

Resultados enero-septiembre 2017



TUBACEX obtiene un beneficio de 1,1 M de euros a pesar de la crisis sin precedentes del sector

- El sector de Oil&Gas está sufriendo una reducción continuada de las inversiones, con caídas de volúmenes y precios.
- En este contexto, las ventas de TUBACEX de los nueve primeros meses del año han ascendido a 370,5M, un 1,2% más que en el mismo periodo del año pasado, y un EBITDA de 24,2M, un 20,5% menor.
- La estrategia de TUBACEX basada en un buen posicionamiento en productos de alto valor añadido le permite contar con una cartera histórica de 700 millones de euros para suministrar en los próximos 3 años.
- El primer canal de venta de TUBACEX sigue siendo la ingeniería y el cliente final, que representa el 85% de la entrada de pedidos.
- La posición de caja le permite hacer frente a los vencimientos de la deuda de los próximos 3-4 años incluso en el peor de los escenarios.

Llodio, 15 de noviembre de 2017. La reducción continuada de las inversiones en toda la cadena de valor del sector de Oil&Gas está provocando una caída significativa de los volúmenes y una importante presión en los precios. Esta situación ha provocado una reducción drástica de los proyectos adjudicados en este sector con un impacto en la demanda que se mantendrá en los próximos meses. En este contexto de mercado tan deprimido, TUBACEX ha conseguido entre enero y septiembre un beneficio neto positivo de 1,1 millones de euros.

El buen posicionamiento de la empresa y el aumento de su cuota de mercado en los segmentos de mayor valor añadido le están permitiendo resistir la situación actual. Así, en los nueve primeros meses del año las ventas han ascendido a 370,5 millones de euros, un 1,2% más que en el mismo periodo del año pasado. El EBITDA ha sido a 24,2 millones de euros, un 20,5% menos.

El Consejero Delegado de TUBACEX, Jesús Esmorís, manifiesta que “el aumento progresivo de nuestra cuota de mercado en los productos de mayor valor añadido, las mejoras operacionales y el esfuerzo continuo en el control de costes son los ejes que mantienen nuestros resultados y que nos permiten presentar un beneficio neto positivo incluso ante el actual entorno de mercado”.

La estrategia de TUBACEX basada en un buen posicionamiento en productos de alto valor añadido le permite contar con una cartera histórica de 700 millones de euros para suministrar en los próximos 3 años. En este sentido, cabe destacar que la compañía percibirá un anticipo en las próximas semanas de 55,6 millones de euros por uno de esos proyectos plurianuales de alto valor añadido, cuya fabricación tiene importante efecto en la segunda parte del año, aunque la facturación se concentrará en los años 2018, 2019 y 2020.

Teniendo en cuenta este pago anticipado, la deuda financiera neta ascendería a 224,3 millones de euros, con un ratio de 7,8x sobre EBITDA. Este elevado ratio de endeudamiento es coyuntural y está motivado por la adquisición e integración de dos compañías estratégicas en el año 2015, así como por un aumento del capital circulante, que asciende a 232,1 millones de euros, lo que supone un incremento de 48,9 millones de euros con respecto al cierre del año. Este incremento del capital circulante se debe a dos factores, por un lado, a la apertura de nuevos centros de distribución de Tubacex Service Solutions y, por otra parte, a la fabricación de proyectos de alto valor añadido.

TUBACEX prevé que el ratio de endeudamiento irá descendiendo según avance la ejecución de la cartera de pedidos de proyectos estratégicos y que se situará en el objetivo de 3x a lo largo del próximo año. Por otro lado, la

posición de caja permite a la compañía hacer frente a los vencimientos de la deuda de los próximos 3-4 años incluso en el peor de los escenarios.

TUBACEX no prevé ningún cambio sustancial en el mercado en el corto plazo. Para Esmorís, “el nivel de inversión actual en nuestro sector no es sostenible por lo que a lo largo de 2018 se deberían empezar a ver signos de recuperación. Afortunadamente, mientras dicha recuperación llega, nuestra cartera actual de productos premium nos permite anticipar una mejora significativa de resultados en los próximos trimestres.”

Canales de venta y productos

El primer canal de venta de TUBACEX sigue siendo la ingeniería y el cliente final, que representa el 85% de la entrada de pedidos. Por áreas geográficas, Asia representa el 55% de las ventas y se esperan elevadas tasas de crecimiento de demanda en ese continente para los próximos años.

Por productos, TUBACEX sigue aumentando su presencia en el mercado de tubos para umbilicales, y prevé cerrar el año con récord de facturación en este segmento. Por otro lado, TUBACEX está desarrollando una nueva generación de calderas ultracríticas que se espera tengan gran acogida en el continente asiático.

TUBACEX en bolsa

Entre enero y septiembre del presente año, la acción de TUBACEX ha mantenido un comportamiento muy positivo con una revalorización de 17,4%, cerrando el 30 de septiembre en 3,205 euros por acción.

Asimismo, la capitalización bursátil asciende a 426,2 millones de euros, frente a los 363 millones de euros del cierre de 2016.

Sobre TUBACEX

TUBACEX es un grupo multinacional con sede en Álava, líder en la fabricación de productos tubulares (tubos y accesorios) de acero inoxidable y altas aleaciones. Ofrece además una amplia gama de servicios que van desde el diseño de soluciones a medida hasta operaciones de instalación o mantenimiento.

Dispone de plantas de producción en España, Austria, Italia, Estados Unidos, India y Tailandia y centros de servicios a nivel mundial, así como presencia comercial en 38 países.

Los principales sectores de demanda de los tubos que fabrica TUBACEX son los del petróleo y gas, petroquímica, química y energía.

