

Informe de resultados

1^{ER} TRIMESTRE
2019



“... podemos decir que llevamos cinco meses consecutivos de aumento en la entrada de pedidos y que estamos logrando cifras récord de captación mensual no vistas desde el inicio de la crisis.”

Pese a que la recuperación del mercado aún no había comenzado, cerramos el año pasado con los resultados más altos de la última década. Resultados que estaban basados fundamentalmente en un pedido significativo que compensaba dicha falta de recuperación. Hoy, la clave es la mejora general del mercado. Después de más de 4 años de baja actividad inversora en los mercados de destino de nuestros productos (energía, petróleo y gas), el año 2019 ha comenzado con una tendencia a la mejoría general y progresiva en nuestros principales mercados. La tendencia al alza en los precios de la energía y las materias primas, la actividad inversora en el sector de producción y transformación de gas junto con la no sostenibilidad en el tiempo de un periodo sin inversión tan prolongado están siendo los catalizadores de esta recuperación. Por primera vez en este periodo, podemos decir que llevamos cinco meses consecutivos de aumento en la entrada de pedidos y que estamos logrando cifras récord de captación mensual no vistas desde el inicio de la crisis.

Esta recuperación gradual de mercado nos está permitiendo mantener los actuales niveles de actividad y rentabilidad a la espera de la adjudicación de proyectos estratégicos que nos impulsarían de manera importante tanto en nuestros volúmenes de facturación como en resultados. En este sentido, recordamos que seguimos inmersos en las fases finales de adjudicación de varios proyectos significativos, plurianuales y diversificados por sectores.

Para la consecución de estos proyectos, están siendo fundamentales las tres alianzas estratégicas firmadas en 2018. El acuerdo de intenciones con el Gobierno de Egipto para el desarrollo de energía nuclear en ese país, nuestra alianza con la compañía india Midhani para afrontar el crecimiento energético en India y la Joint Venture con

Senaat, grupo de inversión estatal de Abu Dabi, para el desarrollo de proyectos de Oil&Gas en Oriente Medio. Estas tres alianzas no sólo nos acercan al cliente final y nos permiten diversificar nuestra cartera, sino que son también una muestra de nuestra ambición por convertirnos en el primer proveedor de soluciones tubulares en altas aleaciones contribuyendo de una forma decisiva al desarrollo de las infraestructuras energéticas en las zonas geográficas descritas.

Asimismo, la inversión en nuestra nueva planta en Durant (Oklahoma) refuerza la apuesta estratégica por el mercado norteamericano, con especial incidencia en el sector aeronáutico y aeroespacial. Y la reciente adquisición de Nobu, con plantas en Arabia Saudí, Dubái y Noruega, fortalece nuestro posicionamiento en tres de los hubs energéticos más importantes del mundo al mismo tiempo que mejora nuestro acceso a las principales compañías de servicios petroleros ofreciendo la cartera más amplia de soluciones tubulares y servicios de reparación e instalación.

La recuperación general del mercado unida a las buenas perspectivas en la adjudicación de pedidos singulares de gran magnitud, nos permiten afrontar un año clave para la consecución de nuestros objetivos estratégicos. En términos de magnitudes financieras, prevemos un ejercicio de 2019 similar en su conjunto al de 2018, pero con un significativo incremento en la captación de pedidos con un fuerte impacto positivo en la facturación y resultados previstos en el periodo 2020 – 2022, marco temporal de referencia para nuestro actual plan estratégico.

Jesús Esmorís
CONSEJERO DELEGADO



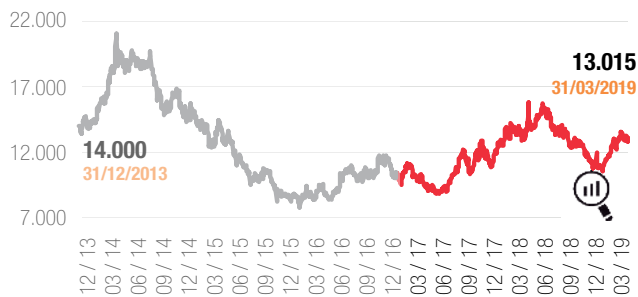
• 1 Entorno de mercado

El primer trimestre de 2019 se ha caracterizado por una tendencia alcista general en los mercados de **materias primas**. El precio del **níquel** ha experimentado una revalorización del 21,4% cerrando el mes de marzo en 13.015 dólares por tonelada.

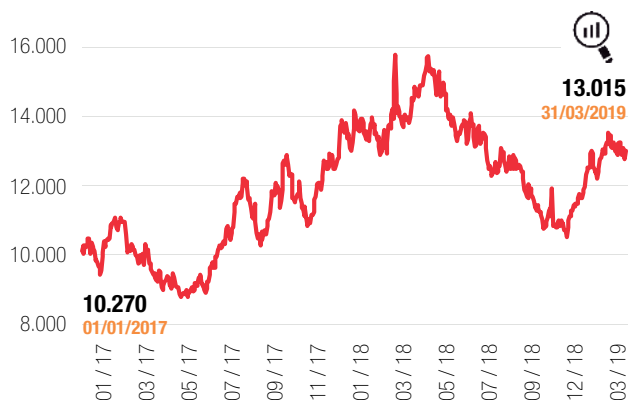
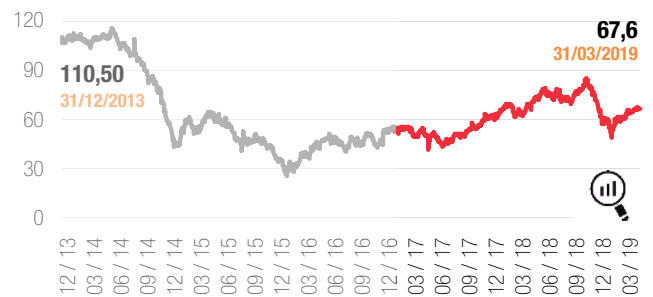
Las otras dos aleaciones con un peso significativo en los aprovisionamientos del Grupo de cara a la fabricación del acero inoxidable son el **molibdeno** y el **chromo**. El precio del molibdeno se ha mantenido en línea con el cierre de 2018, mientras que el cromo subió un 7%.

El precio del petróleo también ha mantenido una tendencia muy positiva, con una revalorización del 25,6% en el trimestre. El **barril de brent** cerró marzo en 67,58 dólares. Esta tendencia se ha mantenido también durante el mes de abril, superando el precio de los 70 dólares por barril, no descartándose subidas más importantes debido a la tensión geopolítica sumada a un equilibrio oferta - demanda frágil y deteriorado por la falta de inversiones estructurales en los últimos 4 - 5 años.

Evolución precio níquel
DIC 13 - MAR 19 (\$/TON)



Evolución precio Brent
DIC 13 - MAR 19 (\$/barril)





2 Principales magnitudes financieras

Las ventas del primer trimestre del año han ascendido a 143,5 millones de euros, un 14,8% por debajo de las ventas del primer trimestre de 2018 como consecuencia fundamental de los menores volúmenes de producto premium fabricado.

Sin embargo, la mejora general del mercado ha provocado un aumento de los ratios de apalancamiento operativo en todas las unidades del Grupo permitiendo mejorar el margen EBITDA hasta el 9,9% frente al 9,4% del trimestre comparable, con un EBITDA de 14,3 millones de euros.

