

Resultados del ejercicio 2016



TUBACEX cierra 2016 con beneficio neto positivo en el peor año de la historia del sector

- En 2016 ha habido niveles históricamente bajos en los precios del petróleo y de las materias primas, lo que ha supuesto un descenso en el sector del 25% en pedidos y del 15% en precios
- Las ventas de TUBACEX en 2016 han sido de 494 millones de euros, un 7,4% menos con respecto a 2015, y el EBITDA se ha situado en 34,9 millones de euros, un 28,6% menos que en el ejercicio pasado.
- TUBACEX ha sido capaz de generar 13,6 millones de euros de caja sin parar las inversiones.
- El posicionamiento de TUBACEX en productos Premium así como sus mejoras operacionales y de gestión le han permitido tener un resultado positivo en un entorno de mercado muy desfavorable, con un beneficio neto de 507.000 euros

Llodio, 28 de febrero de 2017. TUBACEX ha presentado hoy a la CNMV los resultados del ejercicio 2016 donde ha registrado unas ventas de **494 millones de euros, lo que supone un descenso del 7,4% con respecto a 2015**, y un EBITDA de 34,9 millones de euros, un 28,6% menos que en el ejercicio anterior, en un año caracterizado por el mantenimiento de los precios del petróleo y de las materias primas en niveles históricamente bajos, lo que ha impedido la recuperación del sector.

En consecuencia, las compañías petroleras han reducido de forma drástica sus inversiones, registrándose fuertes descensos tanto en los pedidos como en los

precios, que en el caso de TUBACEX han sido mitigados parcialmente por su estrategia de diversificación, mostrando caídas del 25% y 15% respectivamente.

En este entorno de mercado tan desfavorable, TUBACEX ha mantenido sus inversiones estratégicas y apostado por el desarrollo de nuevos productos y tecnologías como clave de su sostenibilidad a medio y largo plazo. Entre las principales medidas que han permitido cerrar el año con un resultado positivo cabe destacar su posicionamiento comercial, sus mejoras operacionales y de gestión, y el establecimiento a una estricta política de reducción de costes. Concretamente, en el aspecto comercial TUBACEX ha apostado firmemente por los productos Premium, que representan el 80% de entrada de pedidos y el 70% del a facturación; ha mantenido su orientación a ingenierías y cliente final, representando el 73% de la entrada de pedidos; e impulsado su fortalecimiento comercial en Asia, con la incorporación de TUBACEX Awaji Thailand y de nuevos almacenes en Emiratos Árabes Unidos, Irán e India. Todo ello ha permitido a la compañía cerrar el año con **un beneficio de 500.700 euros y una generación de caja de 13,6 millones.**

Parar Jesús Esmorís, Consejero Delegado de TUBACEX, “Hemos mejorado sustancialmente nuestro posicionamiento en el mercado; la apuesta que venimos realizando por la innovación y la excelencia operacional y de gestión, nos está permitiendo acceder a proyectos de gran dimensión a los que antes no teníamos acceso. Y no solo acceder, sino que además los estamos ganando, como se demuestra en la importante captación de pedidos en productos estratégicos como umbilicales, OCTG y tubos para calderas supercríticas.”

El ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA se sitúa en 5,9x, como consecuencia de la integración el año pasado de dos compañías y un EBITDA en 2016 muy afectado por la débil situación del mercado. Se trata, por lo tanto, de una situación coyuntural y TUBACEX mantiene su previsión de reducir ese ratio hasta situarlo en 3x en el presente ejercicio. Cabe destacar que en los

últimos cuatro años la generación de caja acumulada antes de adquisiciones asciende a 165,9 millones de euros, lo que dota a la empresa de una gran solidez financiera que se refleja en su capacidad de poder hacer frente a sus vencimientos de deuda de los próximos 3-4 años, incluso en el peor de los escenarios.

“De cara al ejercicio 2017, esperamos un año de recuperación gradual en la captación de pedidos gracias a nuestro buen posicionamiento y a la activación de proyectos provocada por la estabilización del precio del petróleo. Si se materializa la buena entrada de pedidos esperada, la visibilidad para los próximos años aumentará de manera importante”, ha afirmado Jesús Esmorís.

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*”.

Principales magnitudes financieras:

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA (M€)

	<u>2016</u>	<u>2015</u>	<u>2014</u>	<u>% variación 2015-2016</u>
Ventas	494,0	533,4	546,7	-7,4%
EBITDA	34,9	48,9	64,1	-28,6%
Margen EBITDA	7,1%	9,2%	11,7%	
EBIT	2,5	15,6	43,7	-83,8%
Margen EBIT	0,5%	2,9%	8,0%	
Beneficio Neto Atribuible	0,5	8,4	23,8	-94,0%
Margen	0,1%	1,6%	4,3%	

www.tubacex.com

PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

4º TRIMESTRE 2016



“Hemos registrado tres patentes, hemos creado tres Joint Ventures y hemos avanzado de manera importante en el desarrollo de nuevos productos y tecnologías que serán clave en los próximos años.”

Jesús Esmorís
CONSEJERO DELEGADO

En 2016 nos hemos enfrentado al que probablemente ha sido el peor año de la historia para nuestro sector. El mantenimiento de los precios del petróleo, y las materias primas en general, en niveles históricamente bajos ha provocado la reducción drástica de las inversiones en toda la cadena de valor de las compañías petroleras y una situación de debilidad general en nuestro mercado. Como consecuencia de ello la presión en volúmenes y precios ha sido constante a lo largo de todo el ejercicio cerrando el año con un descenso del 25% en los pedidos y una caída de precios media cercana al 15%.

Sin embargo, a pesar del entorno tan negativo podemos estar orgullosos de los hitos que hemos conseguido. En primer lugar, cerramos el ejercicio con beneficio neto gracias a una estricta política de reducción de costes unida a las mejoras operacionales y comerciales.

Además, nuestro Balance sigue reflejando la solidez financiera del Grupo. Aunque nuestro ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA se sitúa en 5,9x tenemos la tranquilidad de una estructura financiera saneada que nos permite asegurar nuestros vencimientos de deuda de los próximos 3-4 años incluso en el peor de los escenarios. En este sentido, es importante destacar que, un año más, pese a la grave crisis que hemos sufrido en 2016, hemos sido capaces de generar 14M€ de caja.

Y lo que es más importante, hemos cumplido nuestro objetivo de generación de caja sin parar nuestras inversiones estratégicas porque sabemos que son la base de nuestro crecimiento y rentabilidad futuros. Hemos registrado tres patentes, hemos creado tres Joint Ventures y hemos avanzado de manera importante en el desarrollo de nuevos productos y tecnologías que serán clave en los próximos años.

Desde el punto de vista de negocio, hemos reforzado nuestra red comercial y mejorado sustancialmente nuestro posicionamiento en el mercado. Esta mejora junto con la apuesta que venimos realizando en los últimos años por la Innovación y la excelencia operacional y de gestión, nos están permitiendo acceder a proyectos de gran dimensión a los que antes no teníamos acceso. Y no sólo estamos accediendo a ellos, sino que los estamos ganando, como se demuestra en la significativa captación de pedidos en productos estratégicos tales como Umbilicales, OCTG y tubos para calderas supercríticas.

De cara al ejercicio 2017 esperamos un año de recuperación gradual en la captación de pedidos gracias al buen posicionamiento de TUBACEX y a la activación de proyectos provocada por la estabilización del precio del petróleo. Aunque la mayor parte de estos proyectos se ejecutarán a lo largo de 2018 y, por tanto, su impacto en los resultados de 2017 será limitado, si se materializa la buena entrada de pedidos esperada, la visibilidad para los próximos años aumentará de manera importante.



A principios del ejercicio 2016 la economía mundial tuvo un enfriamiento que generó dudas sobre su capacidad para mantener la recuperación iniciada en 2015. Sin embargo, en los últimos meses del año se ha ido afianzando el ritmo de expansión de la economía mundial fundamentalmente por la mejoría en las economías avanzadas. Este hecho unido a la mejora de la confianza en el cuarto trimestre del año sugiere una perspectiva más optimista para los próximos meses.

