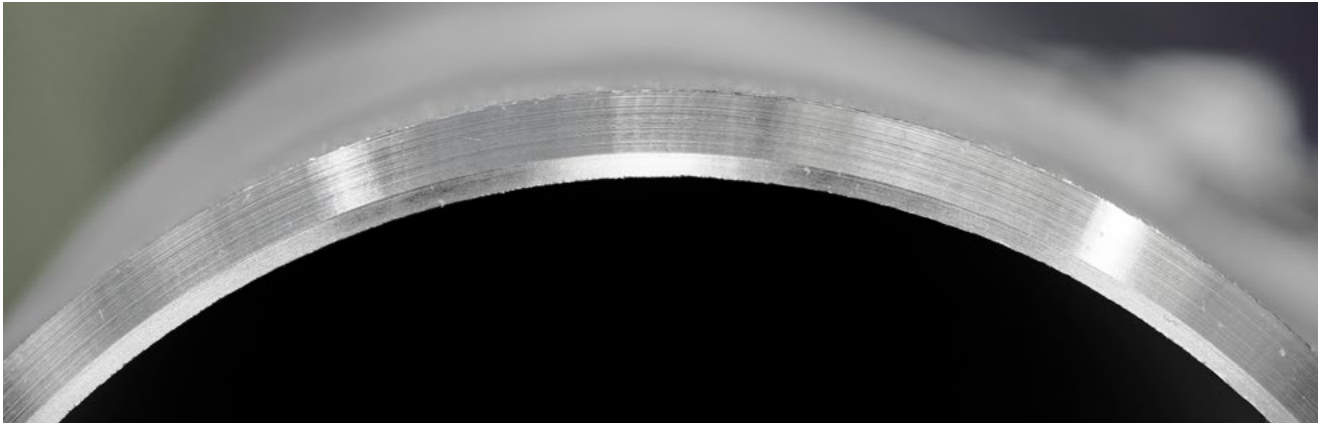


Fuente: EIC Projects Databasis, TUBACEX

Desde el punto de vista del Balance hay que recordar que el aumento de la deuda sufrido en 2017 está ligado al aumento de capital circulante que se corresponde con las ventas de importantes proyectos de producto premium que comenzaremos a facturar en marzo. Por esta razón, a partir del segundo trimestre la situación de deuda y circulante se normalizará y cerraremos el ejercicio en un nivel de endeudamiento próximo a nuestro objetivo estratégico de 3x sobre EBITDA.

Para 2018 esperamos un año de mejora importante de resultados y márgenes volviendo a niveles anteriores a la crisis. Esta mejora será visible trimestre tras trimestre y comenzando desde el primero. En definitiva, dejamos atrás la peor crisis de la historia y miramos al futuro con optimismo y con la tranquilidad de haber hecho nuestros deberes en estos tres años.

Jesús Esmorís
CONSEJERO DELEGADO



1 Entorno de mercado

La economía mundial mantiene una buena dinámica de crecimiento y los indicadores siguen anticipando una aceleración de la actividad mundial. Además de por su robustez este crecimiento se está caracterizando por un mayor grado de homogeneidad entre países que el visto en los trimestres anteriores.

Los **precios de las materias primas** han seguido una fuerte tendencia alcista desde junio lo que les ha permitido compensar las caídas acumuladas durante el primer semestre del año. Como referencia en nuestro negocio, el **níquel** cerró el año en 12.305 dólares por tonelada, un 21,9% por encima del cierre de 2016. En términos de precios medios, el precio medio del níquel LME se ha situado en 10.459 dólares por tonelada, un 8,4% por encima del precio medio de 2016.

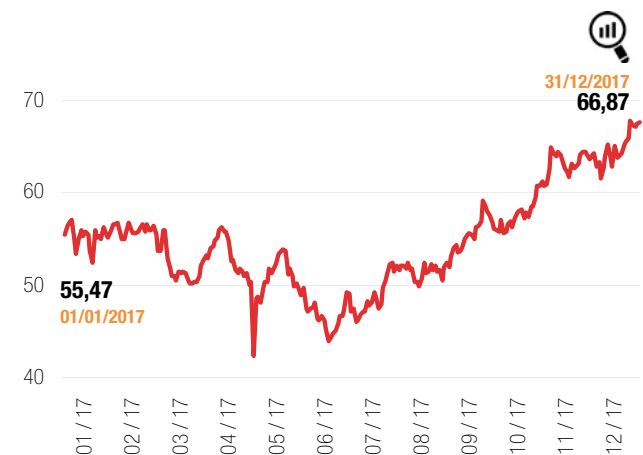
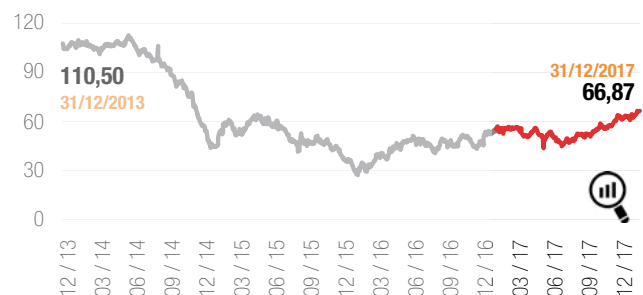
Las otras dos aleaciones con un peso significativo en los aprovisionamientos del Grupo de cara a la fabricación del acero inoxidable son el **molibdeno** y el **chromo**. Ambos han experimentado también un incremento de precios en la segunda mitad del año. El precio del molibdeno ha cerrado el ejercicio un 40,6% por encima del cierre de 2016 y el chromo un 26,4%.

En cuanto al precio del **petróleo**, tras su mal comportamiento en la primera mitad del año, también ha protagonizado una importante revalorización desde junio. El barril de Brent cerró diciembre en 66,87 dólares, un 17,7% por encima del cierre de 2016.

Evolución precio níquel
DIC 13 - DIC 17 (\$/TON)



Evolución precio Brent
DIC 13 - DIC 17 (\$/barril)





2 Principales magnitudes financieras

El 2017 ha sido el tercer año consecutivo de la crisis más grave jamás vista en el sector de Oil&Gas. En consecuencia, los resultados se han desarrollado en un entorno muy desfavorable caracterizado por la caída permanente de los volúmenes y la presión en precios.

A pesar de la situación de debilidad general del mercado, el 2017 ha sido un año excepcional para TUBACEX en términos de captación de pedidos, con la consecución de algunos proyectos muy significativos en el segmento Premium que permiten comenzar el 2018 con una visibilidad y cartera récord y anticipar una mejora significativa de resultados.

Datos económicos

MILL. €

	2017	2016	% variación	4T 2017	4T 2016	% variación
Ventas	490,4	494,0	-0,7%	119,8	127,8	-6,3%
EBITDA	25,9	34,9	-25,8%	1,7	4,5	-61,2%
<i>Margen EBITDA</i>	5,3%	7,1%		1,5%	3,5%	
EBIT	(28,3)	2,5	n.s.	(28,5)	(4,4)	n.s.
<i>Margen EBIT</i>	neg.	0,5%		neg.	neg.	
Beneficio Neto Atribuible	(19,7)*	0,5	n.s.	(20,8)*	(2,8)	n.s.
Margen neto	neg.	0,1%		neg.	neg.	

* En el último trimestre de 2017, el Grupo ha decidido incluir a nivel de Beneficio Neto unos ajustes extraordinarios negativos por importe de 23,4 millones de euros que no suponen ningún efecto en caja.

n.s.: No significativo.
neg.: Negativo.

	31/12/2017	31/12/2016
Working Capital	193,0	183,2
Working Capital / Ventas	39,4%	37,1%
Patrimonio Neto	281,7	313,6
Patrimonio Neto / DFN	111,1%	151,6%
Deuda Financiera Neta	253,5	206,9
DFN / EBITDA	9,8x	5,9x

La cifra de ventas se sitúa en 490,4 millones de euros, un 0,7% inferior a las ventas del mismo periodo de 2016. El EBITDA asciende a 25,9 millones de euros con un margen del 5,3%.

En un entorno de mercado con una alta visibilidad de cartera para los años 2018 y 2019 junto con un momento de máxima aceleración en los planes industriales del Grupo, orientados a la especialización de las plantas en Austria

en productos premium y al incremento de producción en India, la dirección del Grupo ha decidido realizar ajustes extraordinarios en el cierre del ejercicio 2017. Estos ajustes en su mayoría se corresponden a la regularización de equipos, utillaje y existencias ligados a la fabricación del producto convencional en Austria que pasará a realizarse en la India. Sin considerar estos ajustes no recurrentes el EBITDA de cierre habría estado en línea con el registrado en el año 2016.

El resultado neto atribuido a la sociedad dominante a cierre del ejercicio 2017 asciende a -19,7 millones de euros. Para el análisis de este resultado, se debe tener en cuenta que la Compañía, con el objetivo de adecuar sus cuentas a su actual estrategia industrial, ha contabilizado unos ajustes extraordinarios negativos no recurrentes por un importe total de 23,4 millones de euros, entre los que se encuentra principalmente la baja del fondo de comercio de la filial austríaca. Dichos ajustes afectan únicamente al beneficio neto del Grupo, pero no suponen efecto alguno sobre la caja.