Datos económicos

MILL. €

	1T 2019	1T 2018	% variación
Ventas	143,5	168,5	-14,8%
EBITDA	14,3	15,8	-9,5%
Margen EBITDA	9,9%	9,4%	
EBIT	4,5	6,5	-31,2%
Margen EBIT	3,1%	3,9%	
Beneficio Neto Atribuible	1,8	2,4	-25,5%
Margen neto	1,2%	1,4%	

	31/03/2019	31/12/2018
Patrimonio Neto	283,6	274,4
Patrimonio Neto / DFN	98,9%	107,8%
Working Capital	244,4	222,2
Working Capital / Ventas	37,5%	32,8%
Deuda Financiera Neta Estructural ⁽¹⁾	42,4	32,2
Deuda Financiera Neta Total	286,8	254,5
DFN / EBITDA	4,2x	3,7x

(1) Deuda Financiera Neta Total - Working Capital

El capital circulante ha cerrado el mes de marzo en 244,4 millones de euros, 22,2 millones por encima del cierre de 2018. Hay que recordar que la cifra de capital circulante incluye efectos extraordinarios condicionados por tres razones fundamentales:

- El incremento de las existencias de níquel, relacionado directamente con el níquel comprado y no consumido correspondiente al gran proyecto de OCTG cancelado a finales de 2018, y que se irá asignando a diversos proyectos durante 2019. El valor de compra asegurado de este material está muy por debajo del precio actual del níquel lo que supone una ventaja competitiva de primera magnitud de cara a futuros proyectos.
- El sector de tubo umbilical (subsea) ha experimentado un crecimiento muy importante que ha repercutido en un incremento de la cartera de pedidos en nuestras plantas en Austria. El Grupo inició la prefabricación de desbastes durante el último trimestre del año con el objetivo de aumentar la competitividad y reducir los plazos de entrega. Esta estrategia ha sido exitosa y TUBACEX cuenta actualmente con una cartera récord de este producto. Ahora bien, este posicionamiento conlleva un incremento coyuntural de circulante neto operativo.
- Además de estos dos factores, el incremento general de actividad que se está produciendo en todas las unidades del Grupo también ha influido en el aumento del capital circulante.

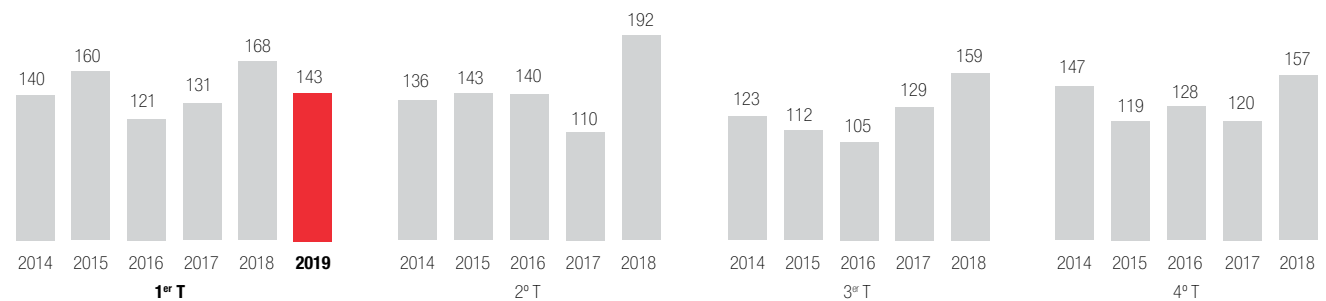
La deuda financiera neta asciende 286,8 millones de euros, situándose en 4,2x EBITDA. El aumento de la cifra de deuda está muy ligado al aumento de circulante, así como a dos salidas de caja extraordinarias que se han producido en el primer trimestre del año y que suponen casi 15 millones de euros: la compra de los minoritarios de IBF y el pago de un dividendo a cuenta de los resultados de 2018. Es importante remarcar que TUBACEX fabrica contra pedido ya que sus productos están diseñados a medida para proyectos concretos. Por ello, la deuda financiera neta está estrechamente vinculada con el capital circulante, el cual se encuentra en su mayor parte ya vendido y con un valor neto de realización positivo. De hecho, el capital circulante representa el 87,8% de la deuda, por lo que la deuda financiera estructural de la compañía sin incluir el circulante se sitúa en 42,4 millones de euros.

En este sentido y como ya viene siendo habitual en la estrategia financiera del Grupo, una vez más hay que destacar la sólida estructura financiera con una posición de caja alta y superior a los 150 millones de euros, que permite hacer frente a los vencimientos de los próximos tres años incluso en el peor de los escenarios. Además, el Grupo espera reducir el ratio de endeudamiento y cerrar el año entre 3x y 4x.

En cuanto a las perspectivas futuras, TUBACEX anticipa un ejercicio de 2019 muy similar al de 2018 en cuanto a resultados, siempre que no haya retrasos significativos en la adjudicación de los proyectos que el Grupo está negociando actualmente. Además, teniendo en cuenta el tamaño de dichos proyectos, es probable que 2019 sea un año récord en captación de pedidos y se cierre con una cartera que otorgue gran visibilidad para los próximos años.

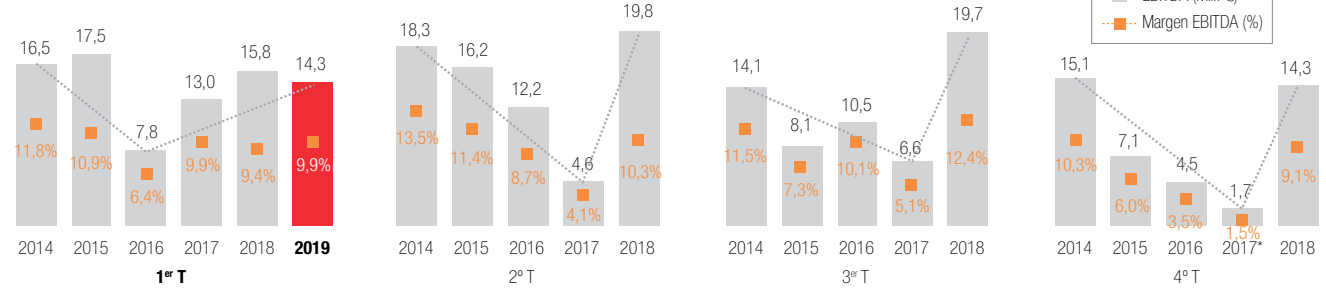
Evolución trimestral de la cifra de ventas

MILL. €



Evolución trimestral de la cifra de Ebitda

MILL. €



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



3 Evolución del negocio

Las evidencias de recuperación en el sector y la activación de proyectos que fueron paralizados durante la crisis permiten vislumbrar una recuperación progresiva de la actividad durante los próximos años junto con una base muy sólida derivada de proyectos plurianuales, en estos momentos en sus fases finales de negociación y estructuración.

La cifra de ventas a través del canal de distribución mantiene la tendencia positiva ya iniciada en 2018 gracias al desarrollo de TSS (Tubacex Service Solutions) y al crecimiento de los stocks en Asia, lo que está permitiendo aplicar sucesivas subidas de precios. Este hecho, unido a la situación de precios de materias primas y de petróleo, puede considerarse un indicador adelantado de una recuperación sostenida y consistente en el sector energético tanto en su vertiente de opex como de capex.

El posicionamiento estratégico del grupo en el sector de **E&P de Oil&Gas** representa una importante oportunidad en la captación del negocio de producción y transformación de gas en Oriente Medio, Asia, Rusia e India, tanto para compañías nacionales como para operadores internacionales.