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

Datos económicos
MILL. €

	9M 2017	9M 2016	% variación	3T 2017	3T 2016	% variación
Ventas	370,5	366,2	1,2%	129,1 ⁽¹⁾	104,6	23,4%
EBITDA	24,2	30,4	-20,5%	6,6	10,5	-37,2%
Margen EBITDA	6,5%	8,3%		5,1%	10,1%	
EBIT	0,3	6,9	n.s.	(0,5)	3,8	n.s.
Margen EBIT	0,1%	1,9%		neg.	3,6%	
Beneficio Neto Atribuible	1,1	3,3	-66,4%	(0,8)	1,6	n.s.
Margen neto	0,3%	0,9%		neg.	1,5%	

www.tubacex.com

Results January - September 2017



TUBACEX secures a profit of €1.1 million in spite of the unprecedented crisis in the sector

- The Oil&Gas sector is facing continued reductions in investments, with falls in volumes and prices.
- In this context, TUBACEX sales figures for the first nine months of the year have risen to €370.5 million, an increase of 1.2% over the same period last year, and an EBITDA of €24.2 million, down 20.5%.
- The TUBACEX strategy based on a good positioning in high value-added products enables it to have a historic backlog of €700 million to be supplied over the next 3 years.
- The first TUBACEX sales channel continues to be engineering and the end client, which represents 85% of order intake.
- The cash flow position allows debt maturities to be met for the next 3-4 years, even in the worst case scenario.

Llodio, 15 November, 2017. The continued reduction in investments throughout the entire value chain of the Oil&Gas sector is leading to a significant fall in volumes and serious pressure on prices. This situation has led to a dramatic reduction in projects awarded in this sector, which has had an impact on demand over the next few months. In such a depressed market context, TUBACEX has managed to achieve a positive net profit of €1.1 million between January and September.

The company's good positioning and the increase in its market share in the highest value-added segments is enabling it to withstand the present situation. Thus, in the first nine months of the year sales increased to €370.5 million, up 1.2% on the same period last year. The EBITDA was €24.2 million, a reduction of 20.5%.

Jesús Esmorís, CEO of TUBACEX, states that “the gradual increase in our market share in higher value-added products, operational improvements and constant efforts to control costs are our pillars in order to maintain our results and enable us to present positive net profit even in the current market environment”.

The TUBACEX strategy based on a good positioning in high value-added products enables it to have a historic backlog of €700 million to be supplied over the next 3 years. In this regard, it is worth highlighting that the company will receive an advance payment in the coming weeks of €55.6 million for one of its multi-year, high value-added projects, the production of which will have an important impact on the second half of the year but whose invoicing will be concentrated over 2018, 2019 and 2020.

Bearing in mind this advance payment, the net financial debt will amount to €224.3 million, with a ratio of 7.8x the EBITDA. This high debt ratio is temporary and has been prompted by the acquisition and integration of two strategic companies in 2015 along with an increase in working capital, which amounts to €232.1 million, meaning an increase of €48.9 million with respect to the year end. This is due to two factors: on the one hand, to the opening of new Tubacex Service Solutions distribution centers; and on the other, to the production of high value-added projects.

TUBACEX expects that the debt ratio will fall corresponding to progress in the execution of the strategic projects order backlog and that it will achieve 3x the objectives over the next year. On the other hand, the company's cash flow

position ensures that it is able to face its debt deadlines for the next 3-4 years, even in the worst scenario.

TUBACEX does not foresee any significant change in the market over the short-term. According to Esmorís, “the current level of investment in our sector is not sustainable so signs of recovery should be seen throughout 2018. Fortunately, until this recovery arrives, our current portfolio of premium products enables us to anticipate a significant improvement in results for the coming quarters.”

Sales channels and products

The first TUBACEX sales channel continues to be engineering and the end client, which represents 85% of order intake. By geographical area, Asia represents 55% of sales and high demand growth rates are expected in this continent over the next few years.

By product, TUBACEX continues to increase its presence in the umbilical offshore tubes market and expects to close the year with record invoicing figures in this sector. On the other hand, TUBACEX is developing a new generation of supercritical boilers which it is hoped will be well received in the Asian continent.

TUBACEX on the stock market

Between January and September of this year, the TUBACEX share has performed extremely well with a revaluation of 17.4%, closing on 30th September at €3,205 per share.

Likewise, market capitalization amounts to €426.2 million, compared with €363 million at the close of 2016.

About TUBACEX

TUBACEX is a multinational group with its headquarters in Alava and a global leader in the manufacture of stainless steel and high-alloyed tubular products (tubes and accessories). It also offers a wide range of services from the design of tailored solutions to installation and maintenance operations.

It has production plants in Spain, Austria, Italy, the United States, India and Thailand and worldwide service centers and sales offices in 38 countries.

The main demand segments for the tubes manufactured by TUBACEX are the oil and gas, petrochemical, chemical and power generation industries.

TUBACEX has been listed on the Spanish Stock Market since 1970 and is part of the "IBEX SMALL CAPS" Index.