Por lo que respecta al Balance, el capital circulante ha cerrado el año en 193,0 millones de euros, lo que supone un 39,4% de la cifra de ventas y un incremento de 9,8 millones de euros con respecto al cierre del 2016. El aumento del circulante neto operativo corresponde, por una parte, a la apertura de nuevos centros de distribución por parte de Tubacex Service Solutions y por otra, al producto en curso relativo la fabricación de proyectos plurianuales destinados al suministro de soluciones tubulares integrales principalmente en OCTG y en Umbilicales.

La deuda financiera neta a 31 de diciembre ascendía a 253,5 millones de euros, 46,6 millones por encima del cierre de 2016. El aumento de deuda financiera neta está ligado tanto a las inversiones realizadas en la compra de maquinaria para el crecimiento orgánico del Grupo, especialmente en India, como al incremento del capital circulante dedicado a los proyectos singulares de soluciones Premium referidos anteriormente. El ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA se sitúa, por tanto, en 9,8x EBITDA. Es necesario recordar que el elevado ratio de endeudamiento corresponde a una situación coyuntural caracterizada por una cifra elevada de deuda que incorpora la adquisición e integración de dos compañías estratégicas en 2015 junto con el mencionado incremento de circulante, todo ello en un contexto de resultados operativos muy condicionados por la débil situación de mercado. A medida que se avance en la ejecución de la muy importante cartera de proyectos Premium este ratio irá descendiendo progresivamente hasta situarse en el objetivo estratégico de 3x a lo largo del año 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) la contención del gasto financiero a pesar del aumento de la deuda 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, aún no se anticipan cambios en el corto plazo en la situación del mercado ya que el efecto del incremento de Capex anunciado por las compañías petroleras necesitará tiempo hasta traducirse en un aumento en la demanda de productos del Grupo. Sin embargo, la cartera récord de TUBACEX permite anticipar una mejora sustancial de resultados en 2018 que será efectiva desde el primer trimestre del año.



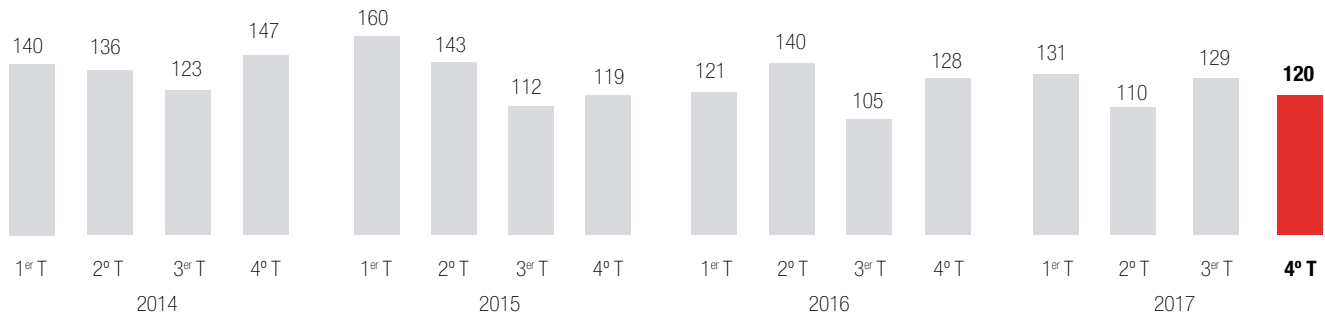
Evolución trimestral

El último trimestre del año se ha visto afectado por ciertos ajustes extraordinarios no recurrentes con un impacto negativo en los resultados.

La cifra de ventas se ha situado en 119,8 millones de euros, un 6,3% inferior a la del mismo trimestre de 2016, mientras que el EBITDA se ha situado en 1,7 millones de euros.

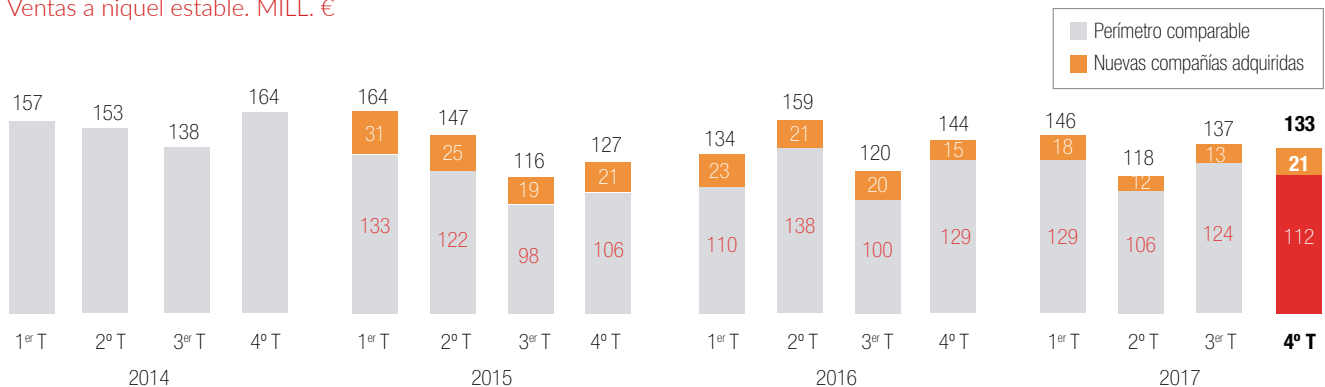
Evolución trimestral de la cifra de ventas

MILL. €



Evolución trimestral de la cifra de ventas ajustada*

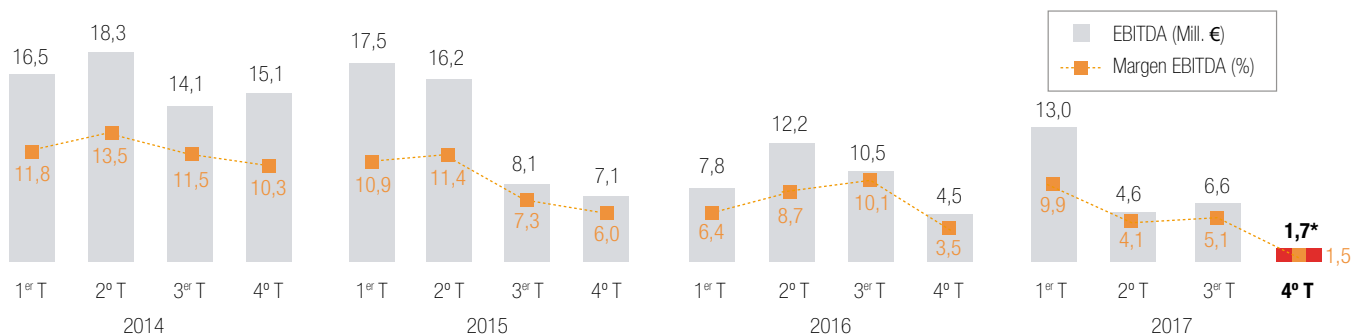
Ventas a níquel estable. MILL. €



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

Evolución trimestral de la cifra de Ebitda

MILL. €



* El EBITDA del último trimestre de 2017 incluye ajustes extraordinarios correspondientes a la regularización de equipos, utillaje y existencias ligados a la fabricación de producto convencional en Austria que pasará a realizarse en India

3 Evolución del negocio

El mercado al que se dirigen los productos y servicios de TUBACEX se ha mantenido muy deprimido por tercer año consecutivo. La demanda final se ha situado en niveles muy bajos en la práctica totalidad de productos y regiones. Sin embargo, pese a enfrentarse a un mercado muy débil, el buen posicionamiento de TUBACEX y el aumento de su cuota de mercado en los productos de mayor valor añadido han permitido al Grupo ganar proyectos significativos compensando, en parte, la mala situación del mercado y permitiendo una visibilidad sin precedentes para los próximos años.

El desglose de las ventas en función de los dos grandes canales de la Compañía se ha mantenido estable con respecto a 2016. Si bien es cierto que dada la actual cartera de pedidos de cara a 2018 se anticipa un mayor crecimiento en el canal de proyectos.

La cifra de **ventas a través del canal de distribución** sigue siendo baja, tanto en volumen como en precio, muy afectada por el mantenimiento del precio del níquel en niveles bajos y el bajo nivel de actividad en el sector Oil&Gas, principal destinatario de los tubos vendidos a través de este canal. Sin embargo, el desarrollo de Tubacex Service Solutions y la apertura de nuevos stocks han permitido mantener los volúmenes de venta y precios en relación a 2016 a pesar de la situación de este mercado.

Por su parte, el canal de **ventas directas a ingeniería y cliente final** sigue manteniéndose como el primer canal, en línea con la estrategia de la Compañía, y supone el 60% de las ventas totales del Grupo y más del 70% de la entrada de pedidos.

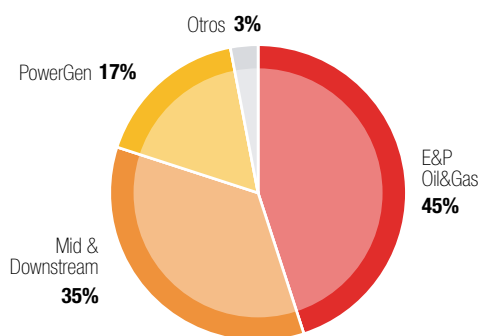
El sector de **E&P de Oil&Gas** representa el 45% de las ventas del Grupo de este canal. Dentro de este sector cabe destacar positivamente el buen comportamiento de ciertos productos y regiones. En el caso de tubos de OCTG destaca el importante pedido para extracción de gas en Oriente Medio.