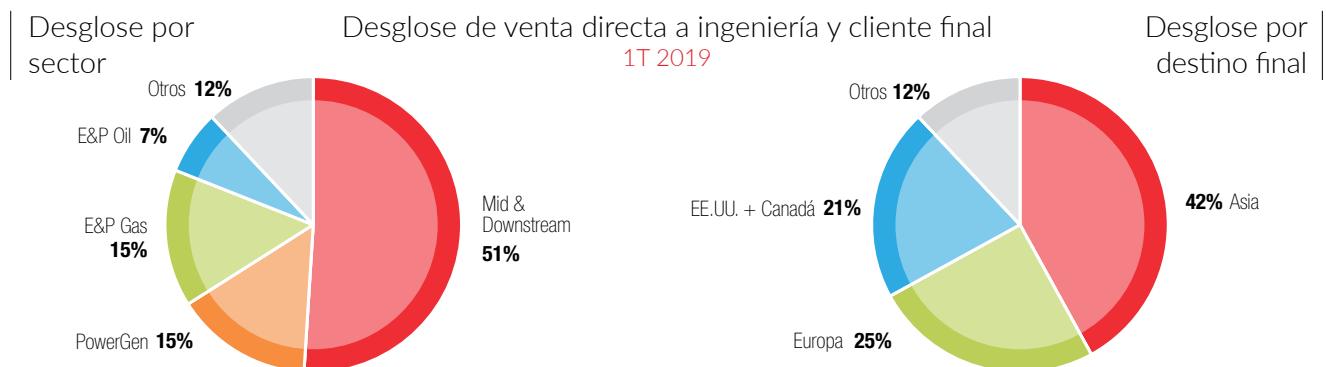
Dentro del segmento **SURF (Subsea, Umbilicals, Risers y Flowlines)** es necesario mencionar el buen comportamiento de los tubos para Umbilicales. El alto nivel de captación que comenzó a finales de 2018 se ha mantenido durante el primer trimestre del año, alcanzando cifras récord de cartera en este producto. Las zonas geográficas más activas en cuanto a adjudicaciones han sido el Golfo de México, Sudeste Asiático y África. Se espera que esta buena tendencia se mantenga en los próximos meses, impulsada también por el comienzo de la reactivación del Mar del Norte.

En los segmentos de producto destinados a la **generación eléctrica** tanto nuclear como convencional, TUBACEX se ha posicionado como suministrador líder de soluciones tubulares de alto valor buscando cada vez más la eficiencia energética de última generación y la reducción del volumen de emisiones, siendo sectores clave para el desarrollo en países como India, Egipto y China.

En el caso de India, país clave en la estrategia comercial e industrial de TUBACEX, hay que recordar la alianza estratégica con la empresa local Midhani, con la que espera poder ofrecer suministros conjuntos fortaleciendo así su participación en la futura central de carbón ultra eficiente y de bajas emisiones "AUSC 700".

En lo referente a la actividad nuclear, destacan los ambiciosos planes del gobierno indio para construir nuevas unidades de diseño nativo y ruso. En línea con este plan, el Grupo TUBACEX está dando pasos para ofrecer suministros de contenido local a través de las plantas que posee en ese país. TUBACEX sigue fortaleciendo su posición en Europa con suministros de paquetes y servicios de ingeniería a través de la plataforma GNMS. Hay que mencionar, entre otros, los suministros para el programa de EDF "Grand Carenage", para el proyecto experimental ITER o para la planta de reprocesado de combustible nuclear de "La Hague" en Francia. Al mismo tiempo, el Grupo sigue avanzando en el planteamiento de colaboración del proyecto "El Dabaa" con las autoridades egipcias en el que espera concretar un planteamiento a lo largo del 2019. Conviene también recordar las buenas perspectivas en este sector de Westinghouse para la construcción de centrales nucleares que repercutirán positivamente en el Grupo a través del acuerdo en exclusiva que mantiene con IBF.

El sector de **Mid y Downstream** mantiene la buena tendencia iniciada a finales de 2018. La reactivación del mercado se ha hecho visible en todas las regiones durante el primer trimestre de 2019, con un impacto positivo en todo el perímetro del Grupo. Destacan proyectos estratégicos como DUQM en Omán y MOL Polyos en Hungría, suministrados desde TUBACEX Prakash, productos para plataformas offshore desde IBF, así como la creciente demanda de grados premium de TTI para Oriente Medio. Para el conjunto del año, las perspectivas son muy positivas, respaldadas por las nuevas inversiones para refinerías en Asia y LNG a nivel global.



Desde el punto de vista geográfico, Asia se mantiene como el principal mercado del Grupo con un 42% de las ventas debido a su alta exposición al segmento de E&P de extracción de gas y al de generación eléctrica. Las previsiones de crecimiento de esta región se mantienen elevadas para los próximos años, por lo que el Grupo sigue reforzando su

presencia industrial y comercial en esta área. Cabe destacar el aumento de peso del mercado norteamericano, que supone un 21% de la facturación, gracias en buena parte al buen comportamiento de la filial norteamericana de TUBACEX dedicada al sector aeronáutico y aeroespacial.



• 4 Acontecimientos importantes

Tubacex Services obtiene la certificación ISO 45001

Tubacex Services se ha convertido en la primera compañía del Grupo TUBACEX y una de las pocas empresas españolas en obtener la certificación ISO 45001 aprobada en marzo de 2018 sobre Sistemas de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo. Esta nueva certificación pone especial énfasis en los sistemas de prevención y en el compromiso de las empresas por desarrollar una cultura orientada a la

prevención y la mejora continua en esta área. Por ello, el nuevo estándar se centra en la gestión de la prevención así como en la participación tanto de trabajadores como directivos para asegurar un entorno de trabajo más seguro y saludable. Esta certificación es sólo una muestra más del compromiso de TUBACEX por potenciar unas condiciones de trabajo seguras.

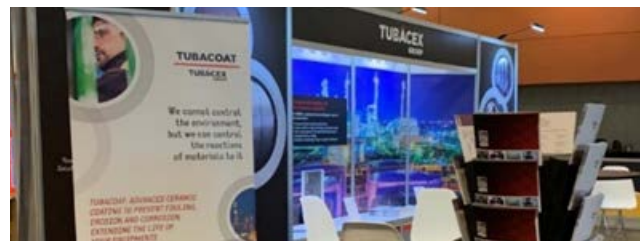
Ferías EYPS, NITROGEN & SYNGAS Y NACE

Durante el primer trimestre del año TUBACEX ha acudido a las ferias y conferencias internacionales más importantes de su sector.

En Egyps (Egypt Petroleum Show) se dieron cita los principales representantes de los gobiernos de países del Norte de África, operadores de proyectos, Compañías de Petróleo Nacionales e Internacionales, EPCs, consultores y financieros.

La feria Nitrogen & Syngas, celebrada en Berlín, reunió a los profesionales técnicos más reputados del sector de fertilizantes.

TUBACEX también ha participado en la Conferencia NACE (Tennessee, EE.UU), la conferencia más importante del mundo dedicada a la prevención y reducción de la corrosión, en cuyas conferencias técnicas el Grupo presentó dos artículos.

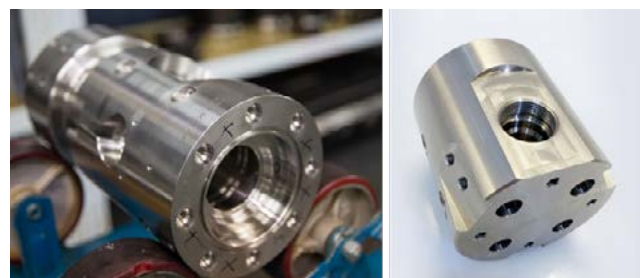


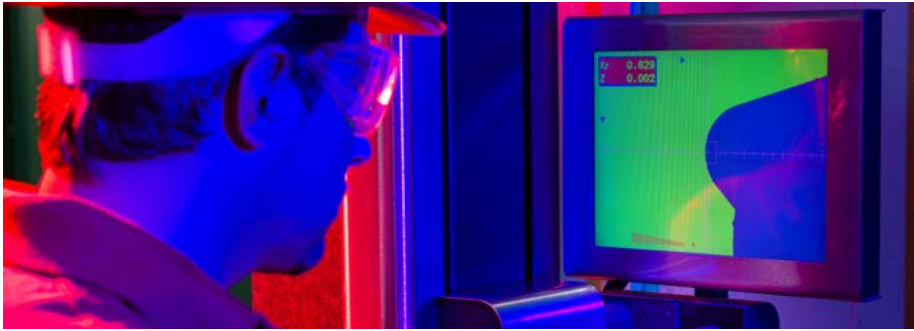
Adquisición del Grupo Nobu

TUBACEX y SENAAT, grupo estatal de inversión industrial de Abu Dabi, han formado una alianza para afrontar conjuntamente proyectos de inversión en Oriente Medio en el sector del Petróleo y Gas. Esta alianza tiene la ambición de convertirse en una de las mayores plataformas industriales de soluciones tubulares premium en Oriente Medio. El primer paso de esta joint venture ha sido la adquisición del Grupo Nobu, compañía especializada en la reparación, mantenimiento y fabricación de componentes mecanizados en acero inoxidable para las industrias del Petróleo y Gas.