El ejercicio de 2016 se ha caracterizado por la recuperación parcial del precio de las materias primas, aunque siguen manteniéndose en niveles históricamente bajos. El precio del níquel ha mantenido desde abril una tendencia creciente y, a pesar del retroceso sufrido en diciembre (-8,3%), ha cerrado el año en 10.095 dólares por tonelada, lo que supone una revalorización del 16,0% frente al precio de cierre de 2015. En términos de precios medios, éste se ha situado en el año en 9.645 dólares por tonelada, un 18,7% por debajo del precio medio de 2015.

EVOLUCIÓN PRECIO NÍQUEL

DIC 13 - DIC 16 (\$/TON)

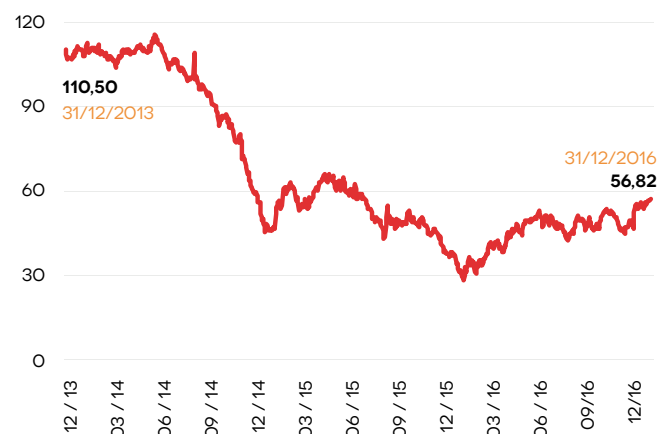


Las otras dos aleaciones con un peso significativo en los aprovisionamientos del Grupo de cara a la fabricación del acero inoxidable son el molibdeno y el cromo y han experimentado una tendencia similar a la del níquel. El precio del molibdeno ha experimentado una mejoría desde el segundo trimestre y acumula una subida del 28% en el año, aunque su precio medio se sitúa aún un 5% por debajo del de 2015. Por lo que respecta al cromo su precio a cierre de diciembre está un 79% por encima del cierre de 2015 aunque en términos de precios medios se encuentra un 10% por debajo.

En cuanto al precio del petróleo, ha mantenido una tendencia muy positiva duplicando su valor desde los mínimos alcanzados a mediados de enero. El barril de Brent cerró el mes de diciembre en 56,82 dólares, un 52,4% por encima del cierre de 2015.

EVOLUCIÓN PRECIO BRENT

DIC 13 - DIC 16 (\$/BARRIL)



El ejercicio de 2016 se ha desarrollado en un entorno de mercado muy desfavorable. A pesar de que los precios de las materias primas han seguido una tendencia creciente, su mantenimiento en niveles históricamente bajos ha impedido la recuperación del sector.

Sin embargo, el buen posicionamiento del Grupo en Productos Premium y los esfuerzos en la mejora operacional y de gestión han permitido cerrar el año con unos resultados que son razonables si consideramos el entorno en el que se han generado.

DATOS ECONÓMICOS

MILL. €

	<u>2016</u>	<u>2015</u>	<u>2014</u>	<u>% variación 2015-2016</u>
Ventas	494,0	533,4	546,7	-7,4%
EBITDA	34,9	48,9	64,1	-28,6%
Margen EBITDA	7,1%	9,2%	11,7%	
EBIT	2,5	15,6	43,7	-83,8%
Margen EBIT	0,5%	2,9%	8,0%	
Beneficio Neto Atribuible	0,5	8,4	23,8	-94,0%
Margen	0,1%	1,6%	4,3%	

	<u>31/12/2016</u>	<u>31/12/2015</u>	<u>31/12/2014</u>
Capital circulante	183,2	210,1	202,4
Capital circulante / Ventas	37,1%	39,3%	37,0%
Patrimonio Neto	313,6	317,5	285,1
Patrimonio Neto / DFN	151,6%	144,0%	188,2%
Deuda Financiera Neta	206,9	220,5	151,5
DFN/EBITDA	5,9x	4,5x	2,4x

La cifra de ventas se ha situado en 494,0 millones de euros, un 7,4% por debajo de las ventas de 2015 como consecuencia de una caída de volúmenes del 25% y de la fuerte presión en precios que ha llevado a éstos a caer cerca de un 15% en términos medios. El EBITDA, por su parte, asciende a 34,9 millones de euros con un margen sobre ventas del 7,1% y el Beneficio Neto cierra en positivo por valor de 0,5 millones de euros.

Es especialmente destacable la solidez financiera del Grupo. El capital circulante ha cerrado el año en 183,2 millones de euros, lo que supone un 37,1% de la cifra de ventas y una reducción de 26,9 millones de euros con respecto al cierre de 2015, gracias a la estricta política de gestión de circulante. Esta reducción de circulantes ha hecho posible cumplir el objetivo de generación de caja positiva y cerrar el año con una deuda financiera neta de 206,9 millones de euros, lo que implica una reducción de 13,6 millones de euros frente a diciembre de 2015. El ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA se sitúa en 5,9x como consecuencia de una cifra de deuda elevada tras la adquisición e integración el año pasado de dos compañías estratégicas y un EBITDA del año 2016 muy afectado por la débil situación del mercado.

TUBACEX mantiene su previsión de reducir este ratio hasta situarlo en el objetivo estratégico de 3x en el ejercicio 2017.

La estrategia financiera de TUBACEX en los últimos años ha estado orientada a la optimización del coste y la diversificación de las fuentes de financiación. El éxito de esta estrategia financiera pueda comprobarse en dos hechos concretos: (i) un gasto financiero muy por debajo del gasto financiero del mismo periodo de 2015, 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.

De cara a 2017 esperamos que sea un buen año en términos de entrada de pedidos, ya que la estabilización del precio del petróleo está provocando la activación de numerosos proyectos y el buen posicionamiento de TUBACEX en Producto Premium nos está permitiendo ofertar pedidos importantes de alto valor añadido. Sin embargo, la materialización de estos pedidos no se espera hasta finales del año o comienzos de 2018 por lo que su impacto en la cuenta de resultados de este año será más limitado.

EVOLUCIÓN TRIMESTRAL

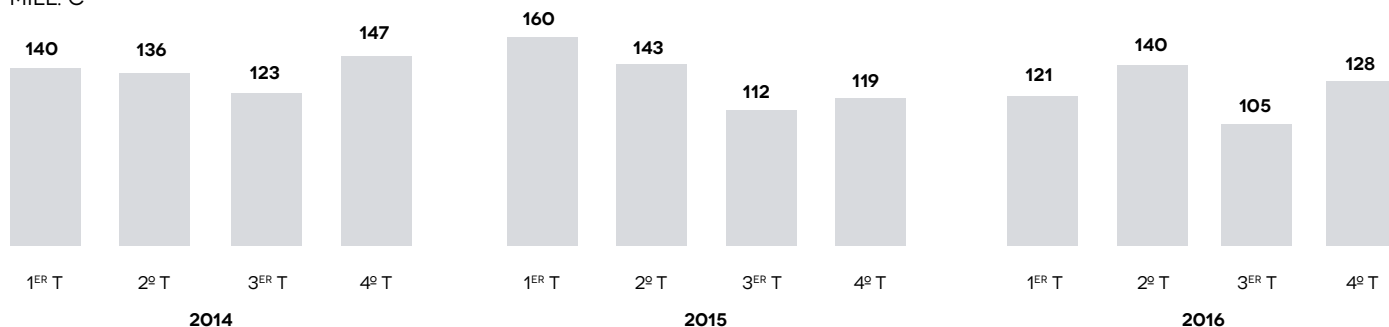
Los resultados del último trimestre del año se han visto afectados por el deterioro progresivo de las condiciones de mercado que ha provocado una reducción constante del volumen y precios facturados. Además, en el último trimestre se han producido ciertos ajustes extraordinarios no recurrentes

que han tenido un impacto negativo en los resultados.

La cifra de ventas ha alcanzado los 127,8 millones de euros, un 7,5% más que las ventas del mismo trimestre de 2015, mientras que el EBITDA se ha situado en 4,5 millones de euros.