Se trata del mayor pedido asignado nunca en este tipo de tubo, cuya fabricación comenzó en el segundo semestre de 2017 pero su facturación no comenzará hasta finales de febrero. También hay que mencionar el volumen récord conseguido en la venta de umbilicales gracias a la mejora del entorno de mercado en el Mar del Norte, golfo de México y offshore de África.

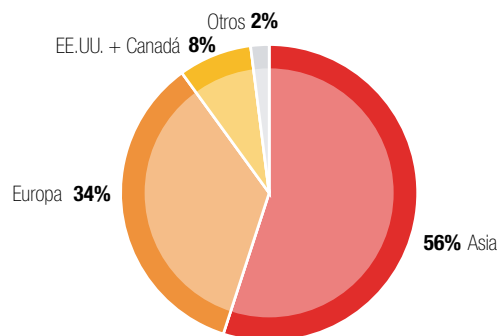
El sector de **PowerGen** ha mantenido una tendencia decreciente a lo largo del año después de las cifras récord logradas en 2015 y 2016 gracias a la demanda excepcional del mercado chino. Tras el necesario ajuste que se ha producido en 2017 se espera una cierta normalización de la demanda en este sector. En este sentido, TUBACEX está desarrollando una nueva generación de calderas "Advanced Ultra Super Critical Boilers" capaces de aguantar hasta 700°C en plantas de carbón. Se espera que esta nueva tipología de calderas tenga una gran acogida en India, desde donde ya se han recibido los primeros pedidos de prueba para caracterización de materiales. Por lo que respecta al segmento nuclear, tras tres años prácticamente paralizado tanto TTI como IBF han comenzado a recibir pedidos, aunque aún de pequeño tamaño, como los de las centrales Hinkley Point I y II (modelo Areva) en Reino Unido.

Los tubos destinados al sector **Mid and Downstream** han tenido un comportamiento estable, con una tendencia creciente en la última parte del año, aunque sin poder todavía considerar que el mercado se ha recuperado definitivamente. Destaca el buen comportamiento de los tubos para hornos y los tubos de gran diámetro para refinerías donde TUBACEX sigue avanzando en su posicionamiento de proveedor integral de soluciones tubulares con una mayor gama de productos ofertada y nuevos servicios añadidos. Mención especial en este sector merece la venta directa a refinerías, destacando un acuerdo marco muy relevante para el suministro a la refinería de Hengli Petrochemical Group en Dalian (China) en tubo de gran diámetro fabricado por IBF.

Desglose por sector

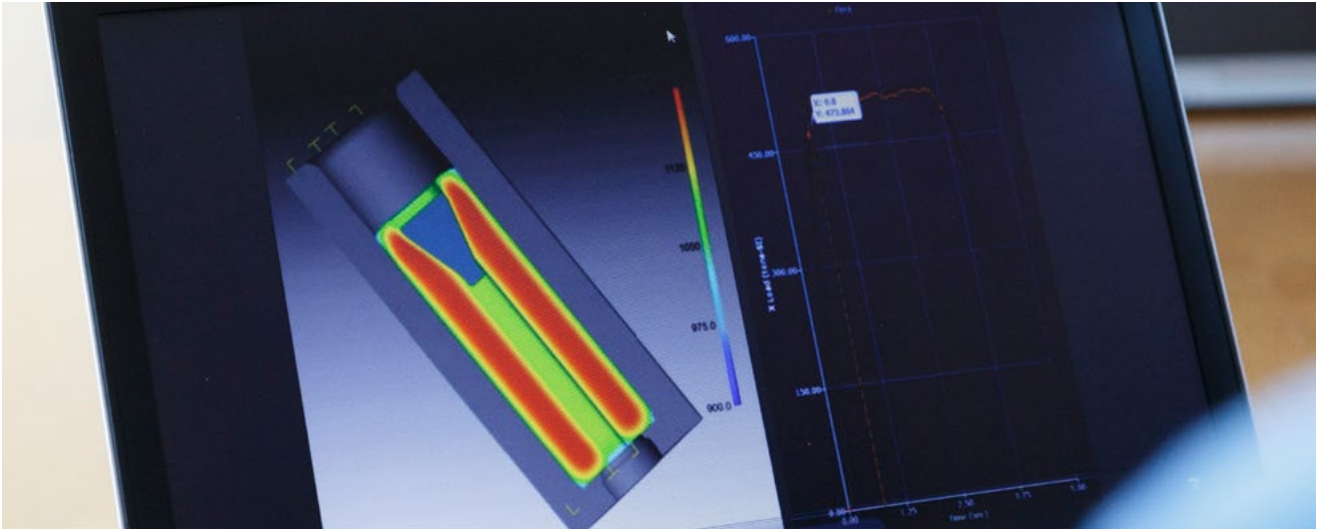


Desglose de venta directa a ingeniería y cliente final 2017



Desde el punto de vista geográfico, destaca el aumento de peso experimentado por el mercado europeo gracias a la mejora del comportamiento de determinados sectores como el de tubo de precisión y los tubos umbilicales para el Mar del Norte. A pesar de este aumento, Asia se mantiene como el primer mercado con el 56% de las ventas y elevadas tasas de crecimiento de demanda esperada para los próximos años,

tanto en el segmento de extracción de gas como en el de generación eléctrica. Por esta razón, el Grupo ha apostado por fortalecer su presencia en dicha región a través de la incorporación de la compañía TUBACEX Awaji Thailand y la apertura de nuevos almacenes en Emiratos Árabes Unidos, Irán y la India.



• 4 Acontecimientos importantes

Pedido de umbilicales para el mar del Norte Nov 2017

TUBACEX ha firmado un contrato con Aker Solutions para el suministro de tubos umbilicales en tres proyectos de Statoil situados en la plataforma continental de Noruega (Johan Sverdrup, Utgard y Bauge). Los tubos serán fabricados en plantas de última generación en Austria y España. Este contrato es una muestra clara del avance del Grupo TUBACEX en su estrategia de posicionamiento en Productos de Alto Valor Añadido.

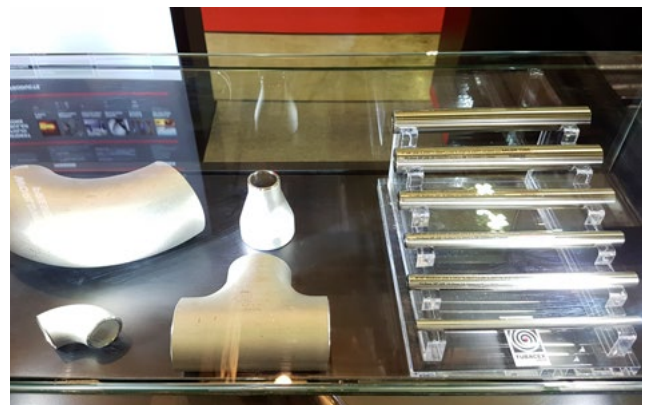


Prototipos en un nuevo material 4ºT 2017

TUBACEX ha recibido un pedido para suministrar tubos para el sector de generación eléctrica en un nuevo material, el 617. Se trata de un pedido de prototipos de una nueva generación de calderas ("Advanced Ultra Super Critical Boilers") y que representa el éxito de la apuesta del Grupo por el I+D y los nuevos desarrollos. Se espera que esta nueva tipología de calderas tenga una muy buena acogida en Asia.

Stainless steel world conference & exhibition en Maastricht Nov 2017

TUBACEX asistió a la Stainless Steel World Conference & Expo, una plataforma internacional de tres días de duración para expertos en materiales. Durante las conferencias, TUBACEX presentó un acuerdo firmado con VDM Metals para el desarrollo de productos tubulares con la nueva aleación 699VDM®. Se trata de una aleación de níquel, cromo y aluminio con una óptima resistencia a la carburización catastrófica y una buena ductilidad.





• 5 TUBACEX en bolsa

Evolución de la acción

ENE 17 - DIC 17

Durante el año 2017 la acción de TUBACEX ha mantenido un comportamiento muy positivo con una revalorización del 22,7% gracias a las buenas perspectivas esperadas del sector y en línea con la mejora de los precios experimentada por las materias primas, especialmente por el precio del petróleo y del níquel que han aumentado un 17,7% y un 21,9%, respectivamente.

La acción de TUBACEX cerró el 31 de diciembre de 2017 en 3,35 euros por acción, lo que supone una capitalización bursátil de 445,5 millones de euros frente a los 363,0 millones de euros de cierre de 2016.

El número de acciones negociadas en 2017 ha ascendido a 103,0 millones de títulos con una contratación efectiva de 328,7 millones de euros. El volumen de títulos negociados ha aumentado un 38,6% con respecto a 2016 y supone una rotación del 77% del total de acciones de la compañía.