Financial figures

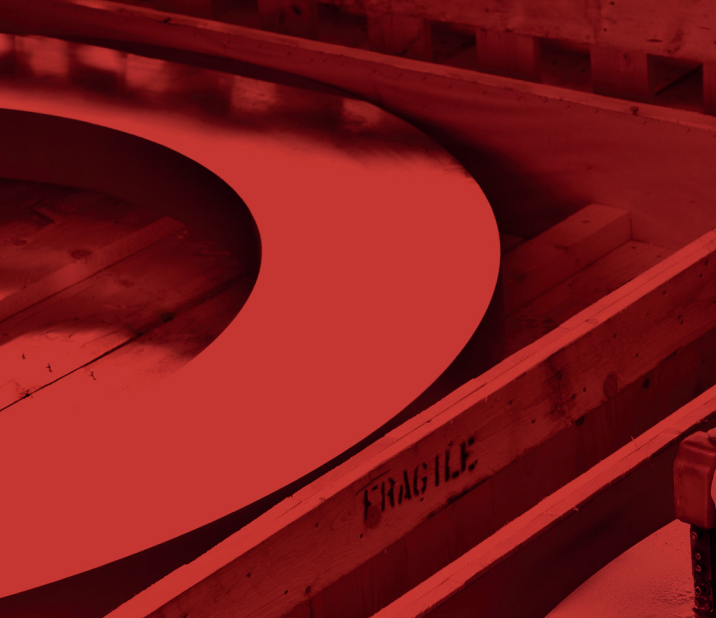
€M

	9M 2017	9M 2016	change %	Q3 2017	Q3 2016	change %
Sales	370.5	366.2	1.2%	129.1 ⁽¹⁾	104.6	23.4%
EBITDA	24.2	30.4	-20.5%	6.6	10.5	-37.2%
EBITDA margin	6.5%	8.3%		5.1%	10.1%	
EBIT	0.3	6.9	n.m.	(0.5)	3.8	n.m.
EBIT margin	0.1%	1.9%		neg.	3.6%	
Net Profit	1.1	3.3	-66.4%	(0.8)	1.6	n.m.
Net margin	0.3%	0.9%		neg.	1.5%	

www.tubacex.com

Presentación de resultados

3^{ER} TRIMESTRE
2017



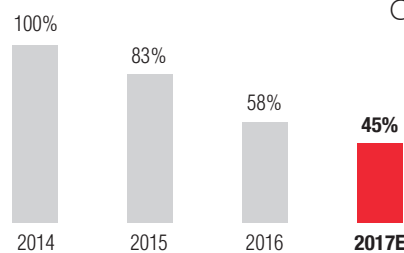
“Contamos actualmente con una cartera premium para los próximos tres años en niveles récord para nuestra Compañía.”

En lo que llevamos de 2017 la situación del mercado apenas ha cambiado. Nos enfrentamos a una reducción continuada de las inversiones en toda la cadena de valor del sector de Oil&Gas que está provocando una caída significativa de los volúmenes y una importante presión en los precios. Los proyectos adjudicados a EPCs se han reducido de manera drástica durante tres años consecutivos, lo que tendrá un efecto en la demanda general del mercado en los próximos meses.

Sin embargo, a pesar de encontrarnos ante un mercado muy deprimido, la mejora del posicionamiento de TUBACEX en productos premium nos está permitiendo captar pedidos significativos en productos de alto valor añadido. Contamos actualmente con una cartera premium para los próximos tres años en niveles récord para nuestra Compañía. Una cartera que incluye por primera vez un componente importante de soluciones de ingeniería, que supone un salto cualitativo en nuestro modelo de negocio y nos coloca en una situación privilegiada hasta que se produzca la recuperación general del mercado.

El aumento progresivo de nuestra cuota de mercado en los productos de mayor valor añadido, las mejoras operacionales y el esfuerzo continuo en el control de costes, son los ejes en los que nos estamos apoyando para mantener nuestros resultados y que nos permiten presentar un beneficio neto positivo incluso ante el actual entorno de mercado.

Tengo que mencionar también la solidez financiera de nuestro Balance, aunque el ratio de deuda financiera



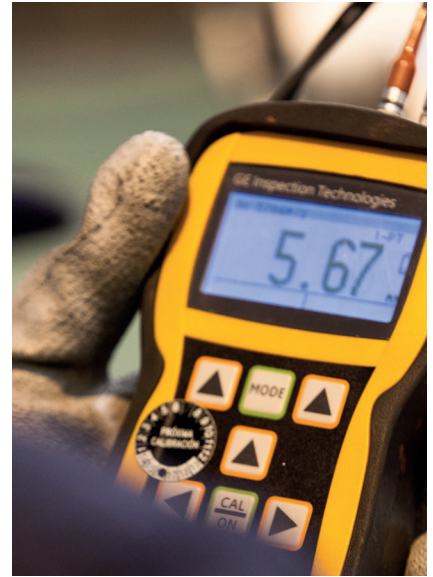
Contratos adjudicados
En proyectos de Upstream,
Midstream, Downstream
y PowerGen (M\$) tomando
como base 2014

Fuente:
EIC Projects Databasis,
TUBACEX

netamente haya aumentado y se sitúe en niveles altos. El aumento de nuestra deuda financiera está ligado al incremento de los circulantes necesarios para comenzar la producción de diversos proyectos de nuestra cartera y cuya facturación tendrá efecto en nuestra cuenta de resultados de los próximos meses. En este sentido, conviene recordar que percibiremos un anticipo de 55M€ por uno de estos proyectos en las próximas semanas que compensará dicho aumento de circulantes. Además, reiteramos nuestro objetivo de situar en 2018 el ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA por debajo de 3x.

Por lo que se refiere a las perspectivas, aunque no prevemos ningún cambio sustancial en el mercado en el corto plazo, el nivel de inversión actual en nuestro sector no es sostenible por lo que a lo largo de 2018 se deberían empezar a ver signos de recuperación. Afortunadamente, mientras dicha recuperación llega, nuestra cartera actual de productos premium nos permite anticipar una mejora significativa de resultados en los próximos trimestres.

Jesús Esmorís
CONSEJERO DELEGADO

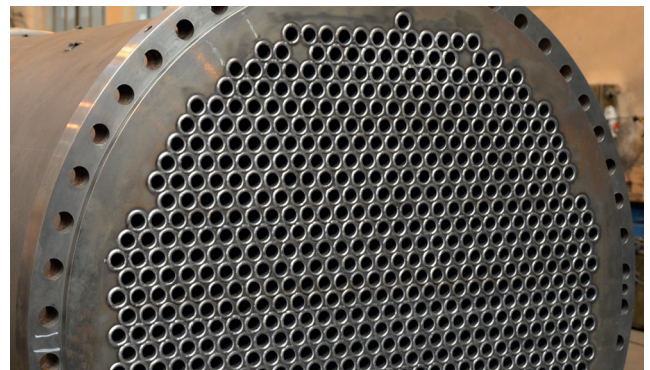


• 1 Entorno de mercado

El crecimiento mundial se ha mantenido firme tras los meses de verano, en especial gracias al apoyo de los países avanzados, aunque los países emergentes parecen haber ralentizado algo el ritmo.