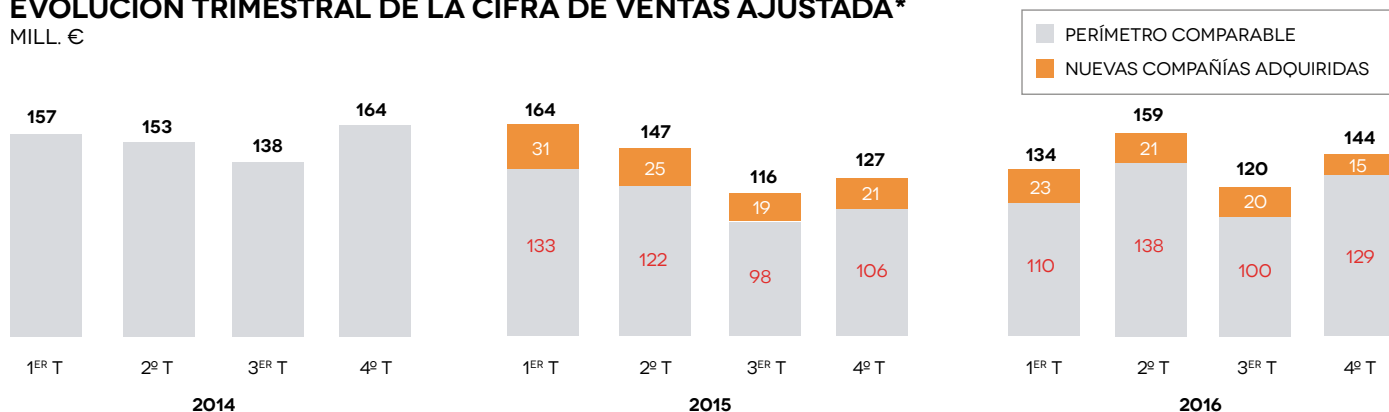
EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE LA CIFRA DE VENTAS

MILL. €



EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE LA CIFRA DE VENTAS AJUSTADA*

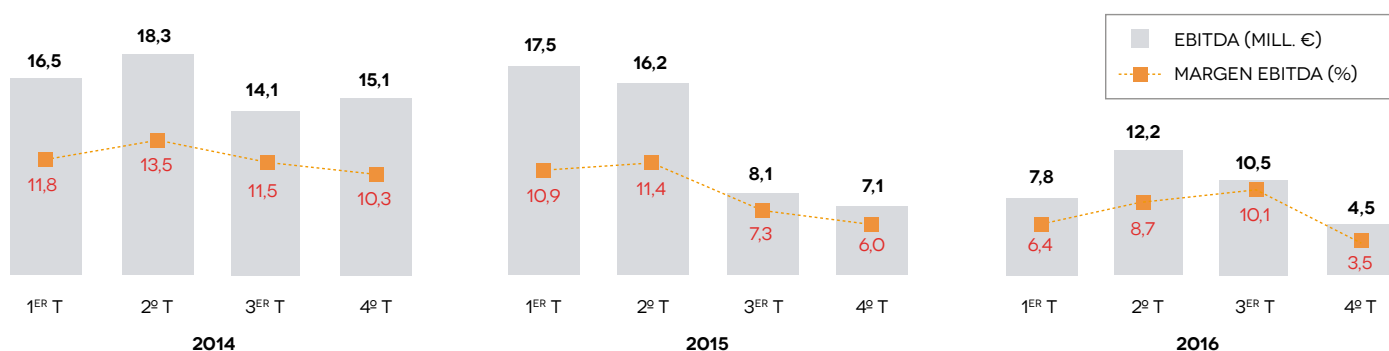
MILL. €



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

EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE LA CIFRA DE EBITDA

MILL. €



PROPUESTA DE APLICACIÓN DEL RESULTADO

El Consejo de Administración de TUBACEX ha propuesto la aplicación íntegra del beneficio neto del Grupo (0,5 millones de euros) a reservas.

Por primera vez en la historia, el sector de petróleo y gas se ha enfrentado a dos años consecutivos de importantes recortes de inversión en toda la cadena de valor. Como consecuencia los volúmenes han caído un 25% y los precios un 15% en terminos medios. Sin embargo, la mejora del posicionamiento del Grupo en los productos de alto valor añadido y el reforzamiento de su red comercial en las áreas de mayor crecimiento mundial, han permitido aumentar la cuota de mercado de TUBACEX en Productos Premium, los cuales representan ya el 80% de la entrada de pedidos y más del 70% de la facturación.

Las **ventas a través del canal de distribución** han mostrado a lo largo de todo el año un comportamiento muy débil, tanto en volumen como en precio, ya que se han visto particularmente afectadas por el mantenimiento del precio del níquel en niveles bajos y por el débil nivel de actividad del sector Oil&Gas, principal destinatario de los tubos vendidos a través de este canal.

Por lo que se refiere a las **ventas directas a ingeniería y cliente final**, el peso de este canal en las ventas totales del Grupo ha aumentado significativamente, en línea con la estrategia de la Compañía, y representa el 73% de la entrada de pedidos. Mención especial merece el comportamiento del sector de **PowerGen** donde la evolución ha sido de crecimiento constante, con un volumen de ventas que duplica el de 2015 y supone el 48% de las ventas de este canal. Aceros avanzados, junto con el uso del *Shot Peening* para mejorar la resistencia de los mismos bajo severas condiciones de oxidación, están demostrando ser la mejor solución para el exigente mercado de este tipo de aplicaciones donde los equipos trabajan a temperaturas superiores a los 600°C.

El sector de **E&P** ha mantenido trimestre tras trimestre la tendencia de mejora progresiva de su peso en las ventas del Grupo, situándose en el 24% a cierre del ejercicio. A pesar de que este sector es el que más afectado se ha visto por el mantenimiento del precio del petróleo en niveles bajos, se han vivido durante 2016 dos grandes éxitos comerciales: la captación de los dos mayores pedidos de OCTG y de tubos para umbilicales. Además, en base a la actual cartera de pedidos y a las buenas perspectivas de captación para los próximos meses, es de esperar que este porcentaje siga aumentando gradualmente en los siguientes trimestres.

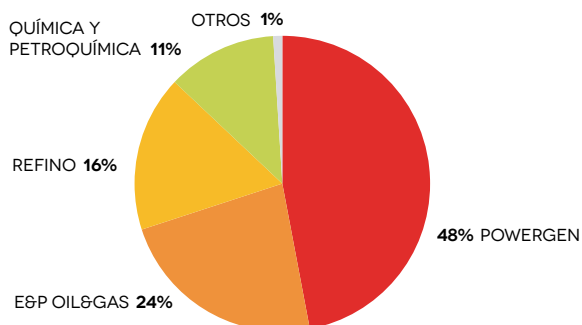
Respecto a los sectores de **Refino e Industria Petroquímica**, han mantenido un comportamiento marcado por la debilidad de la demanda, con una tendencia decreciente en la segunda mitad del año. La caída en actividad del segmento de E&P se ha traducido en un aumento sustancial de la competencia, al mismo tiempo que la reducción de Capex de toda la industria del petróleo ha afectado también a estos segmentos que han ido reduciendo su nivel de pedidos trimestre a trimestre y se sitúan en el 16% y el 11% respectivamente al cierre del ejercicio.

El desarrollo de nuevos sectores, aplicaciones y productos constituye uno de los principales objetivos del Grupo TUBACEX. En 2017, al margen de una mejora en la rentabilidad del producto estándar, esperamos seguir mejorando nuestro posicionamiento en productos premium. Así, nuestro Plan Estratégico 2016-2020 apuesta por el desarrollo de capacidades de producción en los segmentos de mayor nivel de especialización y valor añadido, potenciando la prestación de servicios y soluciones integrales.

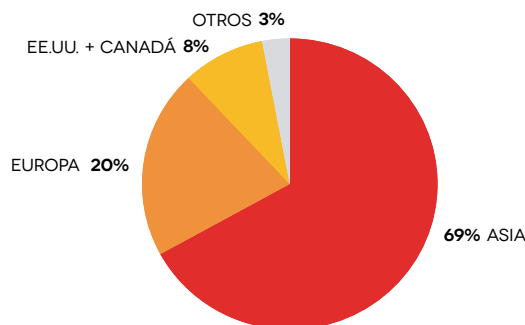
DESGLOSE DE VENTA DIRECTA A INGENIERÍA Y CLIENTE FINAL

2016

DESGLOSE POR SECTOR



DESGLOSE POR DESTINO FINAL



Atendiendo al desglose geográfico por destino final de las ventas, se aprecia que el mercado asiático sigue manteniendo su posición de liderazgo dentro de las ventas del Grupo con el 69% de las mismas. Este liderazgo es consecuencia del buen comportamiento del mercado chino como destino final de los tubos para calderas supercríticas y de las ventas de OCTG para extracción de gas en Oriente Medio.