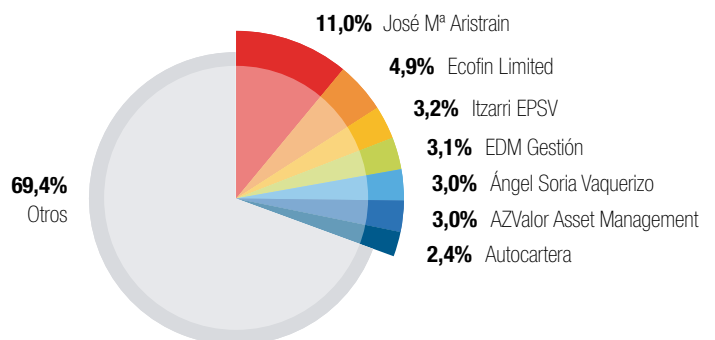
Accionariado

31.12.2017

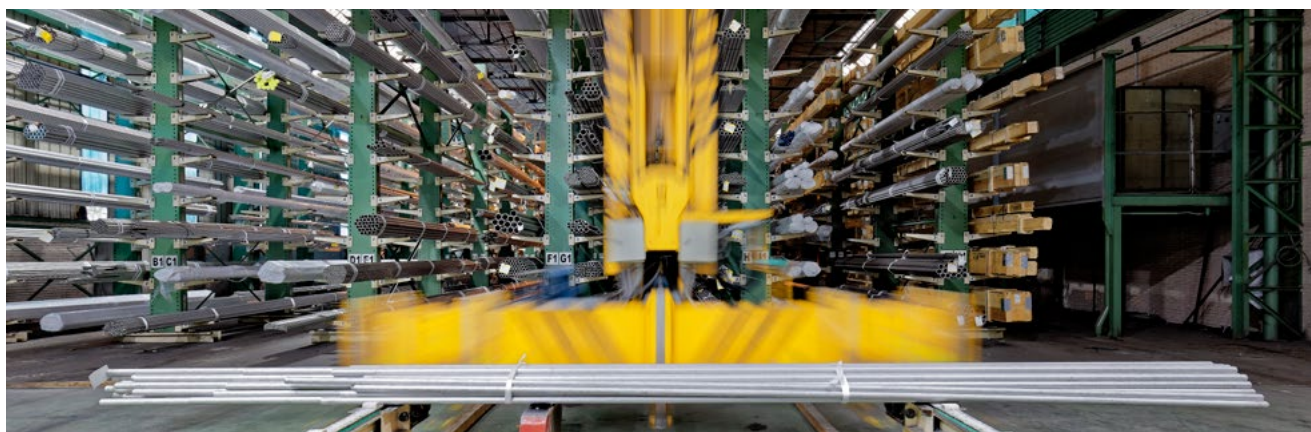
Durante el último trimestre del año se ha producido un único cambio en la estructura de accionistas significativos del Grupo. D. Angel Soria Vaquerizo adquirió una participación del 3,03% en el capital de TUBACEX, adquisición que tuvo lugar en el mes de octubre y que ya se recogió en el anterior informe de resultados trimestral.

Este cambio se une a los dos producidos durante el primer semestre del año. La entrada de AzValor como accionista significativo en marzo con un 3,003% y la venta en junio de la participación del 7,0% que Cartera Industrial Rea tenía en la Compañía.

Por tanto, según consta en la CNMV, la estructura de accionistas de TUBACEX a 31 de diciembre de 2017 es la siguiente:



Fuente: CNMV



• 5 Magnitudes financieras

Balance de situación consolidado
MILL. €

	<u>31/12/2017</u>	<u>31/12/2016</u>	<u>% variación</u>
Activos intangibles	51,9	71,6	-27,5%
Activos materiales	272,4	267,6	1,8%
Inmovilizado financiero	77,5	63,0	23,0%
Activos no corrientes	401,8	402,3	-0,1%
Existencias	248,6	221,2	12,4%
Clientes	75,5	62,8	20,2%
Otros deudores	18,9	14,7	28,7%
Otro activo circulante	6,2	2,9	n.s.
Instrumentos financieros derivados	0,3	0,5	-49,4%
Caja y equivalentes	154,9	147,4	5,1%
Activos Corrientes	504,3	449,5	12,2%
TOTAL ACTIVO	906,2	851,8	6,4%
Patrimonio Neto Sociedad Dominante	257,2	286,6	-10,3%
Intereses Minoritarios	24,6	26,9	-8,7%
Patrimonio Neto	281,8	313,6	-10,1%
Deuda financiera largo plazo	79,7	164,7	-51,6%
Instrumentos financieros derivados	1,9	0,9	n.s.
Provisiones y otros	38,0	42,0	-9,6%
Pasivos no corrientes	119,7	207,6	-42,4%
Deuda financiera corto plazo	328,7	189,6	73,4%
Instrumentos financieros derivados	5,1	2,6	94,1%
Acreedores comerciales	131,0	100,8	30,0%
Otros pasivos corrientes	39,8	37,6	6,0%
Pasivos corrientes	504,7	330,6	52,6%
TOTAL PASIVO	906,2	851,8	6,4%

n.s.: No significativo

Cuenta de pérdidas y ganancias consolidada

MILL. €

	<u>2017</u>	<u>2016</u>	<u>% variación</u>	<u>4T 2017</u>	<u>4T 2016</u>	<u>% variación</u>
Ventas	490,4	494,0	-0,7%	119,8	127,8	-6,3%
Variación de existencias	20,4	9,3	n.s.	3,8	4,2	-8,4%
Otros ingresos	10,7	17,9	-40,2%	4,4	6,5	-33,0%
Coste de aprovisionamientos	(274,7)	(268,0)	2,5%	(73,8)	(81,2)	-9,2%
Gastos de personal	(121,4)	(121,5)	-0,1%	(32,1)	(32,8)	-2,0%
Otros gastos de explotación	(99,4)	(96,7)	2,8%	(20,4)	(20,0)	1,8%
EBITDA	25,9	34,9	-25,8%	1,7	4,5	-61,2%
<i>Margen EBITDA</i>	<i>5,3%</i>	<i>7,1%</i>		<i>1,5%</i>	<i>3,5%</i>	
Amortización y deterioro de valor del inmovilizado	(54,2)	(32,4)	67,1%	(30,3)	(8,9)	n.s.
EBIT	(28,3)	2,5	n.s.	(28,5)	(4,4)	n.s.
<i>Margen EBIT</i>	<i>neg.</i>	<i>0,5%</i>		<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	
Resultado Financiero	(9,0)	(7,7)	17,7%	(4,0)	(1,5)	n.s.
Diferencias tipo de cambio	(1,8)	(0,4)	n.s.	(1,8)	(0,1)	n.s.
Beneficio Atribuible Sociedad Dominante	(19,7)*	0,5	n.s.	(20,8)*	(2,8)	n.s.
<i>Margen Neto</i>	<i>neg.</i>	<i>0,1%</i>		<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	

* En el último trimestre de 2017, el Grupo ha decidido incluir a nivel de Beneficio Neto unos ajustes extraordinarios negativos por importe de 23,4 millones de euros que no suponen ningún efecto en caja.

n.s.: No significativo.

neg.: Negativo.

WWW.TUBACEX.COM

2017 Results



TUBACEX closes 2017 in a record-breaking year for Premium order winning

- This volume of high technological value orders will have an impact on the Group's books from the first quarter of 2018.
- “We are turning the corner of the worst crisis in history and look to the future with optimism and peace of mind in the knowledge that we have done our homework”, stated Jesus Esmoris.
- The Oil&Gas sector has experienced the worst crisis in history, with significant investment reduction particularly over the last three years.
- TUBACEX has made some adjustments to adapt the Group plants to the value creation strategy, without which the EBITDA would have been in line with the EBITDA registered in 2016.
- Besides this, the company has registered non-recurrent adjustments with no impact on cash to the tune of €23.4 million in its books that are included in the Group net result at the 2017 end which amount to - €19.7 million.
- In this context, TUBACEX has announced sales of €490 million and an EBITDA of €25.9 million, which represent 0.7% and 25.8% (respectively) less than in the same period last year.

Llodio, February 28th, 2018. TUBACEX announces its annual results anticipating the end of the worst crisis ever to hit the Oil&Gas sector. In a background defined by a permanent drop in volumes and prices remaining under pressure, with particular impact on results during the last three years, TUBACEX has had sales of €490.4 million, a decrease of 0.7% compared to the results

obtained in 2016. These sales were achieved in a record-breaking year in terms of winning high technological value orders, with a backlog in excess of €700 million, whose impact will begin to materialize in the first quarter of the year, forecasting significantly improved results from the start of the year.

This improvement will be visible in 2018 and 2019, coinciding with a maximum acceleration momentum for the Group industrial plans oriented to plant specialization in Premium products in Austria and production increase in India. In terms of market situation, the Capex increase effect announced by the oil companies will require a length of time to be translated into a growth in demand for the Group products.

TUBACEX CEO Jesus Esmorís believes the worst part of the crisis is over. “We are turning the corner of the worst crisis in history and look to the future with optimism and peace of mind in the knowledge that we have done our homework in the last three years” he concluded, in relation to the progress made by the Company in the field of design and manufacturing of high technological value tubular solutions, achieving record-breaking sales figures in Premium products year after year. These results emphasize the value of TUBACEX positioning in the Premium segment, along with constant efforts to increase efficiency and cost control. “For the last three years we have witnessed the worst crisis in the oil sector history. The industry CAPEX has dramatically shrunk leading to an unprecedented drop in manufacturing volumes and fierce price competition. Despite the situation, we have been able to overcome this crisis with reasonable results”, he added.