Los precios de las materias primas han seguido una tendencia alcista durante el tercer trimestre del año aunque aún permanecen en niveles históricamente bajos. Como referencia en nuestro negocio, el **níquel** cerró el mes de septiembre en 10.675 dólares por tonelada, un 5,7% por encima del cierre de 2016. En términos de precios medios, el precio medio del níquel LME se ha situado en 10.071 dólares por tonelada, un 4,4% 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 cromo**. Ambos han experimentado también un incremento de precios en el tercer trimestre del año. El precio del molibdeno ha cerrado el mes de septiembre un 26,5% por encima del cierre de 2016.



Prácticamente igual que la revalorización experimentada por el cromo (+26,4% respecto a diciembre de 2016).

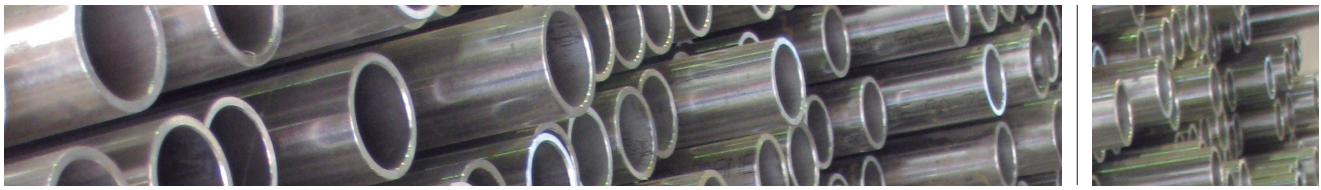
En cuanto al precio del petróleo, tras su mal comportamiento en la primera mitad del año, durante el tercer trimestre ha experimentado un cambio de tendencia que le ha permitido compensar las pérdidas acumuladas hasta junio. El barril de Brent ha cerrado septiembre en 56,79 dólares, sólo un 0,1% por debajo del cierre de 2016.

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



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





• 2 Principales magnitudes financieras

En los nueve primeros meses del año el mercado al que se dirigen los productos y servicios de TUBACEX se ha mantenido muy deprimido provocando una caída permanente de los volúmenes y un aumento constante de la presión en precios, lo que está afectando muy negativamente a los resultados del

Grupo. A pesar de esta crisis sin precedentes en el sector de Oil&Gas, el buen posicionamiento de TUBACEX y el aumento de su cuota de mercado en los segmentos de mayor valor añadido están permitiendo resistir la situación actual y anticipar una mejora progresiva de resultados en los próximos trimestres.

Datos económicos

MILL. €

	9M 2017	9M 2016	% variación	3T 2017	3T 2016	% variación
Ventas	370,5	366,2	1,2%	129,1 ⁽¹⁾	104,6	23,4%
EBITDA	24,2	30,4	-20,5%	6,6	10,5	-37,2%
Margen EBITDA	6,5%	8,3%		5,1%	10,1%	
EBIT	0,3	6,9	n.s.	(0,5)	3,8	n.s.
Margen EBIT	0,1%	1,9%		neg.	3,6%	
Beneficio Neto Atribuible	1,1	3,3	-66,4%	(0,8)	1,6	n.s.
Margen neto	0,3%	0,9%		neg.	1,5%	

	30/09/2017	31/12/2016
Working Capital	232,1	183,2
Working Capital / Ventas	46,6%	37,1%
Patrimonio Neto	303,0	313,6
Patrimonio Neto / DFN	108,3%	151,6%
Patrimonio Neto / DFN ajustada	135,1%	151,6%
Deuda Financiera Neta	279,9	206,9
Deuda Financiera Neta ajustada⁽²⁾	224,3	206,9
DFN / EBITDA	9,8x	5,9x
DFN ajustada⁽²⁾ / EBITDA	7,8x	5,9x

(1) La cifra de ventas del tercer trimestre de 2017 incluye 37,3M€ correspondientes al avance en la ejecución de proyectos significativos.

(2) La cifra de deuda financiera neta ajustada a 30 de septiembre de 2017 incluye un importe de 55,6M€ correspondiente al pago anticipado de un proyecto muy significativo de ámbito plurianual, que se recibirá en las próximas semanas.

n.s.: No significativo.

neg.: Negativo.



La cifra de ventas entre enero y septiembre se sitúa en 370,5 millones de euros, un 1,2% por encima de las ventas del mismo periodo de 2016. El EBITDA asciende a 24,2 millones de euros con un margen del 6,5% frente a un margen del 8,3% en el periodo comparable de 2016. La reducción de volúmenes y el peor mix explican el menor margen obtenido.

Por lo que respecta al Balance, el capital circulante cierra el trimestre en 232,1 millones de euros, lo que supone un 46,6% de la cifra de ventas y un incremento de 48,9 millones de euros con respecto al cierre del año. 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, a la compra de la materia prima y al producto en curso relativo a la ejecución de proyectos plurianuales destinados al suministro de soluciones tubulares integrales principalmente en OCTG y en Umbilicales.