Con esta adquisición TUBACEX refuerza su posicionamiento en una región estratégica y avanza en su estrategia de convertirse en un proveedor global de soluciones tubulares reforzando significativamente su portfolio de producto para el sector de Upstream.

SENAAT
GENERAL HOLDING CORPORATION





5 TUBACEX en bolsa

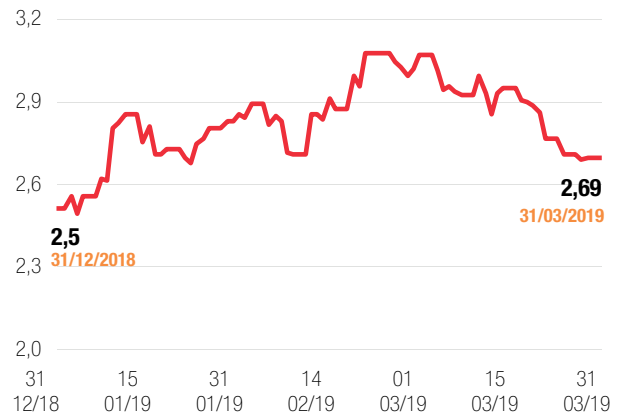
Evolución de la acción

ENE 19 - MAR 19

Tras la mala evolución del mercado en general en los últimos meses de 2018, el 2019 ha comenzado revirtiendo esa tendencia negativa.

Durante los primeros meses del año, la acción de TUBACEX ha experimentado una revalorización del 7,6%. A 31 de marzo el precio de la acción se situaba en 2,69 euros, con una capitalización bursátil de 357,7 millones de euros frente a los 332,4 millones de euros de 2018.

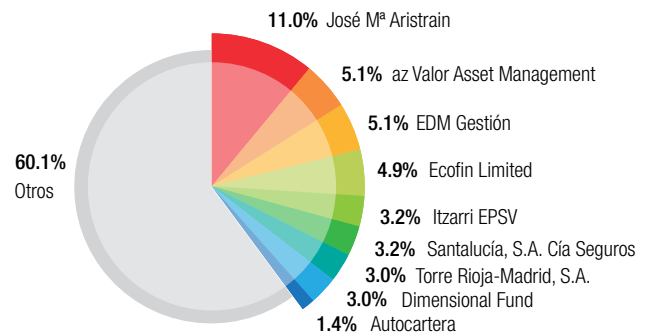
Por lo que se refiere a la liquidez del valor, el número de acciones negociadas entre enero y marzo de 2019 ha ascendido a 9,3 millones de títulos con una contratación efectiva de 26,5 millones de euros.



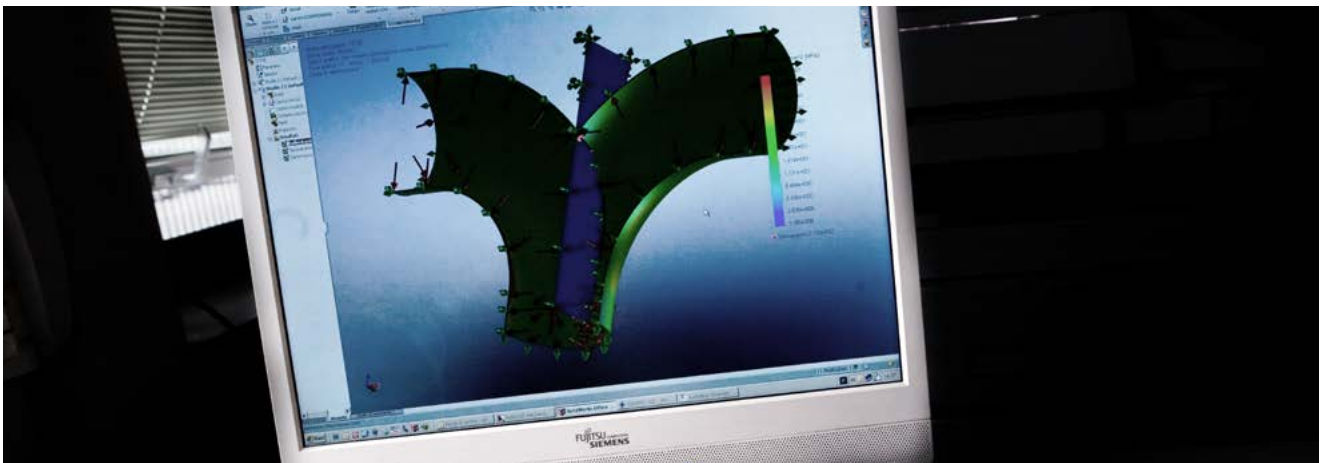
Accionariado

31.03.2019

Durante el primer trimestre del año no se ha producido ningún cambio en el accionariado del Grupo. Por tanto, según consta en la CNMV, la estructura de accionistas de TUBACEX a 31 de marzo de 2019 es la siguiente:



Fuente: CNMV





6 Magnitudes financieras

Balance de situación consolidado
MILL. €

	31/03/2019	31/12/2018	% variación
Activos intangibles	51,1	51,9	-1,5%
Activos materiales	266,9	267,7	-0,3%
Inmovilizado financiero	75,7	73,9	2,4%
Activos no corrientes	393,7	393,5	0,1%
Existencias	317,2	308,5	2,8%
Clientes	89,7	76,9	16,7%
Otros deudores	27,2	16,8	62,3%
Otro activo circulante	4,9	4,7	5,0%
Instrumentos financieros derivados	1,8	1,8	0,0%
Caja y equivalentes	159,1	190,1	-16,3%
Activos Corrientes	600,0	598,7	0,2%
TOTAL ACTIVO	993,7	992,2	0,2%
Patrimonio Neto Sociedad Dominante	283,6	274,4	3,4%
Intereses Minoritarios	11,2	26,1	-57,0%
Patrimonio Neto	294,8	300,4	-1,9%
Deuda financiera largo plazo	136,4	138,6	-1,6%
Instrumentos financieros derivados	0,3	0,7	-63,1%
Provisiones y otros	34,0	34,7	-2,2%
Pasivos no corrientes	170,7	174,0	-1,9%
Deuda financiera corto plazo	309,5	306,0	1,1%
Instrumentos financieros derivados	2,0	1,6	28,1%
Acreedores comerciales	162,5	163,1	-0,3%
Otros pasivos corrientes	54,2	47,1	15,1%
Pasivos corrientes	528,2	517,8	2,0%
TOTAL PASIVO	993,7	992,2	0,2%