This scenario has encouraged the Group Management to make extraordinary strategic adjustments linked to conventional product manufacturing in Austria which will now go to India. The EBITDA at the year-end would have been in line with the EBITDA registered in 2016, if these adjustments had not been made.

Additionally, in order to adjust accounts to the current industrial strategy, the Company has registered non-recurring adjustments to the tune of €23.4 million in its books. This figure mainly includes the non-recognition of the Austrian subsidiary's goodwill. These adjustments only affect the Group net profit which closed the year at - €19.7 million, but have no impact on cash flow.

This operation clearly reflects the Group strategy of maintaining higher added-value production facilities in Europe and the USA, while developing a production base with progressively growing production volume in Asia (India and Thailand), to put together an offer of technical-commercial solutions which is unique in the sector.

TUBACEX net financial debt amounts to €253.5 million, €46.6 million more than at the 2016 year-end. This rise is both due to investments made through the Group industrial plans, mainly in India, as well as a working capital increase in the development of unique projects oriented to reinforce the company positioning in the Premium product segment. These projects have a specific focus on the expansion of the Company global network of stock and service centers (TSS) and the development of long-term projects oriented to the supply of comprehensive tubular solutions, mainly in OCTG and Umbilicals, and represent a quantum leap in the Group services offer.

The net financial debt ratio on EBITDA amounts to 9.8x EBITDA in the current situation characterized by a high debt figure which includes the acquisition and integration of two companies in 2015, along with the already mentioned cash flow increase. However, this ratio will be reduced to achieve the strategic target of 3x during 2018, coinciding with major progress in the execution of the very important backlog of Premium projects.

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	2017	2016	change %	Q4 2017	Q4 2016	change %
Sales	490.4	494.0	-0.7%	119.8	127.8	-6.3%
EBITDA	25.9	34.9	-25.8%	1.7	4.5	-61.2%
EBITDA margin	5.3%	7.1%		1.5%	3.5%	
EBIT	(28.3)	2.5	n.m.	(28.5)	(4.4)	n.m.
EBIT margin	neg.	0.5%		neg.	neg.	
Net Profit	(19.7)*	0.5	n.m.	(20.8)*	(2.8)	n.m.
Net margin	neg.	0.1%		neg.	neg.	

* In the last quarter of 2017, the Group has decided to include as Net Profit the extraordinary negative adjustments for the amount of €23.4 million without cash impact.

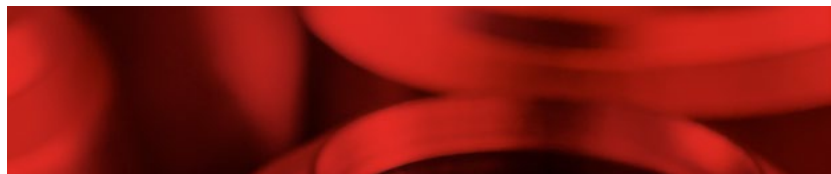
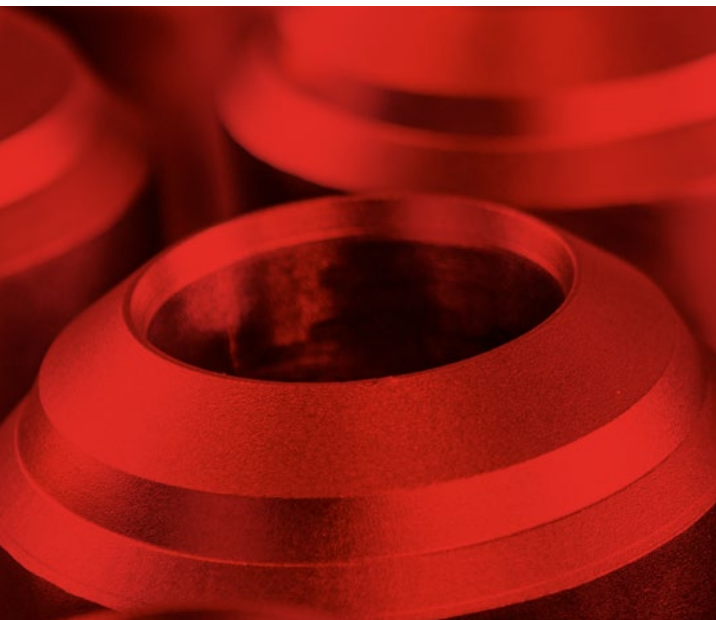
n.m.: Not meaningful.
neg.: Negative.

	2017/12/31	2016/12/31
Working Capital	193.0	183.2
Working Capital / Sales	39.4%	37.1%
Equity	281.7	313.6
Equity / Net Financial Debt	111.1%	151.6%
Net Financial Debt	253.5	206.9
NFD/ EBITDA	9.8x	5.9x

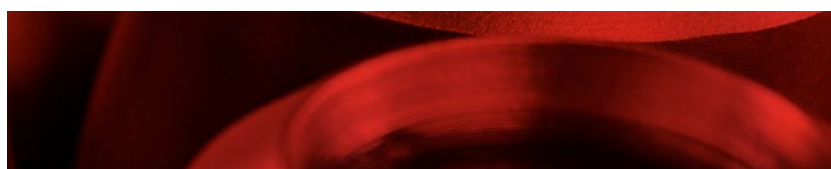
www.tubacex.com

Presentation of the results

4th QUARTER OF
2017



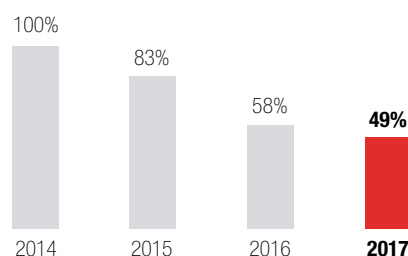
“We are turning the corner of the worst crisis in history and look to the future with optimism and peace of mind, in the knowledge that we have done our homework in the last three years”



For the last three years we have witnessed the worst crisis in the oil sector history. The industry CAPEX has dramatically shrunk leading to an unprecedented drop in manufacturing volumes and fierce price competition. Despite this situation, the good position enjoyed by TUBACEX in the Premium segment combined with ongoing efforts to boost efficiency and control costs have enabled us to sail through this crisis and maintain reasonable results. Today, the best news we have is that the worst part of the crisis seems to be over. We are now beginning to see green shoots of recovery in the sector. Oil price stabilization at more normalized levels, the increased price of raw materials and the re-activation of projects which had been put on the back burner in recent years, contribute to revealing the light at the end of the tunnel. Nevertheless, it is worth taking into account that this recovery will still take some time to materialize with a peaked demand for our products. In spite of this and thanks to our current order backlog in excess of €700 million, we can now state that TUBACEX will significantly improve its results for 2018. We have decided to make the most of this outstanding backlog visibility to make extraordinary adjustments in this quarter and accelerate our current industrial plans, and in particular, restructuring our Austrian subsidiary and increasing the capacity of our Indian subsidiary. Our aim is always to achieve the best positioning possible to benefit from the market recovery, when it happens. Without these adjustments, the operating profit of the financial year would have been in line with the previous financial year.

Contracts awarded

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

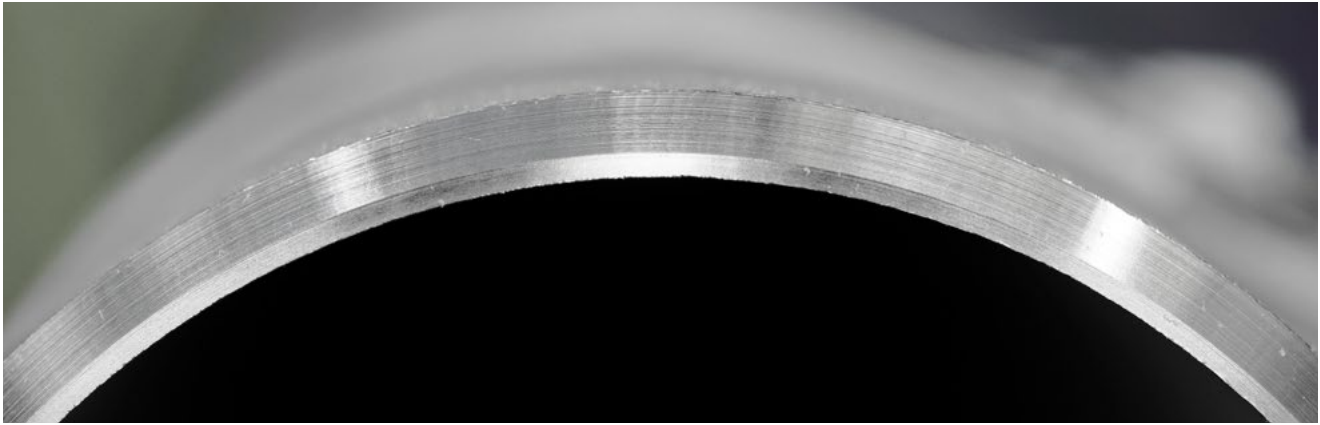


Source: EIC Projects Databasis, TUBACEX

Regarding the Balance Sheet, we would like to highlight that the debt increase experienced in 2017 is associated with the working capital increase, corresponding to the sales of major Premium product projects which will start invoicing in March. As a result, as from the second quarter the debt and working capital situation will return to normal and we will close the financial year with a debt level closer to our 3x over EBITDA strategic target.