La deuda financiera neta a 30 de septiembre ascendía a 279,9 millones de euros, 73,0 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. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que TUBACEX ingresará en caja en las próximas semanas 55,6 millones de euros en concepto de anticipo por uno de los proyectos estratégicos cuya fabricación tiene un importante efecto en la segunda parte del año, pero cuya facturación se concentra en los años 2018, 2019 y 2020. Teniendo en cuenta este pago anticipado la deuda financiera neta ascendería a 224,3 millones de euros, con un ratio de 7,8x sobre 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) un gasto financiero muy por debajo del gasto financiero del mismo periodo de 2016 y (ii) una posición de caja fuerte que permite hacer frente a los vencimientos de la deuda de los próximos 3-4 años incluso en el peor de los escenarios.

En cuanto a las perspectivas futuras, a pesar de que aún no se anticipan cambios en el corto plazo en la situación del mercado, la cartera récord de productos premium de TUBACEX permite anticipar una mejora sustancial de resultados en los próximos trimestres.



Evolución trimestral

Conviene recordar que los resultados del tercer trimestre, como consecuencia de las vacaciones de verano, siempre tienen un componente estacional muy importante para TUBACEX. Además, es necesario tener en cuenta que el tercer trimestre de 2017 es el primer trimestre en el que se pone de manifiesto el comienzo de la fabricación de proyectos significativos que se completarán a lo largo de los próximos 3 años.

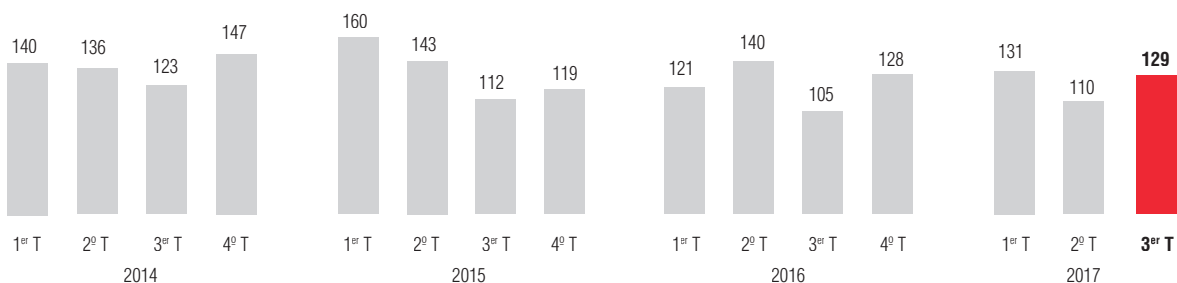
La cifra de ventas del tercer trimestre se ha situado en 129,1 millones de euros un 23,4% más que en el mismo

periodo de 2016 e incluye 37,3 millones de euros correspondientes al avance en la ejecución de proyectos de alto valor añadido que comenzarán a facturarse entre enero y febrero de 2018.

El EBITDA del trimestre asciende a 6,6 millones de euros con un margen del 5,1%. El bajo margen se debe fundamentalmente al desfavorable mix consecuencia del retraso en las adjudicaciones de algunos proyectos.

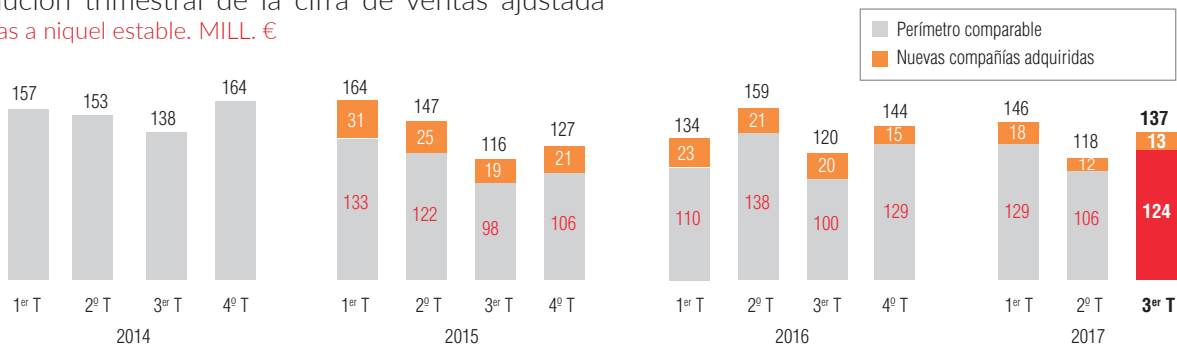
Evolución trimestral de la cifra de ventas

MILL. €



Evolución trimestral de la cifra de ventas ajustada*

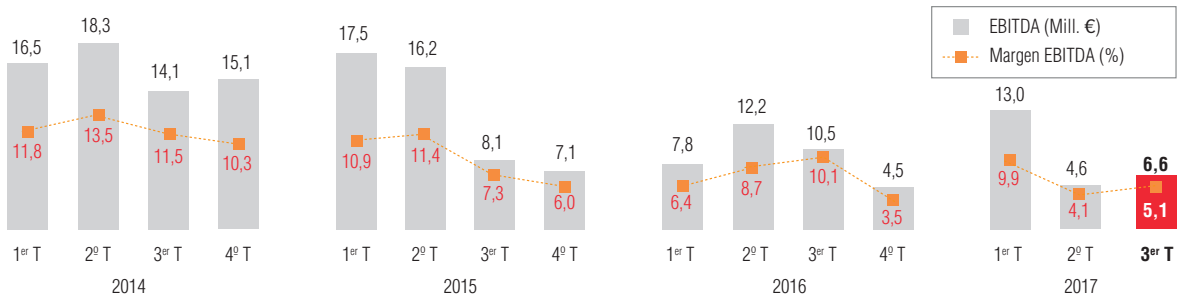
Ventas a níquel estable. MILL. €



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

Evolución trimestral de la cifra de Ebitda

MILL. €



3 Evolución del negocio

El mercado al que se dirigen los productos y servicios de TUBACEX se ha mantenido muy deprimido durante los nueve primeros meses del año. La demanda final de los productos se sitúa en niveles muy bajos en la práctica totalidad de productos y regiones. Sin embargo, pese a enfrentarse a un mercado muy débil, TUBACEX sigue aumentando su cuota en los productos premium ofreciendo soluciones cada vez más amplias que le permiten ganar proyectos significativos y compensar en parte la mala situación del mercado.