El Grupo TUBACEX contempla como aspecto prioritario incrementar su presencia en los mercados donde se esperan los mayores crecimientos de demanda de su producto en los próximos años. Por ello, el Grupo ha apostado por fortalecer Asia, lo que se ha plasmado en la incorporación de la compañía TUBACEX Awaji Thailand y la apertura de nuevos almacenes en Emiratos Árabes Unidos, Irán y la India.

ACONTECIMIENTOS IMPORTANTES



TUBACEX TUBOS INOXIDABLES HOMOLOGADA POR SHELL GLOBAL SOLUTIONS SEPTIEMBRE 2016



Shell ha certificado que TUBACEX Tubos Inoxidables ha obtenido el Registro de Evaluación Técnica de Proveedores para TAMAP Nivel - 2. Este hito demuestra la excelente salud de la relación a largo plazo entre Shell y TUBACEX, así como el compromiso de TUBACEX por convertirse en uno de los socios clave de Shell en el futuro.

FERIAS 4º TRIMESTRE 2016



TUBACEX estuvo presente por primera vez en la feria OSEA (Singapur, del 29 de noviembre al 2 de diciembre) donde tuvo lugar el evento especial «TUBACEX BEAT» para presentar la actividad de TUBACEX en el sudeste asiático, uno de los principales ejes de la estrategia geográfica de la empresa, que incluyó la apertura de una oficina comercial en Singapur el pasado año.

Con más de 1.000 expositores de 48 países, TUBACEX también asistió a ADIPEC (Abu Dhabi, del 7 al 10 de noviembre), la feria de referencia para las industrias del petróleo y gas y petroquímicas en Asia, con su stand corporativo. Por otro lado, el grupo mantuvo una reunión con sus clientes para presentarles los últimos avances del grupo TUBACEX, así como tratar asuntos de negocios.



Así mismo, la XXII edición de la Metal-Expo 2016, la Exposición Industrial Internacional, celebrada del 8 al 11 de noviembre en Moscú, también contó con la presencia de TUBACEX. Participaron en el evento 530 empresas procedentes de 32 países del mundo que incluyeron: productores de acero, fabricantes de tubos y tuberías, distribuidores de productos de acero, ingenierías, así como proveedores de equipos para todas las etapas de producción ferrosa y no ferrosa.



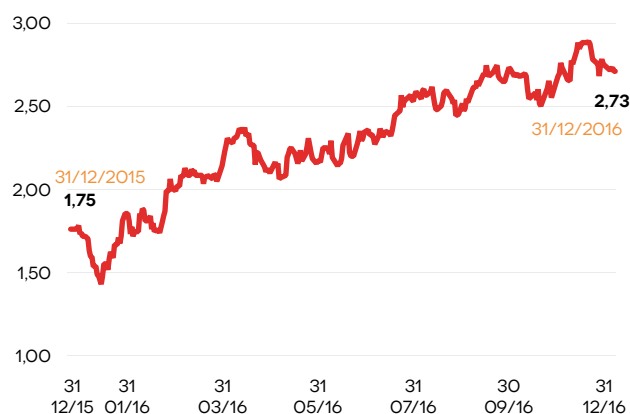
EVOLUCIÓN DE LA ACCIÓN

ENE 16 – DIC 16

La cotización de TUBACEX, al igual que la del resto de compañías del sector, se vio muy penalizada durante el año 2015 por la caída del precio del petróleo y el brusco descenso del precio del níquel, y sufrió una corrección del 43,5%. En 2016 la acción de TUBACEX ha mantenido un comportamiento muy positivo con una apreciación del 56,0% a cierre del año, gracias a las buenas perspectivas del sector y en línea con la mejora de los precios experimentada por las materias primas, y especialmente por el precio del petróleo que ha aumentado un 52,4%.

La acción de TUBACEX cerró el 31 de diciembre de 2016 en 2,73 euros por acción, lo que supone una capitalización bursátil de 363,0 millones de euros frente a los 232,7 millones de euros de cierre de 2015.

El número de acciones negociadas en 2016 ha ascendido a 74,30 millones de títulos con una contratación efectiva de 164,60 millones de euros. El volumen de títulos negociados ha caído un 56,4% con respecto a 2015 y supone una rotación del 56% del total de acciones de la compañía.



Fuente: CNMV

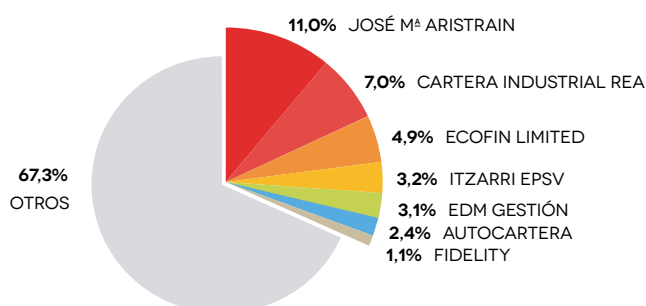
ACCIONARIADO

31.12.2016

Durante el último trimestre del año el único cambio que se ha producido en la composición de accionistas significativos de la Compañía es la pérdida de dicha condición por parte de Norges Bank que a cierre del trimestre anterior poseía un 3,2% del capital.

En el resto del año, el otro único cambio se produjo en enero por parte de Cartera Industrial Rea, que aumentó su participación del 5,0% al 7,0%.

Por tanto, según consta en la CNMV, la estructura de accionistas de TUBACEX a 31 de diciembre de 2016 es la siguiente:





BALANCE DE SITUACIÓN CONSOLIDADO

MILL. €

	<u>31/12/2016</u>	<u>31/12/2015</u>	<u>% variación</u>
Activos intangibles	71,6	68,8	4,1%
Activos materiales	267,6	263,7	1,5%
Inmovilizado financiero	63,0	61,9	1,8%
Activos no corrientes	402,3	394,4	2,0%
Existencias	221,2	226,7	-2,4%
Clientes	62,8	79,8	-21,3%
Otros deudores	14,7	13,7	7,0%
Otro activo circulante	2,9	1,4	117,5%
Instrumentos financieros derivados	0,5	0,4	51,1%
Caja y equivalentes	147,4	142,8	3,2%
Activos Corrientes	449,5	464,7	-3,3%
TOTAL ACTIVO	851,8	859,1	-0,9%
Patrimonio Neto Sociedad Dominante	286,6	288,6	-0,7%
Intereses Minoritarios	26,9	28,9	-6,9%
Patrimonio Neto	313,6	317,5	-1,2%
Deuda financiera largo plazo	164,7	166,1	-0,9%
Instrumentos financieros derivados	0,9	0,8	19,2%
Provisiones y otros	42,0	48,7	-13,7%
Pasivos no corrientes	207,6	215,6	-3,7%
Deuda financiera corto plazo	189,6	197,1	-3,8%
Instrumentos financieros derivados	2,6	0,9	180,2%
Acreedores comerciales	100,8	96,4	4,5%
Otros pasivos corrientes	37,6	31,6	19,1%
Pasivos corrientes	330,6	326,0	1,4%
TOTAL PASIVO	851,8	859,1	-0,9%

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA

MILL. €

	<u>2016</u>	<u>2015</u>	<u>% variación</u>	<u>4T 2016</u>	<u>4T 2015</u>	<u>% variación</u>
Ventas	494,0	533,4	-7,4%	127,8	118,9	7,5%
EBITDA	34,9	48,9	-28,6%	4,5	7,1	-36,7%
Margen EBITDA	7,1%	9,2%		3,5%	6,0%	
Amortizaciones	(32,4)	(33,4)	-2,8%	(8,9)	(11,4)	-21,8%
EBIT	2,5	15,6	-83,8%	(4,4)	(4,3)	n.s.
Margen EBIT	0,5%	2,9%		neg.	neg.	
Benef. Atribuible Soc. Dominante	0,5	8,4	-94,0%	(2,8)	(5,7)	n.s.
Margen neto	0,1%	1,6%		neg.	neg.	