By 2018, we expect a year of significantly improved results and margins, returning to pre-crisis levels. This improvement will become visible on a quarterly basis, from the first quarter. In sum, we are turning the corner of the worst crisis in history and look to the future with optimism and peace of mind, in the knowledge that we have done our homework in the last three years.

Jesús Esmorís
CEO



1 Market environment

The global economy is enjoying a good growth rate and indicators continue to forecast an accelerated global activity. In addition to robustness as a defining feature, this growth is also more evenly spread among countries than in previous quarters.

The prices of **raw materials** have maintained a strong upbeat trend since June, and this has enabled the losses accumulated during the first semester to be offset. As a reference in our industry, **nickel** closed the year at \$12,305 per ton, up 21.9% on the 2016 year-end. In average price terms, the average price of nickel LME has stood at \$10,459 per ton, up 8.4% on the average price in 2016.

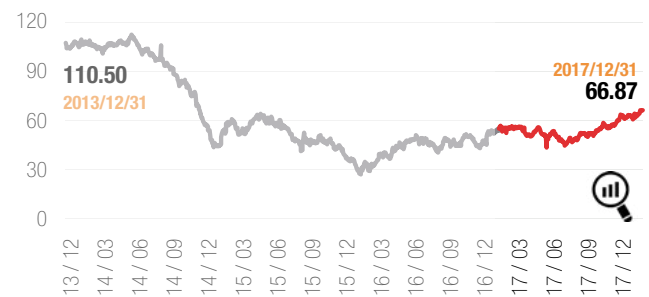
The other two alloys with significant weight in the Group's supplies for the manufacture of stainless steel are **molybdenum** and **chromium**. They have both also experienced an increase in prices in the second half of the year. The price of molybdenum closed the year up 40.6% on the 2016 year-end and chromium 26.4% higher.

Regarding the **oil** price, after a poor performance during the first semester of the financial year, it has undergone a major revaluation since June. The Brent barrel closed December at \$66.87, up 17.7% on the close of 2016.

Evolution of the nickel price
DEC 13 - DEC 17 (\$/TON)



Evolution of the brent price
DEC 13 - DEC 17 (\$/barrel)





2 Key financial figures

2017 was the third consecutive year of the worst crisis ever hitting in the Oil&Gas sector. Therefore, the results were obtained amid a highly unfavorable environment, defined by a constant drop in volumes and pressure on prices. Despite the overall weakness of the market, 2017

was an exceptional year for TUBACEX in terms of order intake, with the awarding of some very significant projects in the Premium segment, which enable us to face 2018 with high visibility and a record backlog of orders, as well as forecasting a remarkable improvement in results.

Financial figures €M

	2017	2016	change %	Q4 2017	Q4 2016	change %
Sales	490.4	494.0	-0.7%	119.8	127.8	-6.3%
EBITDA	25.9	34.9	-25.8%	1.7	4.5	-61.2%
EBITDA margin	5.3%	7.1%		1.5%	3.5%	
EBIT	(28.3)	2.5	n.m.	(28.5)	(4.4)	n.m.
EBIT margin	neg.	0.5%		neg.	neg.	
Net Profit	(19.7)*	0.5	n.m.	(20.8)*	(2.8)	n.m.
Net margin	neg.	0.1%		neg.	neg.	

* In the last quarter of 2017, the Group has decided to include as Net Profit the extraordinary negative adjustments for the amount of €23.4 million without cash impact.

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

	2017/12/31	2016/12/31
Working Capital	193.0	183.2
Working Capital / Sales	39.4%	37.1%
Equity	281.7	313.6
Equity / Net Financial Debt	111.1%	151.6%
Net Financial Debt	253.5	206.9
NFD/ EBITDA	9.8x	5.9x

The sales figure stands at €490.4 million, 0.7% below the sales for the same period in 2016. The EBITDA amounts to €25.9 million, with a margin of 5.3%.

In a market environment with high order backlog visibility for 2018 and 2019, along with a maximum acceleration momentum for the Group industrial plans oriented to plant specialization in Premium products in Austria and increased

production in India, the Group Management has decided to make extraordinary adjustments at the end of 2017. Most of these adjustments are related to the regularization of equipment, tooling and stocks linked to conventional product manufacturing in Austria, which will now go to India. The EBITDA at the year-end would have been in line with the EBITDA registered in 2016, if these adjustments had not been made.

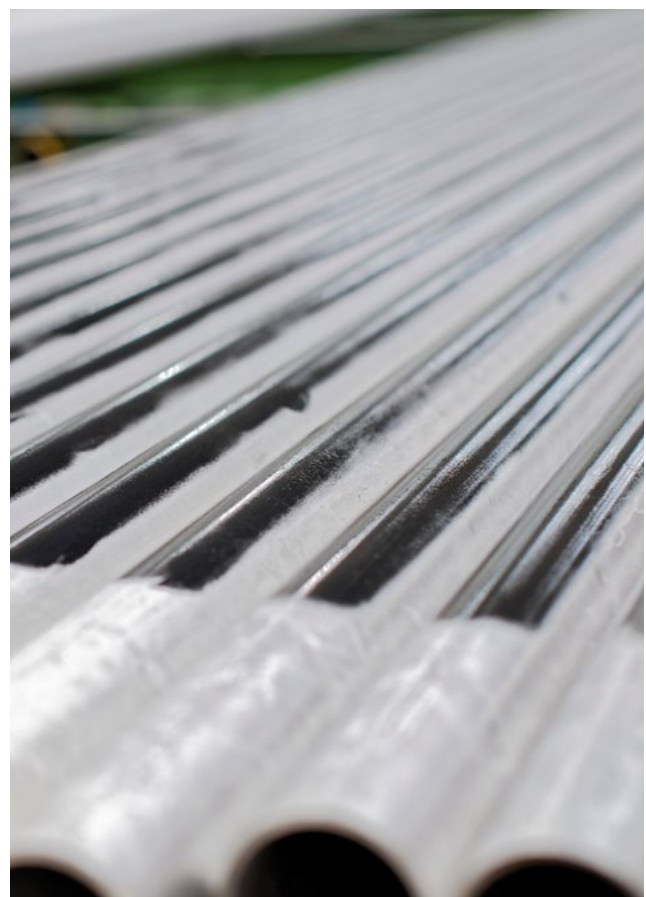
The net result achieved by the parent company at the 2017 closure amounts to -€19.7 million. To analyze this result, it is worth considering that the Company has registered non-recurring extraordinary negative adjustments to the tune of €23.4 million in its books. This figure mainly includes the non-recognition of the Austrian subsidiary's goodwill, to adjust accounts to the current industrial strategy. These adjustments only affect the Group net profit but have no impact on cash flow.

As for the Balance Sheet, the working capital has closed the year at €193.0 million, which represents 39.4% of the sales figure and an increase of €9.8 million with respect to the 2016 close. On the one hand, the increase in net working capital is due to the opening of new distribution centers by Tubacex Service Solutions and, on the other, to the product in progress related to the manufacturing of multi-year projects for the supply of comprehensive tubular solutions, mainly in OCTG and Umbilical Tubes.

The net financial debt on December 31st amounted to €253.5 million, €46.6 million more than the 2016 year-end. The increase in net financial debt is related to investments in the purchase of machinery for the Group's organic growth, particularly in India, and the increase in working capital devoted to the aforementioned unique Premium solutions projects. The net financial debt over EBITDA ratio amounted to 9.8x EBITDA. 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 along with the aforementioned increase in working capital; all of which is in a context of operating results that are significantly affected by the weak market situation. As the execution of the significant backlog of Premium projects progresses, this ratio will gradually fall until the strategic target of 3x is reached throughout 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) the financial expenditure containment despite the debt increase; 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.

Regarding the future outlook, short-term changes are not envisaged with respect to the market situation, as the CAPEX increase impact announced by oil companies will require more time to be translated into a growth in demand for the Group products. Nevertheless, thanks to TUBACEX's record-breaking backlog, a substantial improvement of results in 2018 can be forecast, to become effective from the first quarter of the year.



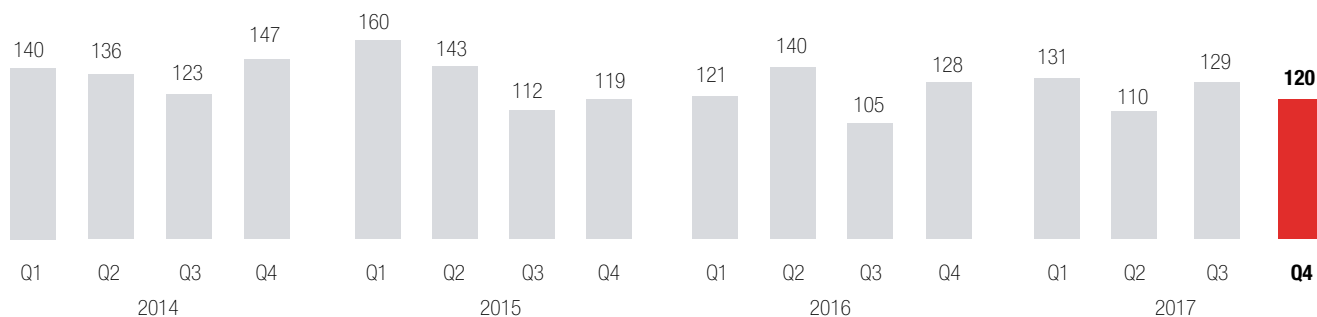
Quarterly evolution

The fourth quarter was affected by non-recurring extraordinary adjustments with a negative impact on results.