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 históricamente bajos y el bajo nivel de actividad en el sector Oil&Gas, principal destinatario de los tubos vendidos a través de este canal.

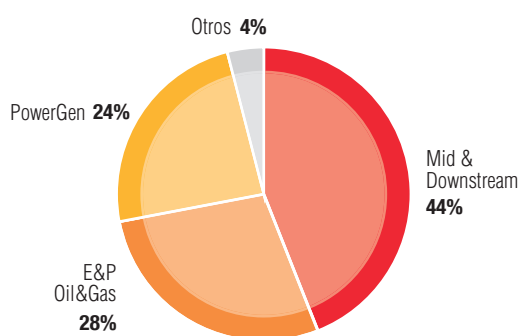
Por su parte, el canal de **ventas directas a ingeniería y cliente final** sigue manteniéndose como el primer canal, en línea con la estrategia de la Compañía, y supone en estos nueve meses el 60% de las ventas totales del Grupo y el 85% de la entrada de pedidos.

El sector de **E&P de Oil&Gas** sigue siendo el primer sector de destino de las ventas del Grupo con un 28% de las ventas de este canal. Aunque su porcentaje se ha reducido con respecto a junio como consecuencia del retraso en la activación de un gran proyecto OCTG, el comienzo de la fabricación del mismo provocará que su peso aumente gradualmente en los próximos trimestres. Dicho proyecto, además, permite mantener una visibilidad muy alta en este producto para los próximos tres años. Otro trimestre más merece la pena destacar el comportamiento de los tubos para Umbilicales, segmento en el que TUBACEX sigue aumentando su presencia tras ganar dos nuevos contratos en Mozambique y Egipto, y que se espera que cierre este ejercicio con una facturación récord.

El sector de **PowerGen** mantiene una tendencia decreciente a lo largo del año y supone el 24% de las ventas entre enero y septiembre. Conviene recordar que en 2015 y 2016 se alcanzaron cifras récord de facturación en este sector al adelantarse cierta parte de la demanda ante una nueva regulación del Gobierno Chino emitida en 2017 que rebaja para los próximos cinco años en un 20% la capacidad instalada de centrales térmicas con base de carbón (China es el principal destino de este tipo de tubos). A pesar de esta caída del mercado, existen motivos para el optimismo en el medio plazo. TUBACEX está desarrollando en colaboración técnica con Bharat Heavy Electricals Ltd (BHEL) 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.

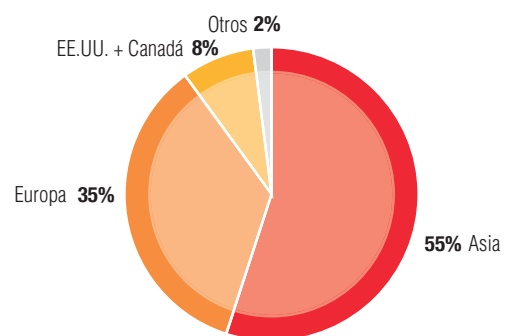
Respecto al sector de **Mid and Downstream**, sin llegar a considerar que el mercado se ha recuperado definitivamente, el comportamiento está siendo relativamente positivo. Especial atención para los proyectos de linepipe en Medio Oriente con Saudi Aramco como protagonista principal con proyectos como Fadhili o Khursaniyah. También merece la pena destacar la recuperación en el mercado de tubo para hornos de refinerías y plantas petroquímicas donde la propuesta de valor del Grupo TUBACEX está viendo sus resultados. Se está suministrando a grandes proyectos como Hengli Petrochemical o Zhejiang Petrochemical en China así como a otras regiones como América (BP Whiting, Tesoro), Europa (Shell Pernis, Sara Raffinerie), Far East (LG Chem, YNCC) e Irán (Hengam, Kangan), entre otras.

Desglose por sector



Desglose de venta directa a ingeniería y cliente final
9M 2017

Desglose por destino final



Desde el punto de vista geográfico, Asia representa el 55% de las ventas y se configura como un mercado prioritario para TUBACEX con elevadas tasas de crecimiento de demanda esperada para los próximos años.

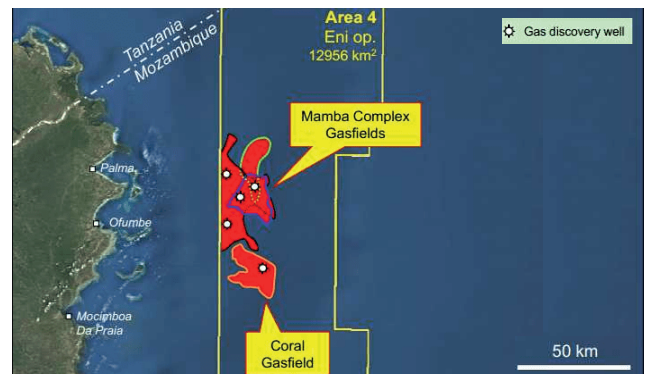
Por esta razón, el Grupo ha apostado por fortalecer su presencia en dicha región a través de la incorporación de la compañía TUBACEX Awaji Thailand y la apertura de nuevos almacenes en Emiratos Árabes Unidos, Irán y la India.



• 4 Acontecimientos importantes

Pedido de umbilicales para el Proyecto Coral Julio 2017

TUBACEX ha ganado un pedido para suministrar a Aker Solutions tubos de umbilical para el proyecto Coral, en Mozambique, operado por la italiana ENI. Se trata del mayor pedido que TUBACEX ha obtenido hasta el momento para ENI, una de las compañías más activas en los últimos años. Con este proyecto TUBACEX refuerza su posicionamiento tanto en el sector de umbilicales como en África oriental, una zona geográfica con un importante crecimiento esperado para el futuro.