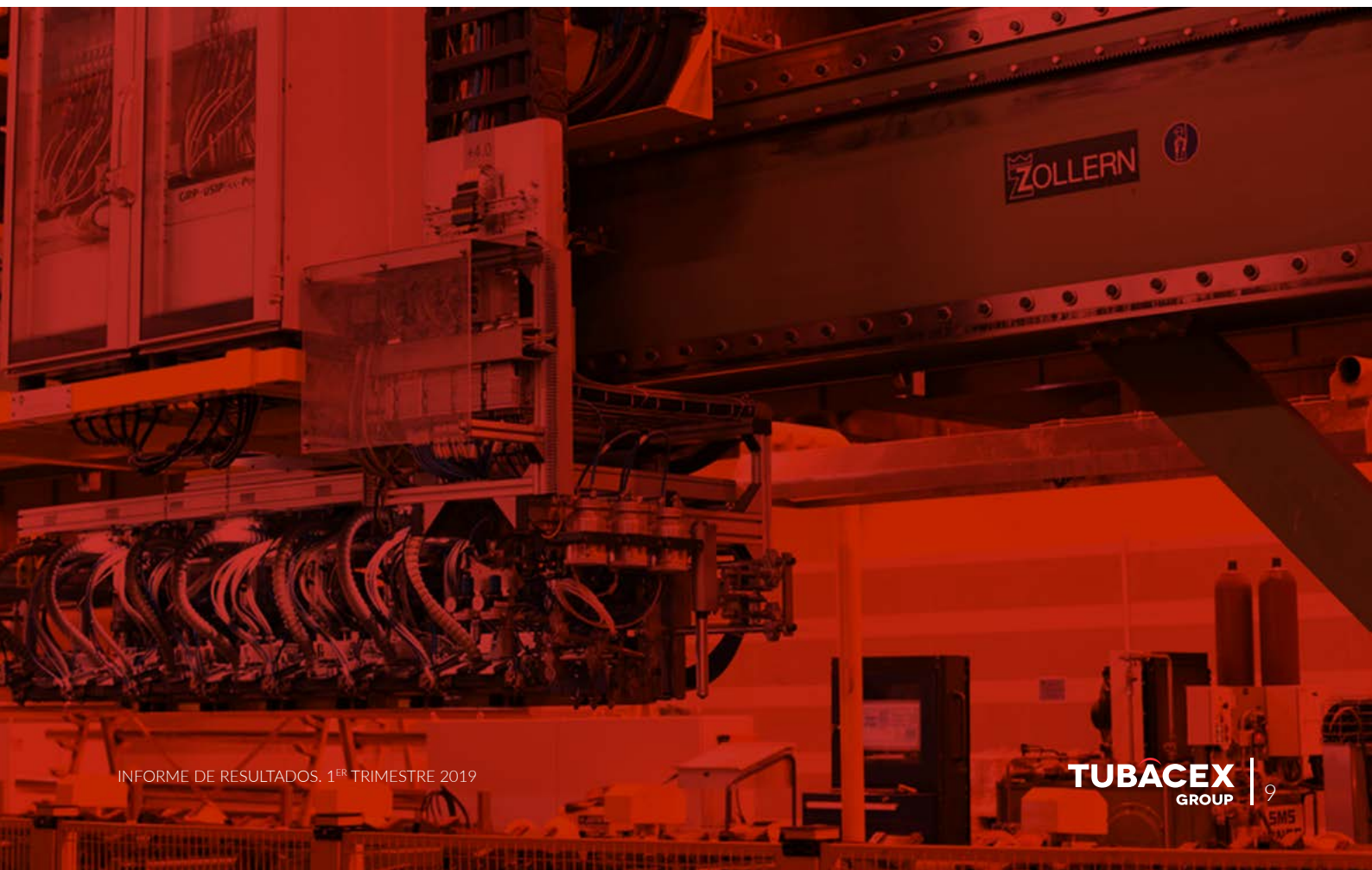
Cuenta de pérdidas y ganancias consolidada

MILL. €

	1T 2019	1T 2018	% variación
Ventas	143,5	168,5	-14,8%
Variación de existencias	1,1	3,6	-69,6%
Otros ingresos	3,0	2,3	32,4%
Coste de aprovisionamientos	(69,9)	(90,5)	-22,8%
Gastos de personal	(36,8)	(33,7)	9,0%
Otros gastos de explotación	(26,8)	(34,4)	-22,3%
EBITDA	14,3	15,8	-9,5%
<i>Margen EBITDA</i>	<i>9,9%</i>	<i>9,4%</i>	
Amortización	(9,8)	(9,2)	5,7%
EBIT	4,5	6,5	-31,2%
<i>Margen EBIT</i>	<i>3,1%</i>	<i>3,9%</i>	
Resultado Financiero	(3,0)	(3,2)	-7,1%
Diferencias tipo de cambio	0,2	(0,4)	n.s.
Beneficio Antes de Impuestos	1,7	2,9	-41,5%
<i>Margen Beneficio Antes de Impuestos</i>	<i>1,2%</i>	<i>1,7%</i>	
Beneficio Atribuible Sociedad Dominante	1,8	2,4	-25,5%
Margen Neto	1,2%	1,4%	

n.s.: No significativo

WWW.TUBACEX.COM



“... we can say that we have been increasing order intake for five consecutive months and we are achieving record monthly order intake figures that have not been seen since the beginning of the crisis.”

In spite of the fact that market recovery had not commenced, we closed last year with the highest results in the past decade. These results were based mainly on a significant order that offset the lack of recovery. Today, the key is the overall improvement of the market. After more than 4 years of low investment activity in the destination markets for our products (energy, oil and gas), 2019 has begun with a general and gradual upward trend in our leading markets. The rising trend in the price of energy and raw materials, investment activity in the gas production and transformation sector along with the unsustainability of such a prolonged period without investment are the catalysts of this recovery. For the first time in this period, we can say that we have been increasing order intake for five consecutive months and we are achieving record monthly order intake figures that have not been seen since the beginning of the crisis.

This gradual market recovery is enabling us to maintain the current levels of activity and profitability whilst waiting for the award of strategic projects that would significantly boost our turnover, volumes and results. In this respect, we must remember that we are still immersed in the final award phases of several significant multi-year projects, diversified by sectors.

To win these projects, the three strategic alliances signed in 2018 are essential. The letter of intent with the Egyptian Government for the development of nuclear energy in Egypt, our alliance with the Indian company, Midhani, to handle energy growth in India and the Joint Venture with

Senaat, Abu Dhabi's state-owned investment group, for the development of Oil&Gas projects in the Middle East. These three alliances not only bring us closer to the end user and allow us to diversify our portfolio, but are also a sign of our ambition to become the leading supplier of high-alloy tubular solutions, contributing decisively to the development of energy infrastructures in the aforementioned geographical areas.

Investment in our new plant in Durant (Oklahoma) reinforces the strategic commitment to the North American market, with special impact on the aeronautical and aerospace sector. The recent acquisition of Nobu, with plants in Saudi Arabia, Dubai and Norway, strengthens our position in three of the world's most important energy hubs whilst improving our access to the main oil services companies, offering the largest portfolio of tubular solutions and repair and installation services.

The general recovery of the market together with the good prospects in the award of unique large-scale orders, enables us to face a key year for the fulfillment of our strategic objectives. In terms of financial figures, we foresee 2019 as being similar to 2018, but with a significant increase in order intake with a strong positive impact on the expected turnover and results for the period 2020 – 2022, the referent time frame for our current strategic plan.

Jesús Esmorís
CEO



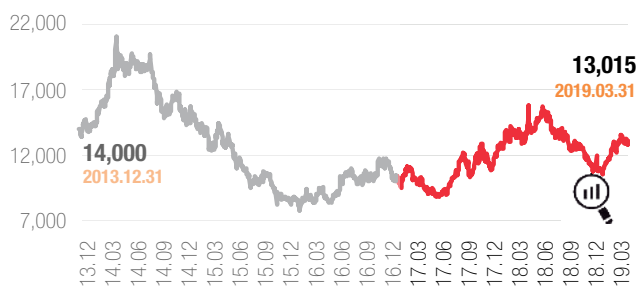
1 Market environment

The first quarter of 2019 has been characterized by an overall upward trend in the raw materials markets. The price of **nickel** has been revalued by 21.4%, closing the month of March at \$13,015 per ton.