Our sales figure amounted to €119.8 million, 6.3% below the sales in that quarter in 2016, while EBITDA was recorded as €1.7 million

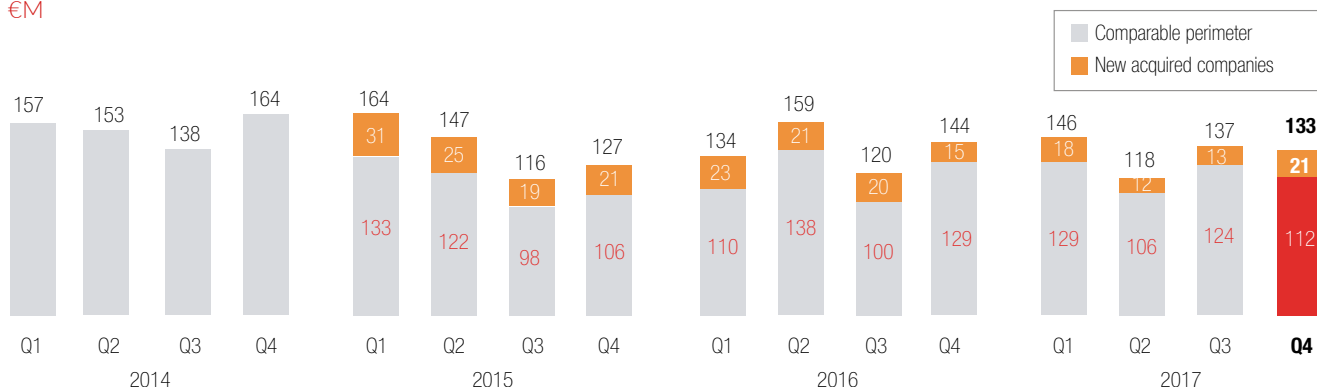
Quarterly evolution of the sales figure

€M



Quarterly evolution of the adjusted sales figure*

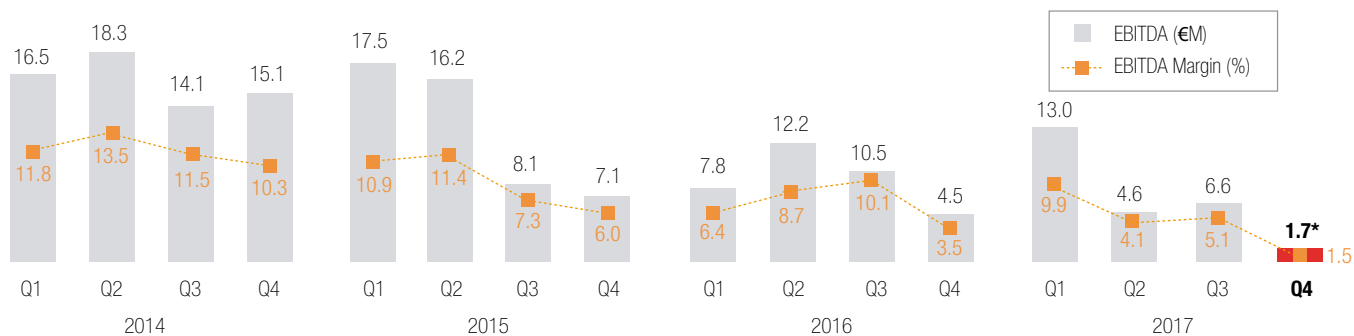
€M



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

Quarterly evolution of the Ebitda figure

€M



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

3 Business evolution

The market targeted by TUBACEX products and services has remained severely depressed for the third year in a row. Final demand was extremely low in practically all products and regions. However, although TUBACEX faced a very weakened market, the company's good positioning and increased market share in the higher value-added product segment have enabled the Group to win significant projects, and partly offset the poor market situation besides providing unprecedented visibility in forthcoming years.

The sales breakdown related to the two main Company channels has remained stable in relation to 2016. However, considering the current backlog of orders for 2018, higher growth can be anticipated in the project channel.

Sales through the distribution channel continue to be weak, in terms of both volume and price, severely affected by nickel prices which have remained low and the reduced level of activity in the Oil&Gas sector, which is the main recipient of the tubes sold through this channel. Nevertheless, the development of Tubacex Service Solutions and the opening of new stocks have facilitated the sales and price volumes to be maintained, compared to those of 2016, despite this market situation.

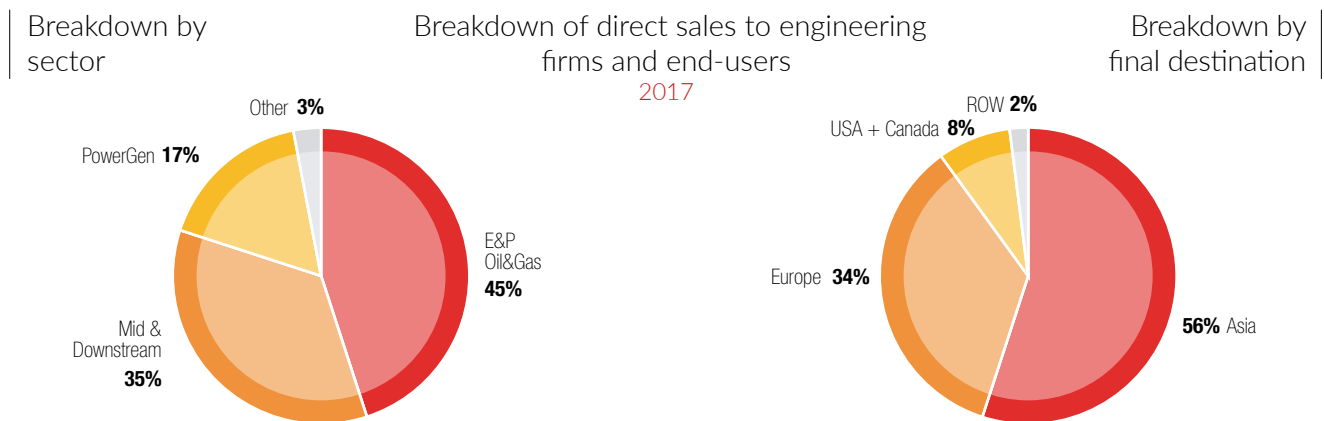
The **direct sales channel to engineering firms and end users** is still the Group's leading sales channel, in line with the Company strategy, and represents 60% of the Group's total sales and 70% of order intake.

The **Oil&Gas E&P** sector accounts for 45% of the Group sales through this channel. Within this sector, it is worth highlighting the good behavior of some products and regions. This is the case of OCTG tubes, where a major order for gas extraction in the Middle East deserves a special mention. This is the largest order ever placed for this type of tubes. Although the manufacturing of these tubes

started in the second half of 2017, invoicing will only begin at the end of February. We would also like to mention the record-breaking sales volume regarding umbilicals, thanks to an improved market environment in the North Sea, Gulf of Mexico and offshore Africa.

The **PowerGen** sector has maintained a downward trend throughout the year after the record-breaking figures achieved in 2015 and 2016, thanks to the outstanding demand from the Chinese market. After the necessary adjustment which took place in 2017, demand in this sector is expected to return to a certain normality. In this sense, TUBACEX is developing a new generation of "Advanced Ultra Super Critical Boilers", which are capable of withstanding up to 700 °C at coal plants. It is expected that this new type of boilers will be well received in India, from where the first test orders have been placed for material characterization. As for the nuclear segment, which has been practically at a standstill for three years, both TTI and IBF have started to receive orders, albeit small, such as those from the Hinkley Point I and II power plants (Areva Model) in the United Kingdom.

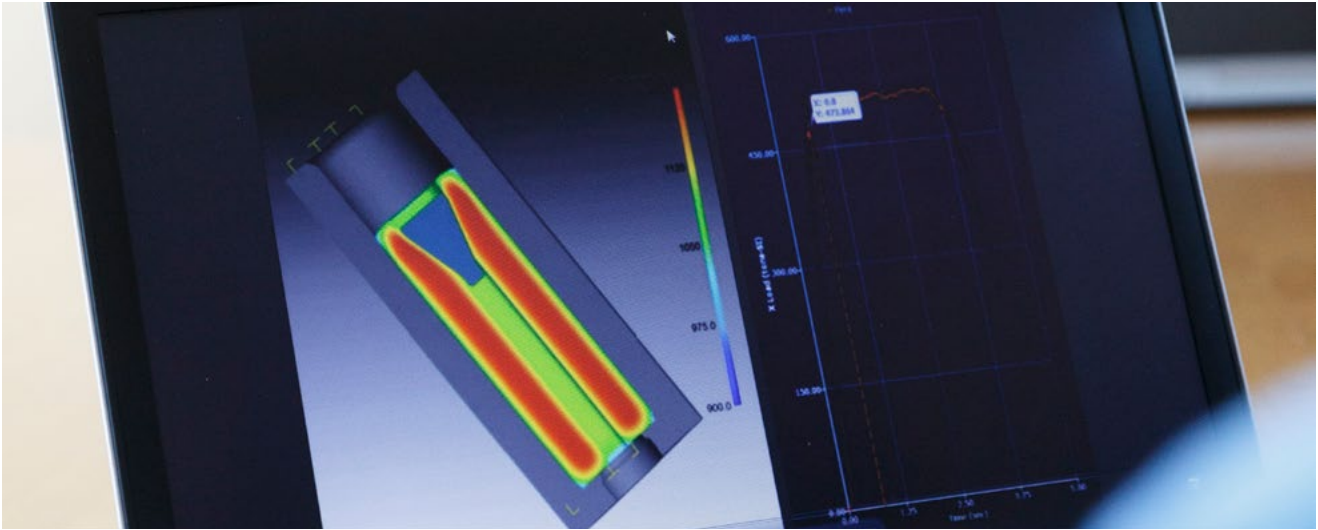
Tubes aimed at the **Mid and Downstream** sector have had a stable performance with a growing trend towards the last part of the year, even though the market cannot be considered finally recovered. The good performance of tubes for furnaces and large-diameter tubes for refineries, a sector where TUBACEX continues to make progress towards becoming the comprehensive supplier of tubular solutions, with a greater range of products and new added services on offer, was also outstanding. In this sector, direct sales to refineries are also worth a special mention, highlighting a very relevant framework agreement for the supply of large-diameter tubes manufactured by IBF, to the Hengli Petrochemical Group in Dalian refinery (China).