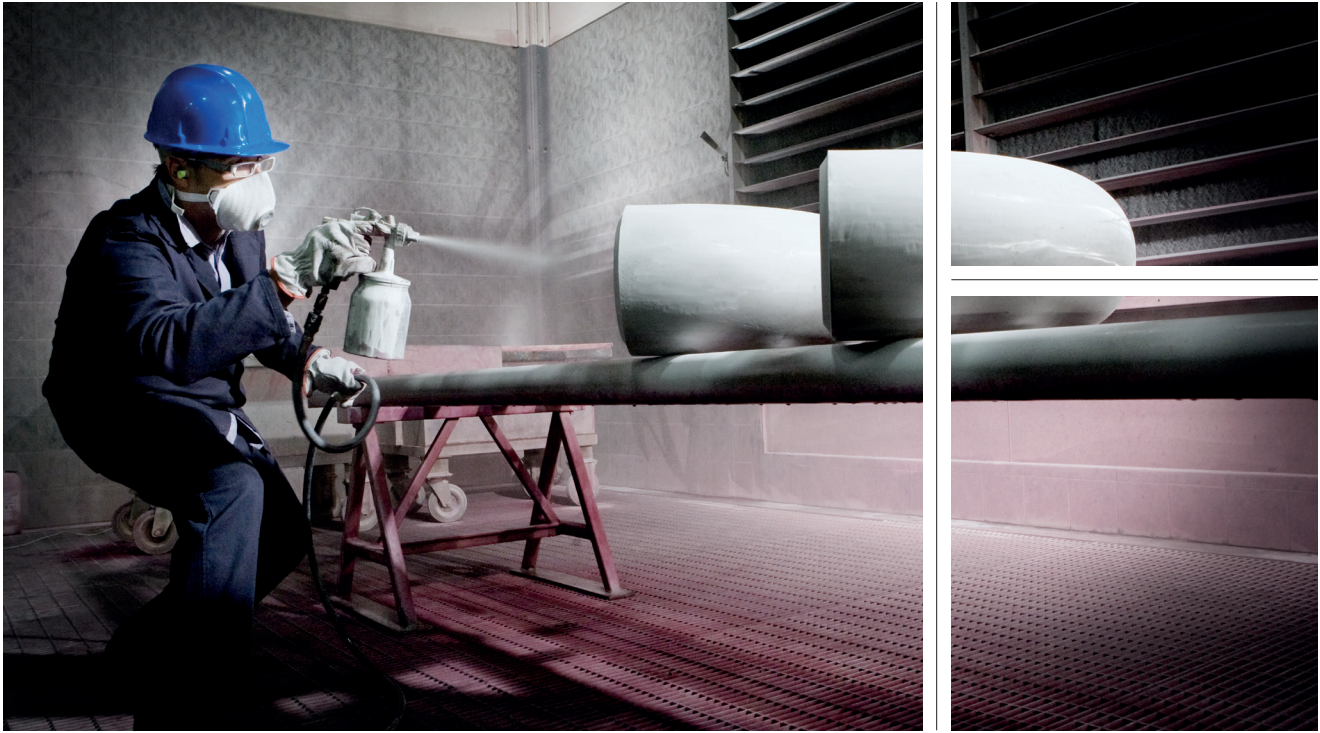
Evento para clientes en Austria Septiembre 2017

La tercera semana de septiembre se ha celebrado en Schoeller Bleckman (SBER) un nuevo "Día del Cliente" al que han asistido 25 compañías, fundamentalmente EPCs y usuarios finales, y con especial foco en la nueva gama de productos (fertilizantes, instrumentación, intercambiadores de calor y grados especiales). Este evento está en línea con la estrategia del Grupo de reforzar el posicionamiento en los productos de mayor valor añadido y acercarse al usuario final.

Avance en la ejecución de la cartera premium 3T 2017

Las principales fábricas del Grupo han comenzado durante el tercer trimestre la fabricación de los proyectos más significativos de OCTG y Umbilicales anunciados en mayo. La cartera premium anunciada a esa fecha ascendía a 700 millones de euros, la cifra más alta de la historia de TUBACEX, e incluía soluciones tecnológicas de alto valor añadido para los sectores de extracción de petróleo y gas, petroquímico y de generación de energía con tecnología supercrítica.





• 5 TUBACEX en bolsa

Evolución de la acción

ENE 17 - SEP 17

Entre enero y septiembre la acción de TUBACEX ha mantenido un comportamiento muy positivo, cerrando el 30 de septiembre en 3,205 euros por acción, lo que supone una revalorización del 17,4% en el año.

Al cierre de septiembre, la capitalización bursátil asciende a 426,2 millones de euros, frente a los 363,0 millones de euros de cierre de 2016.

En cuanto a la liquidez del valor, en estos nueve primeros meses del año se han negociado 78,5 millones de títulos, un 36,8% más que durante el mismo periodo de 2016, y la contratación efectiva ha ascendido a 251,1 millones de euros.