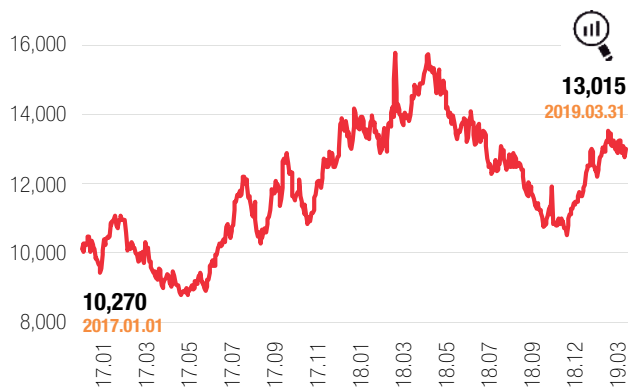
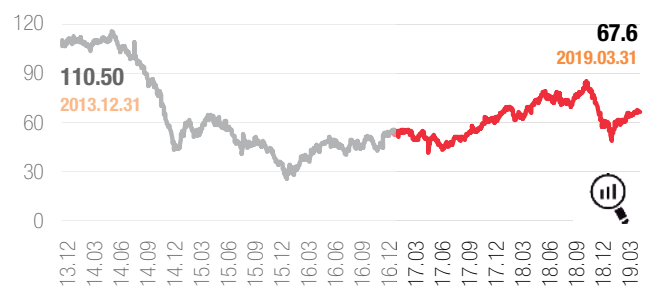
The other two alloys with significant weight in the Group's supplies for the manufacture of stainless steel are **molybdenum** and **chromium**. The price of molybdenum remained in line with the 2018 year-end; while the price of chromium rose by 7%.

The oil price has also been positive, with a revaluation of 25.6% during the quarter. The **Brent barrel** price closed March at \$67.58. This tendency has also continued in April, exceeding \$70 per barrel, without ruling out more significant increases due to the geopolitical tension combined with the fragile and deteriorated supply-demand balance caused by a lack of structural investments in the past 4-5 years.

Evolution of the nickel price
DEC 13 - MAR 19 (\$/TON)



Evolución de the Brent price
DEC 13 - MAR 19 (\$/barrel)





• 2 Key financial figures

Sales in the first quarter of the year amounted to €143.5 million, down 14.8% on sales for the first quarter of 2018, as a result of the manufacture of lower volumes of premium product. However, the overall improvement of the market

has led to an increase in the operating leverage ratios in all of the Group's units, increasing the EBITDA margin to 9.9% compared with 9.4% for the comparable quarter, with an EBITDA of €14.3 million.

Financial figures

€M

	Q1 2019	Q1 2018	change %
Sales	143.5	168.5	-14.8%
EBITDA	14.3	15.8	-9.5%
EBITDA margin	9.9%	9.4%	
EBIT	4.5	6.5	-31.2%
EBIT margin	3.1%	3.9%	
Net Profit	1.8	2.4	-25.5%
Net margin	1.2%	1.4%	

	2019.03.31	2018.12.31
Equity	283.6	274.4
Equity / Net Financial Debt	98.9%	107.8%
Working Capital	244.4	222.2
Working Capital / Sales	37.5%	32.8%
Structural Net Financial Debt ¹	42.4	32.2
Total Net Financial Debt	286.8	254.5
NFD/ EBITDA	4.2x	3.7x

(1) Total Net Financial Debt - Working Capital

The working capital closed March at €244.4 million, up €22.2 million on the close of 2018. It must be remembered that the working capital figure includes extraordinary effects conditioned by three essential reasons:

- The increase in nickel stocks, directly linked to the purchased and unconsumed nickel corresponding to the large OCTG project that was canceled at the end of 2018 and which will be allocated to various projects during 2019. The insured purchase value of this material is far below the current price of nickel, which offers a first-rate competitive advantage for future projects.
- The umbilical tube sector (subsea) has experienced significant growth, which has led to an increase in the order intake at our plants in Austria. The Group began pre-manufacturing mother tubes during the last quarter of the year with the aim of increasing competitiveness and reducing delivery times. This strategy has been successful and TUBACEX now has a record portfolio for this product. However, this positioning involves an increase in net working capital.
- In addition to these two factors, the general increase in activity in all of the Group's units has also influenced the rise in working capital.

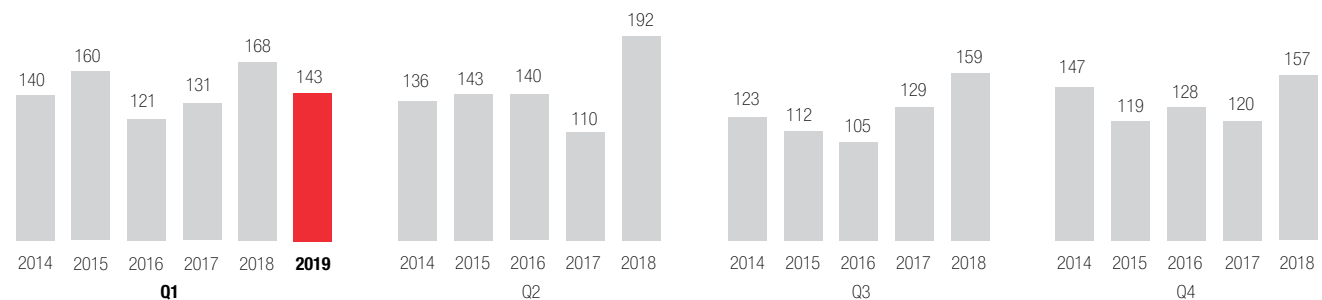
The net financial debt amounts to €286.8 million, reaching 4.2x EBITDA. The increase in the debt figure is closely related to the investment in working capital, as well as the two extraordinary cash outflows in the first quarter of the year and represent almost €15 million; the purchase of the minority shareholders of IBF and the payment of an interim dividend for the 2018 results. It must be emphasized that TUBACEX products are made to order as they are designed for specific projects. As a result, our net financial debt is closely linked to the working capital which is mostly sold at a net positive realization value. The working capital represents 87.8% of the debt, so the company's structural financial debt without including the working capital stands at €42.4 million.

In this respect and as has become customary regarding the Group's financial strategy, the Group's solid financial structure should once again be emphasized, with a high cash position in excess of €150 million which will enable it to face maturities in the next three years, even in the worst case scenario. Furthermore, the Group expects to reduce the debt ratio and close the year between 3x and 4x.

Regarding future prospects, TUBACEX anticipates 2019 to be very similar to 2018 in terms of results, provided that there are no significant delays in awarding the projects that the Group is currently negotiating. Furthermore, taking into account the size of these projects, it is likely that 2019 will be a record year in terms of bookings and will close with a portfolio that provides great visibility for the coming years.