n.s.: No significativo
 neg.: Negativo

PRINCIPALES RATIOS FINANCIEROS

	<u>2016</u>	<u>9M 2016</u>	<u>1S 2016</u>	<u>1T 2016</u>	<u>2015</u>	<u>2014</u>
Deuda Neta / EBITDA	5,9x	5,9x	6,1x	6,1x	4,5x	2,4x
Deuda Neta / Patrimonio Neto	66,0%	70,5%	69,0%	76,2%	69,4%	53,1%
Margen EBITDA	7,1%	8,3%	7,6%	6,4%	9,2%	11,7%
Margen EBIT	0,5%	1,9%	1,2%	neg.	2,9%	8,0%
RoE	0,1%	neg.	neg.	0,5%	2,9%	8,4%
RoCE	0,5%	0,5%	0,1%	0,8%	2,9%	10,0%
Cobertura de intereses	0,3x	1,1x	0,7x	neg.	1,7x	3,8x
Capital circulante / ventas	37,1%	41,8%	42,0%	44,7%	39,4%	37,0%

neg.: Negativo


 WWW.TUBACEX.COM

Financial results FY2016



TUBACEX closes 2016 with positive net income in the sector's worst year in history

- 2016 has seen historically low prices in oil and raw materials, which has implied a drop in the sector of 25% in orders and 15% in prices.
- TUBACEX sales in 2016 stood at 494 million Euros, 7.4% less than in 2015; while EBITDA reached 34.9 million Euros, 28.6% less than in the past financial year.
- TUBACEX was able to generate 13.6 million Euros of cash while maintaining their capital expenditure.
- The positioning of TUBACEX in Premium products as well as the operational and management improvements have allowed the company to obtain a positive result in a very unfavorable market environment, with a net profit of 507,000 Euros.

Llodio, February 28, 2017. TUBACEX has filed the results of the 2016 financial year at the Spanish Securities Exchange Commission (CNMV) today, recording sales of **494 million Euros, which implies a 7.4% drop in comparison with 2015** and an EBITDA of 34.9 million Euros, which is 28.6% less than in the previous financial year, all within a year marked by historically low prices of oil and raw materials, which has hindered the recovery of the sector.

Consequently, oil companies have drastically reduced capital expenditure, recording significant drops both in orders and prices, which in the case of TUBACEX have been partially mitigated by their diversification strategy, showing 25% and 15% drops, respectively.

In such an unfavorable market environment, TUBACEX has maintained its strategic capital expenditure and has remained committed to the development of new products and technologies as the key to sustainability in the medium and long term. Among the main measures that have allowed closing the year with a positive result it is important to highlight its commercial positioning, the operational and management improvements and the establishment of a strict cost reduction policy. Specifically, on the business side TUBACEX has shown a strong commitment to Premium products, which account for 80% of order intake and 70% of invoicing. It has kept focus on engineering firms and end-users, which accounted for 73% of order intake, while promoting its commercial strength in Asia, with the incorporation of TUBACEX Awaji Thailand and new warehouses in United Arab Emirates, Iran and India. All of which has enabled the company to close the year with **500,700 Euros in profit and a cash generation of 13.6 million Euros**.

“We have substantially improved our market position thanks to our sustained commitment to innovation and operational and management excellence, enabling us to access large projects we could not reach before”, said Jesús Esmorís, CEO of TUBACEX. “Not only are we gaining access to these projects but we are also winning them as the large amount of orders received for strategic products such as umbilicals, OCTG and tubes for supercritical boilers has demonstrated.”

The net financial debt over EBITDA ratio stands at 5.9x as a result of the acquisition and integration of two strategic companies last year and the 2016 EBITDA has been badly hit by the weak market situation. Therefore, it is a temporary situation and TUBACEX maintains its forecasts to reduce this ratio to 3x within this financial year. It should be noted that in the last four years the accumulated cash generation before acquisitions amounts to 165.9 million euros, which gives the company a great financial strength that is reflected in its ability to face debt maturity for the forthcoming 3-4 years, even in the worst case scenario.

“With regard to the 2017 financial year, we expect a gradual recovery in order intake thanks to our good position and the activation of projects driven by the stabilization of oil prices. “If the expected order intake becomes a reality, the visibility for the upcoming years will increase significantly”, stated Jesús Esmorís.

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.

Key Financial Figures

CONSOLIDATED INCOME STATEMENT (M€)

	<u>2016</u>	<u>2015</u>	<u>change %</u>	<u>Q4 2016</u>	<u>Q4 2015</u>	<u>change %</u>
Sales	494.0	533.4	-7.4%	127.8	118.9	7.5%
EBITDA	34.9	48.9	-28.6%	4.5	7.1	-36.7%
EBITDA Margin	7.1%	9.2%		3.5%	6.0%	
Depreciation	(32.4)	(33.4)	-2.8%	(8.9)	(11.4)	-21.8%
EBIT	2.5	15.6	-83.8%	(4.4)	(4.3)	n.m.
EBIT Margin	0.5%	2.9%		neg.	neg.	
Net Income, Group Share	0.5	8.4	-94.0%	(2.8)	(5.7)	n.m.
Net Margin	0.1%	1.6%		neg.	neg.	

*n.m.: not meaningful
neg.: negative*

www.tubacex.com

PRESENTATION OF THE RESULTS

4TH QUARTER OF 2016



“We have registered three patents, created three Joint Ventures and made major progress regarding the development of new products and technologies which will be crucial in forthcoming years.”

Jesús Esmorís
CEO

In 2016 we have probably faced the worst year in the history of our sector. The price of oil and raw materials in general remained at historically low levels, leading to a dramatic reduction in investments for the whole value chain in oil companies and overall weak situation in our market. As a result, pressure on volumes and prices was sustained throughout the financial year which ended with a 25% drop in orders combined with an average price fall of approximately 15%.

Nevertheless and despite this negative environment, we can be proud of the milestones we have achieved. Firstly, we closed this financial year with a positive net benefit thanks to a stringent cost reduction policy teamed with operational and commercial improvements.

Moreover, our balance sheet still reflects the Group's solid financial position. Although our net financial debt over EBITDA ratio stands at 5.9x, we can rest assured thanks to our healthy financial structure which enables us to meet our debt maturities for the next 3 - 4 years even in the worst-case scenarios. In this regard, it is worth highlighting our ability to generate, once again, €14 million cashflow in spite of the severe crisis we underwent in 2016.

Even more relevant still is the fact we have met our cash

generation target without stopping our strategic investments, as we know they are the basis of our future growth and profitability. We have registered three patents, created three Joint Ventures and made major progress regarding the development of new products and technologies which will be crucial in forthcoming years.

From a commercial viewpoint, we have reinforced our sales network and significantly improved our position in the market. This improvement along with our sustained commitment to Innovation and Operational and Management Excellence over recent years, are enabling us to access large projects we could not reach before. Not only are we gaining access to these projects but we are also winning them as the large amount of orders received for strategic products such as Umbilicals, OCTG and tubes for supercritical boilers has demonstrated.

With regard to 2017 financial year, we expect a gradual recovery in order intake thanks to the good position of TUBACEX and the activation of projects driven by the stabilization of oil prices. Although most of the above projects will be carried out in 2018 and thus, their impact on results will be very limited this year, should order intake materialization be as good as expected, visibility for forthcoming years will experience a major growth.



At the beginning of the 2016 financial year, the world economy experienced a downturn that cast a shadow over its ability to maintain the recovery that started in 2015. However, in the last months of the year the growth rate of global economy has gradually settled, due mainly to an improvement in advanced economies. This together with an enhanced trust identified in the fourth quarter of the year, suggests a more optimistic outlook for forthcoming months.

The 2016 financial year has been defined by the partial recovery of raw material prices, which still remain at historical low levels. Since April the price of nickel maintained a growing trend and despite a setback in December (-8.3%), closed the year at US\$10,095/ton representing an appreciation in value of 16.0% compared to its price at close of 2015. In average price terms, the average price of nickel during 2016 was US\$9,645/ton, i.e. 18.7% below its average price in 2015.