Geographically speaking, the European market has significantly gained weight thanks to the improved performance of some sectors such as precision tubes and umbilical tubes for the North Sea.

Despite this increase, Asia continues to be our main market concentrating 56% of sales and high rates of demand growth

in forthcoming years, both in the gas extraction as well as the electricity generation segments. Therefore, the Group is committed to strengthening its presence in this region through the incorporation of TUBACEX Awaji Thailand and opening new warehouses in the United Arab Emirates, Iran and India.



• 4 Significant events

Umbilicals order for the North Sea Nov 2017

TUBACEX signed an agreement with Aker Solutions for the supply of umbilical tubes in three Statoil projects located on the Norwegian continental shelf (Johan Sverdrup, Utgard and Bauge). Tubes will be manufactured in state-of-the-art plants in Austria and Spain. The agreement is a clear example of the progress made by Tubacex Group in the Company's positioning strategy in the High Value-Added Products sector.

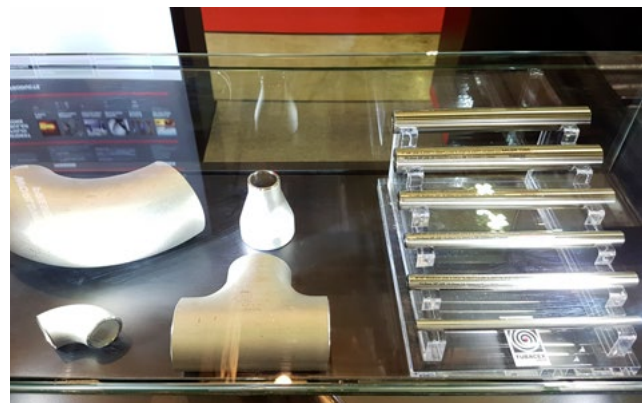


New material prototypes 4Q 2017

TUBACEX has received an order for the supply of tubes for the power generation sector in a new material: 617. This order relates to prototypes of a new generation of boilers known as the Advanced Ultra Super Critical Boilers, which embody the success of the Group's commitment to R&D and new product developments. This new type of boiler is expected to be very well received in Asia.

Stainless steel world conference & exhibition in Maastricht Nov 2017

TUBACEX was present at the Stainless Steel World Conference & Expo, a three-day international platform for experts in materials. During the conferences, TUBACEX presented an agreement entered into with VDM Metals for the development of tubular products with the new alloy 699VDM®. This is a nickel, chromium and steel based alloy with an optimum resistance to catastrophic carburization and good ductility.





5 TUBACEX on the stock market

Share evolution

JAN 17 - DEC 17

During 2017 TUBACEX shares maintained a very positive performance with a 22.7% revaluation thanks to the good projections for the sector, and in line with the price improvement experimented by raw materials and in particular by the price of oil and nickel with increases of 17.7% and 21.9% respectively.

At year-end closure on December 31st 2017, TUBACEX share price was at €3.35 representing a market capitalization of €445.5 million in relation to that of €363.0 million at the close of 2016.

The number of shares traded in 2017 increased to 103.0 million with effective trading of €328.7 million. The volume of shares traded has risen by 38.6% in relation to 2016, representing a 77% rotation of all the company shares.



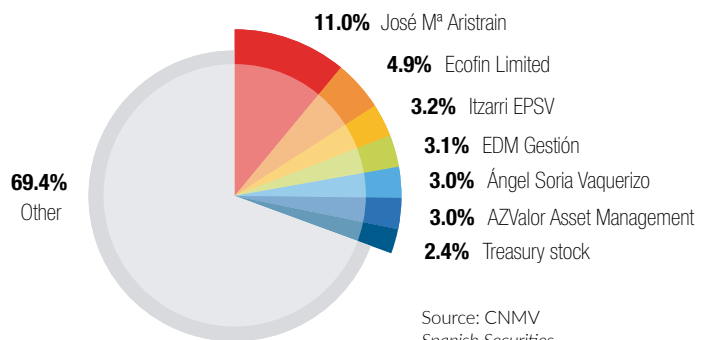
Shareholding

2017.12.31

During the fourth quarter of the year, there was only one change in the structure of the company's significant shareholders. Mr. Angel Soria Vaquerizo acquired a 3.03% stake in TUBACEX share capital in October; therefore, this change was already included in the previous quarter's result report.

This modification is added to the two changes which occurred in the first half of the year: the entrance of azValor as a significant shareholder in March with a 3.003% stake and the sale of the 7% stake in the Company held by Cartera Industrial REA in June.

Therefore, as recorded in the Spanish Securities Exchange Commission, the TUBACEX shareholder structure at 31st December 2017 is as follows:



Source: CNMV
Spanish Securities
Exchange Commission



• 5 Financial figures

Consolidated balance sheet
€M

	<u>2017/12/31</u>	<u>2016/12/31</u>	<u>Change %</u>
Intangible assets	51.9	71.6	-27.5%
Tangible assets	272.4	267.6	1.8%
Financial assets	77.5	63.0	23.0%
Non-current assets	401.8	402.3	-0.1%
Inventories	248.6	221.2	12.4%
Receivables	75.5	62.8	20.2%
Other account receivables	18.9	14.7	28.7%
Other current assets	6.2	2.9	n.m.
Derivative financial instruments	0.3	0.5	-49.4%
Cash and equivalents	154.9	147.4	5.1%
Current assets	504.3	449.5	12.2%
TOTAL ASSETS	906.2	851.8	6.4%
Equity, Group Share	257.2	286.6	-10.3%
Minority interests	24.6	26.9	-8.7%
Equity	281.8	313.6	-10.1%
Interest-bearing debt	79.7	164.7	-51.6%
Derivative financial instruments	1.9	0.9	n.m.
Provisions and other	38.0	42.0	-9.6%
Non-current liabilities	119.7	207.6	-42.4%
Interest-bearing debt	328.7	189.6	73.4%
Derivative financial instruments	5.1	2.6	94.1%
Trade and other payables	131.0	100.8	30.0%
Other current liabilities	39.8	37.6	6.0%
Current liabilities	504.7	330.6	52.6%
TOTAL EQUITY AND LIABILITIES	906.2	851.8	6.4%

n.m.: Not meaningful.

Consolidated income statement
€M

	<u>2017</u>	<u>2016</u>	<u>Change %</u>	<u>Q4 2017</u>	<u>Q4 2016</u>	<u>Change %</u>
Sales	490.4	494.0	-0.7%	119.8	127.8	-6.3%
Change in inventories	20.4	9.3	n.m.	3.8	4.2	-8.4%
Other income	10.7	17.9	-40.2%	4.4	6.5	-33.0%
Cost of materials	(274.7)	(268.0)	2.5%	(73.8)	(81.2)	-9.2%
Personnel expenses	(121.4)	(121.5)	-0.1%	(32.1)	(32.8)	-2.0%
Other operating costs	(99.4)	(96.7)	2.8%	(20.4)	(20.0)	1.8%
EBITDA	25.9	34.9	-25.8%	1.7	4.5	-61.2%
EBITDA Margin	5.3%	7.1%		1.5%	3.5%	
Amortization and impairment of fixed assets	(54.2)	(32.4)	67.1%	(30.3)	(8.9)	n.m.
EBIT	(28.3)	2.5	n.m.	(28.5)	(4.4)	n.m.
EBIT Margin	neg.	0.5%		neg.	neg.	
Financial Result	(9.0)	(7.7)	17.7%	(4.0)	(1.5)	n.m.
Exchange differences	(1.8)	(0.4)	n.m.	(1.8)	(0.1)	n.m.
Net Income. Group Share	(19.7)*	0.5	n.m.	(20.8)*	(2.8)	n.m.
Net Margin	neg.	0.1%		neg.	neg.	

* In the last quarter of 2017, the Group has decided to include as Net Profit the extraordinary negative adjustments for the amount of €23.4 million without cash impact.

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

WWW.TUBACEX.COM