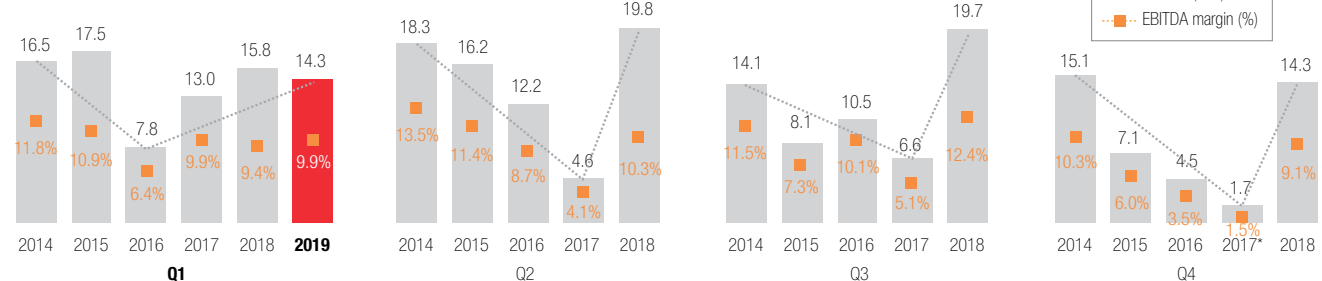
Quarterly evolution of the sales figure (€M)

€M



Quarterly evolution of the EBITDA figure

€M



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



3 Business evolution

Evidence of sector recovery and the activation of projects which were put on hold during the crisis encourage us to predict a progressive recovery of activity will take place in forthcoming years along with a solid base derived from multi-year projects, which are currently in the final phases of negotiation and structuring.

Turnover through the distribution channel has continued with its positive trend which began in 2018 thanks to the development of TSS (Tubacex Service Solutions) and the growth of our stocks in Asia, facilitating the application of successive price increases. This, combined with the price of raw materials and oil, can be considered an early indicator of a sustained and consistent recovery of the energy sector in OpEx and CapEx terms.

The Group's strategic positioning in the **Oil&Gas E&P** sector represents an important opportunity for attracting business for the production and transformation of gas in the Middle East, Asia, Russia and India, for national companies and international operators.

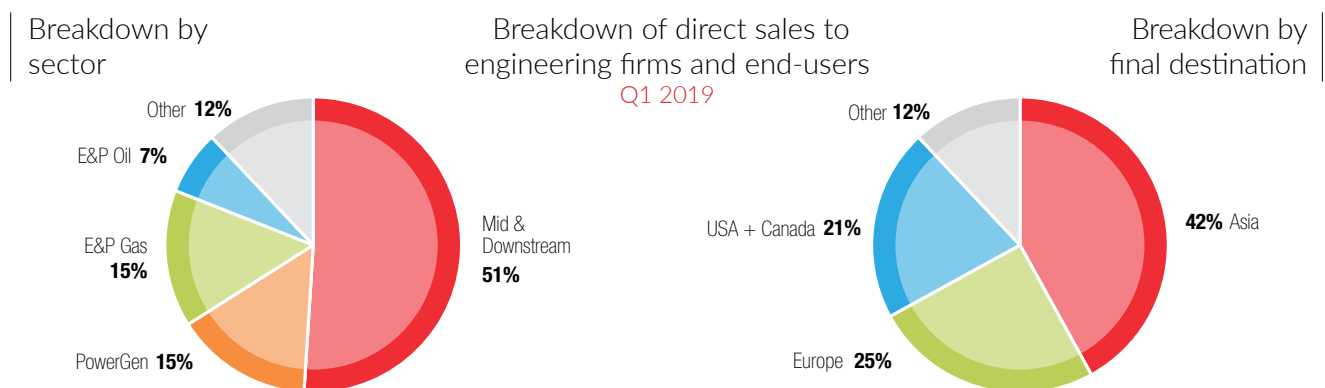
Within the **SURF segment (Subsea, Umbilicals, Risers and Flowlines)** we must highlight the good performance of Umbilical tubes. The high level of order intake which began at the end of 2018 has continued during the first quarter of the year, reaching record portfolio figures for this product. The most active geographical areas in terms of awards have been the Gulf of Mexico, South-East Asia and Africa. It is expected that this positive trend will continue over the forthcoming months driven also by the reactivation of the North Sea.

In the product segments aimed at nuclear and conventional **power generation**, TUBACEX has positioned itself as the leading supplier of high value tubular solutions, increasingly seeking the latest generation energy efficiency and a reduction in the volume of emissions, which are key sectors for development in countries like India, Egypt and China.

In the case of India, a key country in the TUBACEX commercial and industrial strategy, the strategic alliance with the local company, Midhani, must be taken into account, with which we expect to be able to offer joint supplies, hence increasing its participation in the future ultra-efficient and low emissions carbon power station, "AUSC 700",

As for nuclear activity, the ambitious plans of the Indian government to build new native and Russian design units can be highlighted. In line with this plan, the TUBACEX Group is paving the way to offer local supplies through its plants in the country. TUBACEX continues to strengthen its position in Europe by supplying engineering packages and services through the GNMS platform. Supplies for the EDF "Grand Carenage" program, for the ITER experimental project or for the "La Hague" nuclear fuel reprocessing plant in France must be mentioned, among others. At the same time, the Group continues advancing in its collaboration in the "El Dabaa" project with the Egyptian authorities in which it hopes to define an approach in 2019. It is also worth remembering the good perspectives of Westinghouse in this sector that will have a positive effect in our Group through its exclusive alliance with IBF.

The **Mid and Downstream** sector maintains the positive trend which began at the end of 2018. The reactivation of the market has been visible in all of the regions in the first quarter of 2019, with a positive impact on the whole of the Group. Strategic projects, such as DUQM in Oman and MOL Polyos in Hungary, supplied from Tubacex Prakash, products for offshore platforms from IBF and the growing demand for premium grades from TTI for the Middle East stand out. For the year as a whole, the prospects are extremely positive, backed by new investment for refineries in Asia and LNG on a global scale.



From a geographic viewpoint, Asia remains the Group's main market with 42% of sales due to its high exposure to Gas E&P segment as well as to power generation. As growth projections in this region are high for the forthcoming years, the Group keeps on reinforcing its industrial and commercial presence in this area. It is also worth mentioning

the increase in the weight of the North American market, which represents 21% of turnover, thanks mainly to the good performance of the North American subsidiary of TUBACEX devoted to the aeronautical and aerospace sector.



4 Highlights

Tubacex Services obtains ISO 45001 certification

Tubacex Services has become the first company in the TUBACEX Group and one of the few Spanish companies to obtain ISO 45001 certification, which was approved in March 2018 for Occupational Health and Safety Management Systems. This new certification highlights the prevention systems and the commitment of companies to develop a culture focusing on prevention and continuous

improvement in this field. This new standard focuses on prevention management and the participation of workers and managers to ensure a safer and healthier work environment. This certification is just another example of the TUBACEX commitment to foster safe working conditions.

EYPS, NITROGEN & SYNGAS AND NACE Fairs

During the first quarter of the year, TUBACEX has attended the most important international fairs and conferences in its sector.

The main representatives of the governments of the North African countries, project operators, National and International Oil Companies, EPCs, consultants and financiers all attended EGYPS (Egypt Petroleum Show).

The Nitrogen & Syngas Fair, held in Berlin, brought together the most reputed technical professionals from the fertilizer sector.

TUBACEX also participated in the NACE Conference (Tennessee, USA), the world's most important event devoted to the prevention and reduction of corrosion, whereby the Group presented two articles in the technical presentations

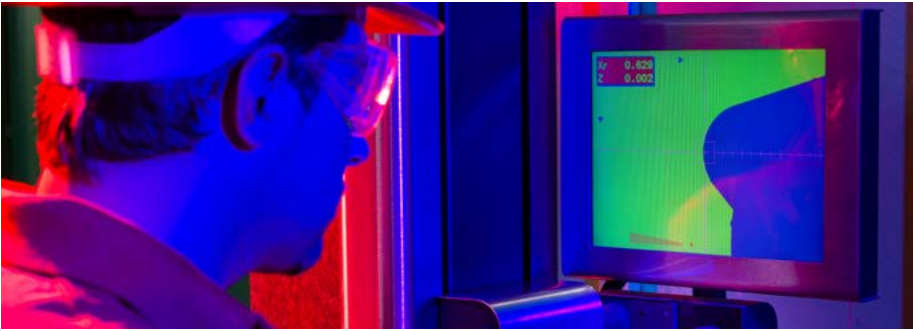


Nobu acquisition

TUBACEX and SENAAT, Abu Dhabi's state-owned industrial investment group have joined forces to undertake investment projects in the Oil and Gas sector in the Middle East. This alliance aims to become one of the largest industrial platforms for premium tubular solutions in the Middle East. The first step of this joint venture has been the acquisition of the Nobu Group, a company specialized in repairing and maintenance and manufacturing machined stainless steel components for the Oil and Gas industries. With this takeover, TUBACEX reinforces its position in a key region and advances its strategy of becoming a global supplier of tubular solutions, significantly strengthening its product portfolio for the upstream sector.