The other two alloys with a significant weight in the Group's supplies for the manufacture of stainless steel are molybdenum and chromium, which have experienced a similar trend to that of nickel. Molybdenum price has improved since the second quarter accumulating an increase of 28% in the financial year to date, although average price is still 5% lower than its price in 2015. As for chromium, its price at the close of December is up 79% on the close of 2015, although it is 10% below its average price.

The price of oil sustained a very positive performance as its record low value registered in mid-January finally doubled. The Brent barrel closed December at 56.82 USD, up 52.4% on the close of 2015.

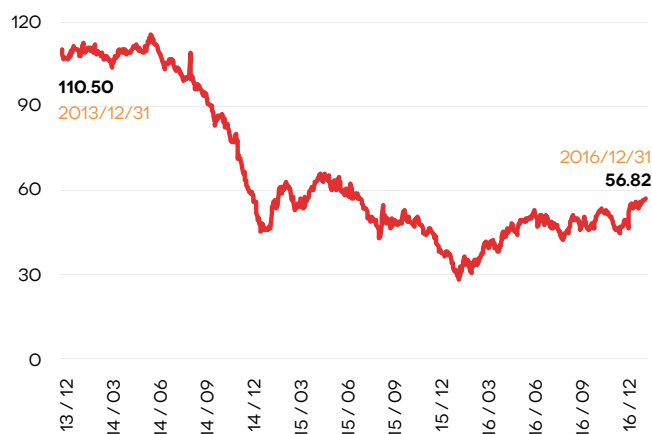
EVOLUTION OF THE NICKEL PRICE

DEC 13 - DEC 16 (US\$/TON)



EVOLUTION OF THE BRENT PRICE

DEC 13 - DEC 16 (US\$/BARREL)



KEY FINANCIAL FIGURES

The 2016 financial year evolved in a very unfavorable market environment. Despite the rising trend of raw materials prices, historical low prices have been maintained preventing the sector recovery.

Nevertheless, the Group's excellent position in Premium Products and efforts made regarding operational and management improvements have contributed to reasonable results at year close, considering the environment where they were generated.

FINANCIAL FIGURES

M€

	<u>2016</u>	<u>2015</u>	<u>2014</u>	<u>change % 2015-2016</u>
Sales	494.0	533.4	546.7	-7.4%
EBITDA	34.9	48.9	64.1	-28.6%
EBITDA margin	7.1%	9.2%	11.7%	
EBIT	2.5	15.6	43.7	-83.8%
EBIT margin	0.5%	2.9%	8.0%	
Net Profit	0.5	8.4	23.8	-94.0%
Margen	0.1%	1.6%	4.3%	

	<u>Dec. 2016</u>	<u>Dec. 2015</u>	<u>Dec. 2014</u>
Working Capital	183.2	210.1	202.4
Working Capital / Sales	37.1%	39.3%	37.0%
Equity	313.6	317.5	285.1
Equity / Net Financial Debt	151.6%	144.0%	188.2%
Net Financial Debt	206.9	220.5	151.5
NFD/ EBITDA	5.9x	4.5x	2.4x

The sales figure amounted to €494 million, 7.4% below sales in 2015, because of a 25% drop in volume and strong pressure on prices causing them to plummet about 15% on average. On the other hand, EBITDA amounted to €34.9 million with a 7.1% margin on sales and Net Profit was positive at €0.5 million at the close of the year.

The financial strength of the Group is also worth a special mention. Working capital closed the year at €183.2 million, representing 37.1% of the sales figure and a €26.9 million drop in relation to 2015 year close thanks to a stringent working capital management policy. This working capital reduction has contributed to meeting the positive cash generation and ending the year with a net financial debt of €206.9 million, entailing a reduction of €13.6 million compared to December 2015.

The net financial debt over EBITDA ratio stands at 5.9x as a result of a high debt figure after the acquisition and integration of two strategic companies last year; furthermore

the 2016 EBITDA has been badly hit by the weak market situation. TUBACEX upholds its forecast to reduce this ratio and achieve the strategic target of 3x in FY 2017.

TUBACEX financial strategy in recent years has been aimed at optimizing costs and the diversification of financing sources. The success of this financial strategy can be seen in two specific facts: (i) financial expenditure far below that of the same period of 2015; 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.

We expect 2017 to be a good year in terms of order intake, as oil price stabilization is driving the activation of numerous projects and TUBACEX's good position in the Premium Product sector is enabling us to offer important high added value orders. However, as these orders will not materialize until the end of 2017 or beginning of 2018, their impact on the profit and loss account will be more limited this year.

QUARTERLY EVOLUTION

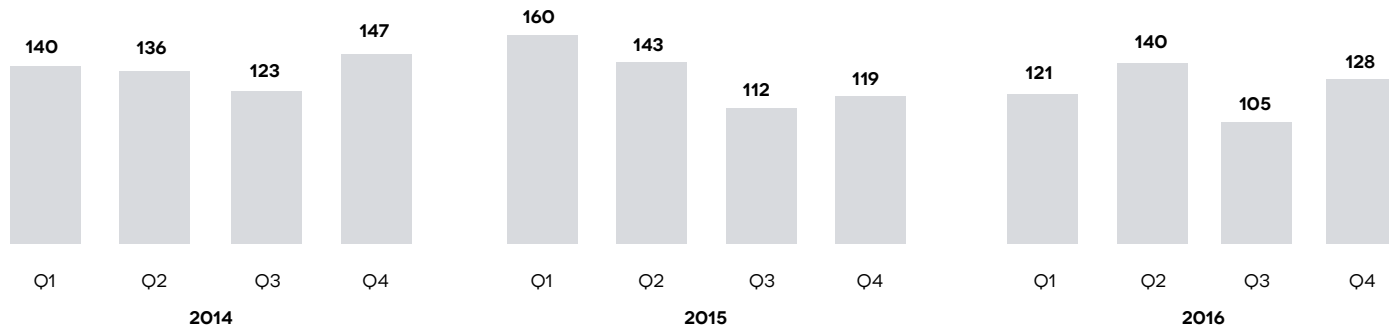
The results of the fourth quarter 2016 were affected by the progressive deterioration of market conditions which led to a constant shrinkage in volume and prices billed. Additionally, some extraordinary and non-recurrent adjustments took

place during the quarter with a negative effect in the results.

Our sales figure amounted to €127.8 million, 7.5% over sales in that quarter in 2015, while EBITDA was recorded as €4.5 million.

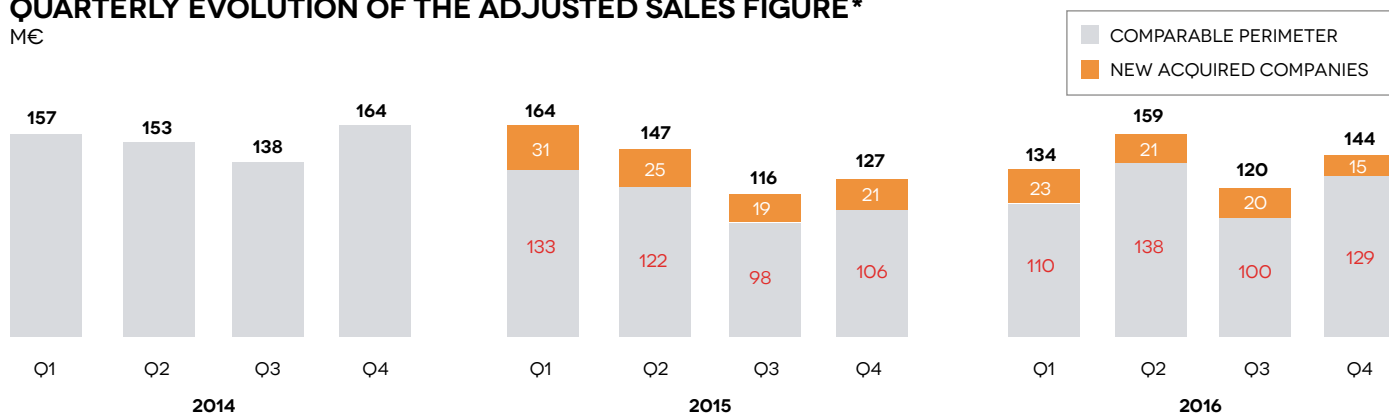
QUARTERLY EVOLUTION OF THE SALES FIGURE

M€



QUARTERLY EVOLUTION OF THE ADJUSTED SALES FIGURE*

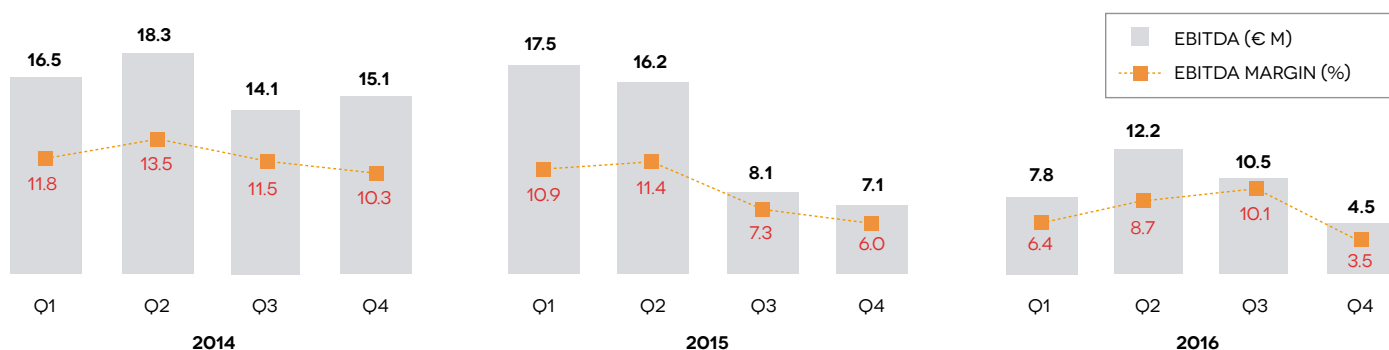
M€



* Sales figure calculated assuming the stable nickel price of 2012

QUARTERLY EVOLUTION OF THE EBITDA FIGURE

M€



PROPOSAL FOR THE DISTRIBUTION OF RESULTS

TUBACEX Board of Directors has proposed the full application of the Group's net profit to reserves (€0.5 million).

For the first time in history, the oil and gas sector has faced two consecutive years of significant cuts in capital expenditure throughout the entire value chain. As a result, the volume has dropped by 25% and prices have fallen by 15%, on average. However, the improvement of the Group's positioning within high value-added products and the strengthening of its sales network in the areas experiencing greatest global growth have allowed TUBACEX to increase its market share in Premium Products, which now account for 80% of order intake and over 70% of the invoicing.

Sales through the distribution channel registered a very weak performance through the year both in terms of volume and price, with sales being specifically affected by the very low sustained nickel prices, as well as offbeat activity in the Oil&Gas sector, which is the main recipient of tubes sold through this channel.

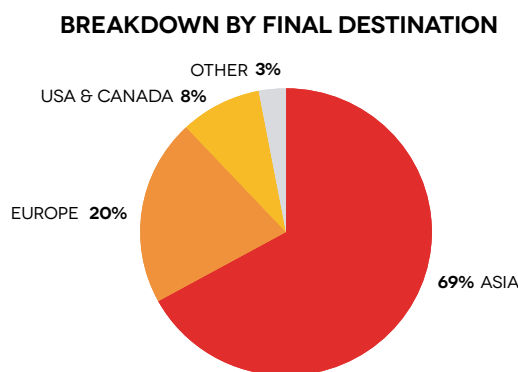
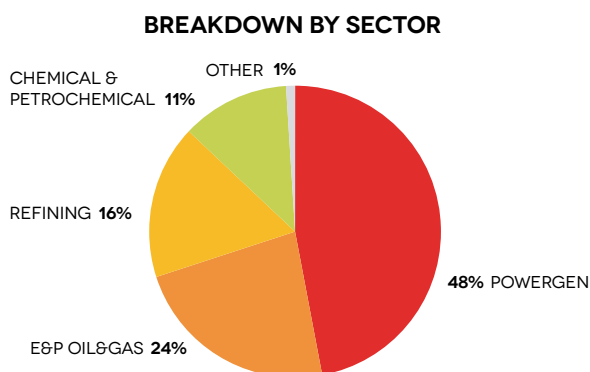
In terms of **direct sales to engineering firms and end-users**, the weight of this channel in the Group's total sales has increased significantly, in line with the Company's strategy, and accounts for 73% of order intake. The performance of the **PowerGen** sector deserves mention, since the evolution of this sector has shown constant growth with a volume of sales that doubles the figures of 2015 and accounts for 48% of sales of this channel. Advanced steels, and the use of Shot Peening to increase the resistance of these grades under severe oxidation conditions, are proving to be the best solution for the demanding market of this type of applications with equipment operating at temperatures in excess of 600 °C.

The **E&P** sector has maintained its steady progressive improvement trend in the Group's sales quarter over quarter, standing at 24% at the end of the financial year. Although this sector has taken the brunt of the steady low oil prices, in 2016 it has had two great commercial successes: the award of the two largest orders for OCTG and umbilical offshore tubes. Furthermore, based on the current backlog and the good order intake prospects for the following months, this percentage is expected to continue to increase gradually in forthcoming quarters.

Regarding the **Refining and Petrochemical Industry**, they have maintained a performance marked by the weakness of the demand, with a decreasing trend in the second half of the year. The activity drop in the E&P segment translated into a significant competition increase, while a CAPEX reduction in the entire oil industry has also affected these segments leading to a fall in orders quarter on quarter representing respectively 16% and 11% of sales at year-end.

The development of new sectors, applications and products is one of the main goals of TUBACEX Group. In 2017, aside from an improvement in the profitability of standard products, we hope to continue to improve our positioning in premium products. Thus, our 2016-2020 Strategic Plan is committed to the development of production capacities in the segments with greater levels of specialization and added value, promoting the rendering of services and comprehensive solutions.

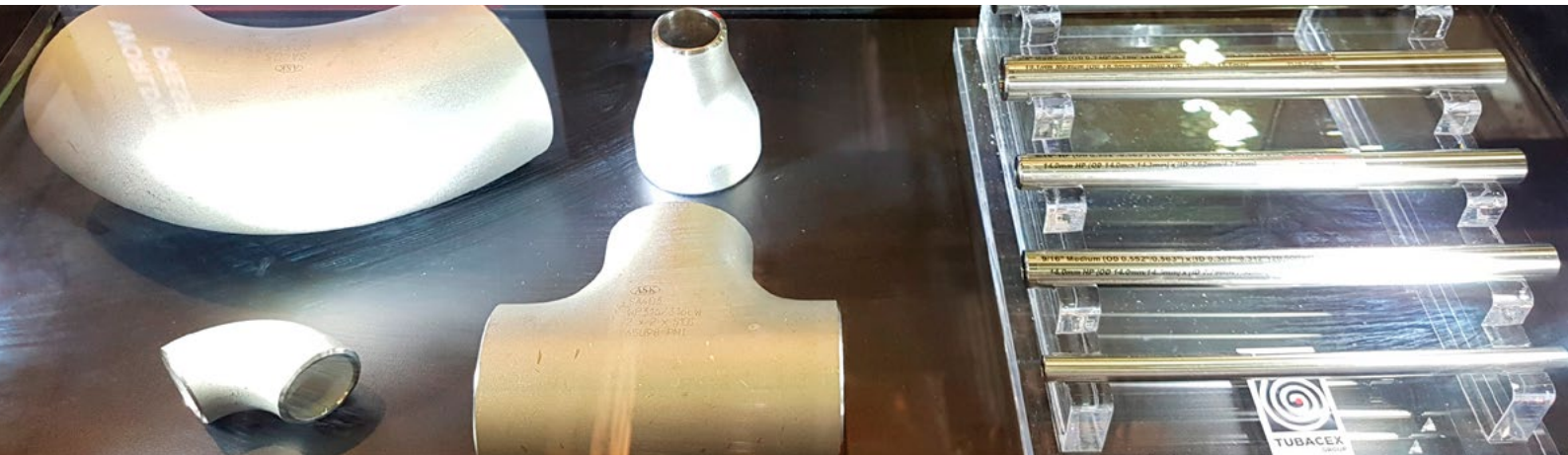
BREAKDOWN OF DIRECT SALES TO ENGINEERING FIRMS AND END-USERS 2016



Considering a geographical breakdown by final sales destination we observe that the Asian's market continues to maintain its leadership in the Group's sales, reaching 69%. This leadership is a direct result of the good performance of the Chinese market as the final destination for tubes for supercritical boilers and the sales of OCTG for gas extraction in the Middle East.