SENAAT
GENERAL HOLDING CORPORATION





5 TUBACEX on the stock market

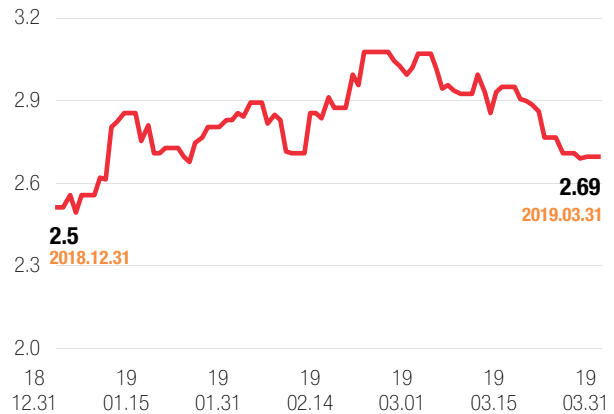
Share evolution

JAN 19 - MAR 19

Following the general poor market evolution in the final months of 2018, 2019 has kicked off by reversing this negative trend.

During the first few months of the year, the TUBACEX share price has undergone a revaluation of 7.6%. On March 31st, the TUBACEX share price stood at €2.69, with a market capitalization of €357.7 million compared to that of €332.4 million in 2018.

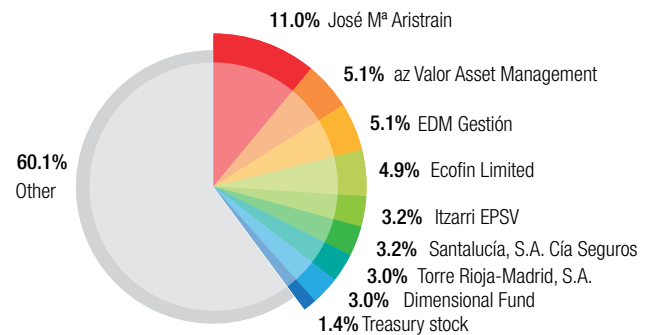
Regarding share liquidity, the number of shares traded from January to March 2019 has amounted to 9.3 million stocks, with effective trading of €26.5 million.



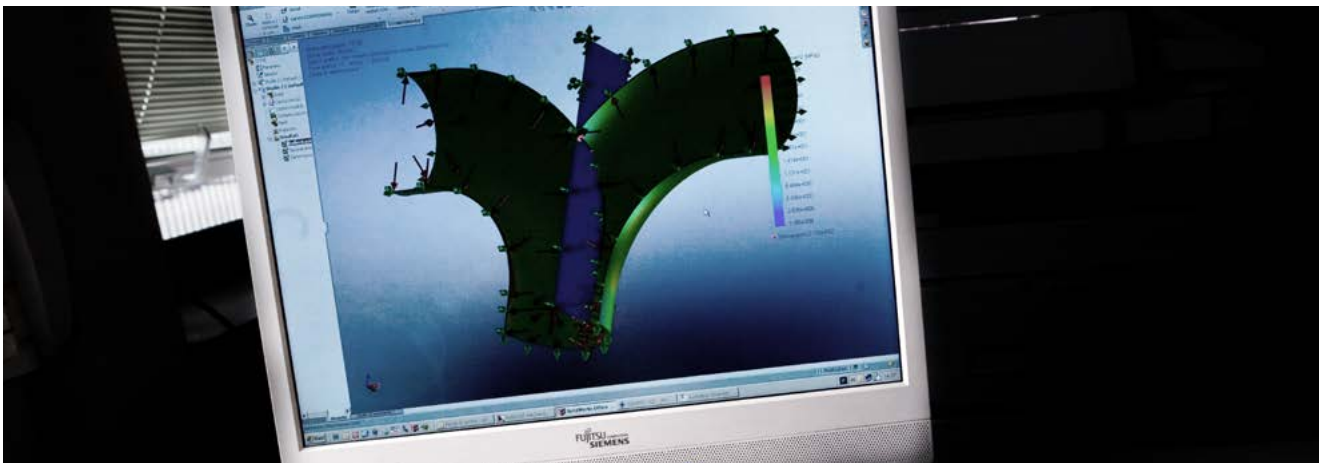
Shareholding

2019.03.31

In the first quarter of the year, no changes occurred in the Group's shareholding. Therefore, as recorded in the CNMV, the TUBACEX shareholder structure at 31st March 2019 is as follows:



Source: CNMV (Spanish Securities Exchange Commission)





6 Key financial figures

Consolidated balance sheet
€M

	2019.03.31	2018.12.31	change %
Intangible assets	51.1	51.9	-1.5%
Tangible assets	266.9	267.7	-0.3%
Financial assets	75.7	73.9	2.4%
Non-current assets	393.7	393.5	0.1%
Inventories	317.2	308.5	2.8%
Receivables	89.7	76.9	16.7%
Other account receivables	27.2	16.8	62.3%
Other current assets	4.9	4.7	5.0%
Derivative financial instruments	1.8	1.8	0.0%
Cash and equivalents	159.1	190.1	-16.3%
Current assets	600.0	598.7	0.2%
TOTAL ASSETS	993.7	992.2	0.2%
Equity, Group Share	283.6	274.4	3.4%
Minority interests	11.2	26.1	-57.0%
Equity	294.8	300.4	-1.9%
Interest-bearing debt	136.4	138.6	-1.6%
Derivative financial instruments	0.3	0.7	-63.1%
Provisions and other	34.0	34.7	-2.2%
Non-current liabilities	170.7	174.0	-1.9%
Interest-bearing debt	309.5	306.0	1.1%
Derivative financial instruments	2.0	1.6	28.1%
Trade and other payables	162.5	163.1	-0.3%
Other current liabilities	54.2	47.1	15.1%
Current liabilities	528.2	517.8	2.0%
TOTAL EQUITY AND LIABILITIES	993.7	992.2	0.2%

Consolidated income statement

€M

	<u>Q1 2019</u>	<u>Q1 2018</u>	<u>change %</u>
Sales	143.5	168.5	-14.8%
Change in inventories	1.1	3.6	-69.6%
Other income	3.0	2.3	32.4%
Cost of materials	(69.9)	(90.5)	-22.8%
Personnel expenses	(36.8)	(33.7)	9.0%
Other operating costs	(26.8)	(34.4)	-22.3%
EBITDA	14.3	15.8	-9.5%
<i>EBITDA Margin</i>	9.9%	9.4%	
Amortization and impairment of fixed assets	(9.8)	(9.2)	5.7%
EBIT	4.5	6.5	-31.2%
<i>EBIT Margin</i>	3.1%	3.9%	
Financial Result	(3.0)	(3.2)	-7.1%
Exchange differences	0.2	(0.4)	n.m.
Profit Before Taxes	1.7	2.9	-41.5%
<i>Profit Before Taxes Margin</i>	1.2%	1.7%	
Net Income, Group Share	1.8	2.4	-25.5%
<i>Net Margin</i>	1.2%	1.4%	

n.m.: Not meaningful

WWW.TUBACEX.COM