The TUBACEX Group considers increasing its presence in those markets in which high growth in demand for their product is expected in the forthcoming years a top priority. Therefore, the Group is committed to strengthening the Asian market, which is patent in the incorporation of the company TUBACEX Awaji Thailand and the opening of new warehouses in United Arab Emirates, Iran and India

SIGNIFICANT EVENTS



TUBACEX TUBOS INOXIDABLES WAS OFFICIALLY APPROVED BY SHELL GLOBAL SOLUTIONS SEPTEMBER 2016



Shell has accredited TUBACEX Tubos Inoxidables for having obtained the Supplier Technical Assessment Record for TAMAP level - 2. This milestone demonstrates the long-term relationship between Shell and TUBACEX is extremely healthy, as well as TUBACEX's commitment to become one of Shell key partners in the future.

EXHIBITIONS Q4 2016



For the first time, TUBACEX was present at the OSEA International Exhibition and Conference (Singapore, 29 November - 2 December 2016) where the especial event «TUBACEX BEAT» took place to present TUBACEX activity in South-East Asia, one of the main geographical focuses of the company strategy, which also included the opening of a sales office in Singapore last year.



With over 1,000 exhibitors from 48 countries, TUBACEX also attended ADIPEC (Abu Dhabi, 7-10 November), the leading fair for the oil and gas petrochemical industry in Asia, with our corporate stand. In addition to this, the Group held a meeting with its clients to present the latest breakthroughs achieved by TUBACEX Group and discuss business matters.

Moreover, TUBACEX was also present at the 22nd Metal-Expo 2016, the International Industrial Exhibition, held in Moscow in 8-11 November. The event was attended by 530 companies from 32 countries from around the world, including: steel makers, tube and pipe manufacturers, steel product distributors, engineering firms, as well as suppliers of equipment for all ferrous and non-ferrous production stages.



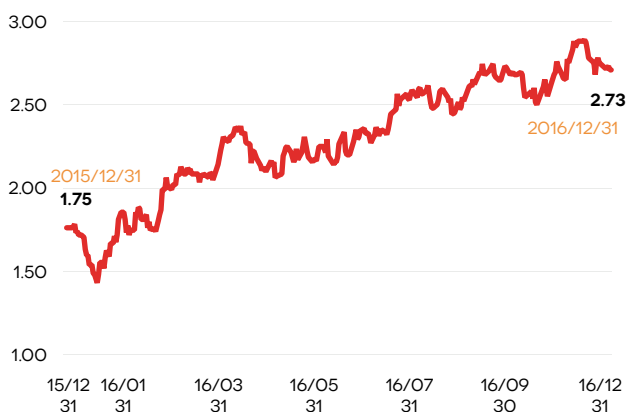
SHARE EVOLUTION

JAN 16 – DEC 16

Like other companies in the sector, the TUBACEX trading price was hit hard by the fall in oil and nickel prices in 2015 and underwent an adjustment of 43.5%. In 2016 TUBACEX shares have maintained a very positive performance with a 56% appreciation at the year close thanks to the good perspectives of the sector and in line with the price improvement experimented by raw materials, particular by the price of oil with a 52.4% increase.

At year end closing on December 31st 2016, TUBACEX share price was at €2.73 representing a market capitalization of €363.0 million in relation to that of €232.7 million at the close of 2015.

The number of shares traded in 2016 reached to 74.30 million with effective trading of €164.60 million. The volume of shares traded has fallen by 56.4% in relation to 2015, representing a 56% rotation of all the company shares.



Source: CNMV (Spanish Securities Exchange Commission)

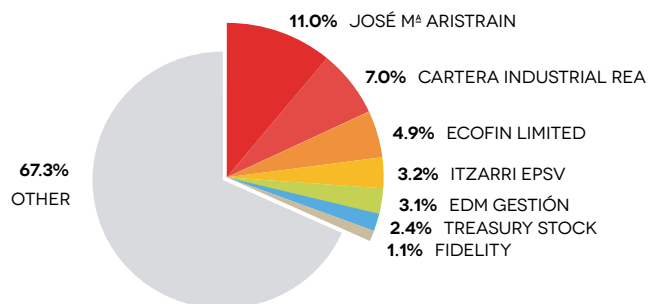
SHAREHOLDING

31.12.2016

During the last quarter of the year the only change in significant company shareholding was Norges Bank which is no longer a significant shareholder, after holding 3.2% of capital at the end of the previous quarter.

Throughout the rest of the year, the only other change was in January when Cartera Industrial Rea increased its stake from 5.0% to 7.0%.

Therefore, as recorded in the Spanish Securities Exchange Commission, the TUBACEX shareholder structure at 2016 December 31st is as follows:





CONSOLIDATED BALANCE SHEET

€M

	Dec. 2016	Dec. 2015	change %
Intangible assets	71.6	68.8	4.1%
Tangible assets	267.6	263.7	1.5%
Financial assets	63.0	61.9	1.8%
Non-current assets	402.3	394.4	2.0%
Inventories	221.2	226.7	-2.4%
Receivables	62.8	79.8	-21.3%
Other account receivables	14.7	13.7	7.0%
Other current assets	2.9	1.4	117.5%
Derivative financial instruments	0.5	0.4	51.1%
Cash and equivalents	147.4	142.8	3.2%
Current assets	449.5	464.7	-3.3%
TOTAL ASSETS	851.8	859.1	-0.9%
Equity, Group Share	286.6	288.6	-0.7%
Minority interests	26.9	28.9	-6.9%
Equity	313.6	317.5	-1.2%
Interest-bearing debt	164.7	166.1	-0.9%
Derivative financial instruments	0.9	0.8	19.2%
Provisions and other	42.0	48.7	-13.7%
Non-current liabilities	207.6	215.6	-3.7%
Interest-bearing debt	189.6	197.1	-3.8%
Derivative financial instruments	2.6	0.9	180.2%
Trade and other payables	100.8	96.4	4.5%
Other current liabilities	37.6	31.6	19.1%
Current liabilities	330.6	326.0	1.4%
TOTAL EQUITY AND LIABILITIES	851.8	859.1	-0.9%

CONSOLIDATED P&L

€M

	<u>2016</u>	<u>2015</u>	<u>change %</u>	<u>Q4 2016</u>	<u>Q4 2015</u>	<u>change %</u>
Sales	494.0	533.4	-7.4%	127.8	118.9	7.5%
EBITDA	34.9	48.9	-28.6%	4.5	7.1	-36.7%
EBITDA Margin	7.1%	9.2%		3.5%	6.0%	
Depreciation	(32.4)	(33.4)	-2.8%	(8.9)	(11.4)	-21.8%
EBIT	2.5	15.6	-83.8%	(4.4)	(4.3)	n.m.
EBIT Margin	0.5%	2.9%		neg.	neg.	
Net Income, Group Share	0.5	8.4	-94.0%	(2.8)	(5.7)	n.m.
Net Margin	0.1%	1.6%		neg.	neg.	

n.m.: not meaningful
 neg.: negative

MAIN FINANCIAL RATIOS

	<u>2016</u>	<u>9M 2016</u>	<u>H1 2016</u>	<u>Q1 2016</u>	<u>2015</u>	<u>2014</u>
NFD / EBITDA	5.9x	5.9x	6.1x	6.1x	4.5x	2.4x
NFD / Equity	66.0%	70.5%	69.0%	76.2%	69.4%	53.1%
EBITDA Margin	7.1%	8.3%	7.6%	6.4%	9.2%	11.7%
EBIT Margin	0.5%	1.9%	1.2%	neg.	2.9%	8.0%
RoE	0.1%	neg.	neg.	0.5%	2.9%	8.4%
RoCE	0.5%	0.5%	0.1%	0.8%	2.9%	10.0%
Interest coverage	0.3x	1.1x	0.7x	neg.	1.7x	3.8x
Net working capital / sales	37.1%	41.8%	42.0%	44.7%	39.4%	37.0%

neg.: negative



WWW.TUBACEX.COM