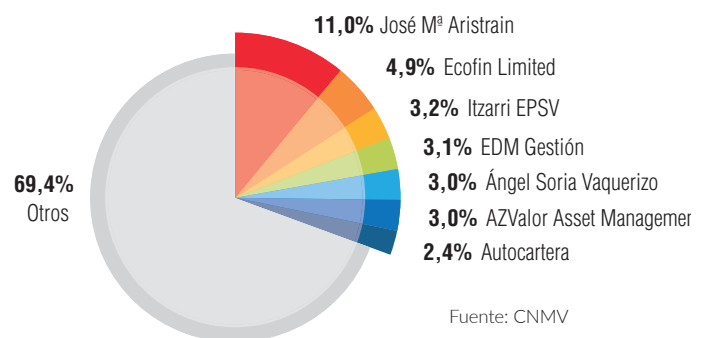
Accionariado

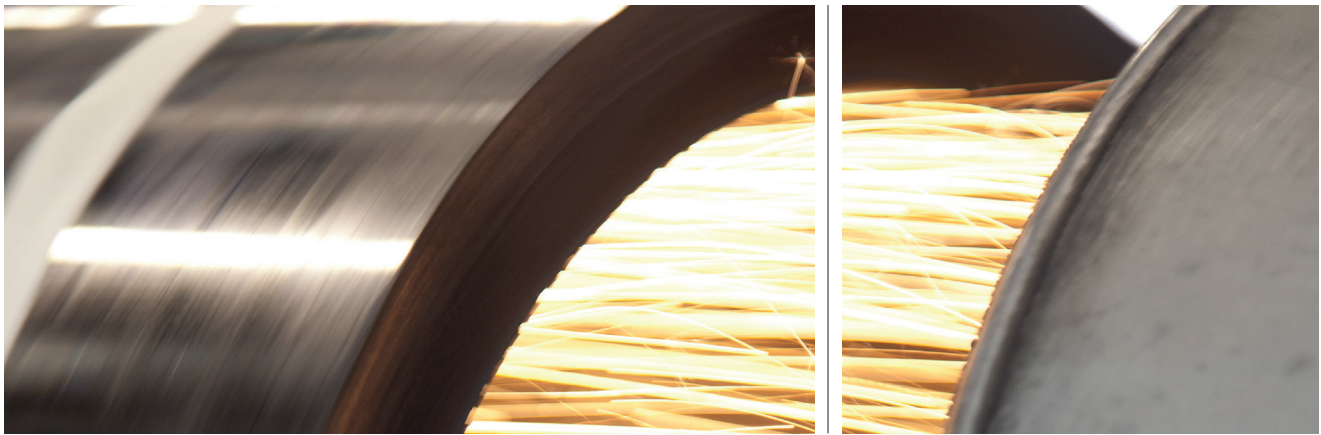
31.10.2017

En las últimas semanas se ha producido un nuevo cambio en la estructura de accionistas significativos de la empresa. El 6 de octubre de 2017 Ángel Soria Vaquerizo comunicó a la CNMV su participación del 3,03% en el capital de TUBACEX.

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 30 de octubre de 2017 es la siguiente:





• 5 Magnitudes financieras

Balance de situación consolidado
MILL. €

	<u>30/09/2017</u>	<u>31/12/2016</u>	<u>% variación</u>
Activos intangibles	71,9	71,6	0,4%
Activos materiales	265,8	267,6	-0,7%
Inmovilizado financiero	73,5	63,0	16,6%
Activos no corrientes	411,2	402,3	2,2%
Existencias	247,2	221,2	11,7%
Clientes	102,2	62,8	62,7%
Otros deudores	18,1	14,7	23,4%
Otro activo circulante	2,4	2,9	-17,2%
Instrumentos financieros derivados	0,7	0,5	25,7%
Caja y equivalentes	90,6	147,4	-38,5%
Activos Corrientes	461,2	449,5	2,6%
TOTAL ACTIVO	872,4	851,8	2,4%
Patrimonio Neto Sociedad Dominante	278,4	286,6	-2,9%
Intereses Minoritarios	24,7	26,9	-8,4%
Patrimonio Neto	303,0	313,6	-3,4%
Deuda financiera largo plazo	173,9	164,7	5,6%
Instrumentos financieros derivados	3,2	0,9	n.s.
Provisiones y otros	38,6	42,0	-8,3%
Pasivos no corrientes	215,7	207,6	3,9%
Deuda financiera corto plazo	196,6	189,6	3,7%
Instrumentos financieros derivados	3,0	2,6	14,8%
Acreedores comerciales	117,3	100,8	16,3%
Otros pasivos corrientes	36,8	37,6	-2,1%
Pasivos corrientes	353,7	330,6	7,0%
TOTAL PASIVO	872,4	851,8	2,4%

n.s.: No significativo

Cuenta de pérdidas y ganancias consolidada

MILL. €

	9M 2017	9M 2016	% variación	3T 2017	3T 2016	% variación
Ventas	370,5	366,2	1,2%	129,1	104,6	23,4%
Variación de existencias	16,6	5,1	n.s.	(13,2)	2,7	n.s.
Otros ingresos	6,4	11,4	-44,3%	2,2	5,2	-58,3%
Coste de aprovisionamientos	(200,9)	(186,8)	7,6%	(61,9)	(54,2)	14,3%
Gastos de personal	(89,3)	(88,8)	0,6%	(25,4)	(25,1)	1,4%
Otros gastos de explotación	(79,0)	(76,7)	3,0%	(24,1)	(22,7)	6,5%
EBITDA	24,2	30,4	-20,5%	6,6	10,5	-37,2%
Margen EBITDA	6,5%	8,3%		5,1%	10,1%	
Amortizaciones	(23,9)	(23,5)	1,6%	(7,2)	(6,8)	6,0%
EBIT	0,3	6,9	n.s.	(0,5)	3,8	n.s.
Margen EBIT	0,1%	1,9%		neg.	3,6%	
Resultado Financiero	(5,0)	(6,2)	-18,2%	(2,1)	(1,8)	17,8%
Diferencias tipo de cambio	(0,0)	(0,3)	-92,7%	(0,1)	(0,2)	-35,5%
Beneficio Atribuible Soc. Dominante	1,1	3,3	-66,4%	(0,8)	1,6	n.s.
Margen Neto	0,3%	0,9%		neg.	1,5%	

n.s.: No significativo
neg.: Negativo

Principales ratios financieros

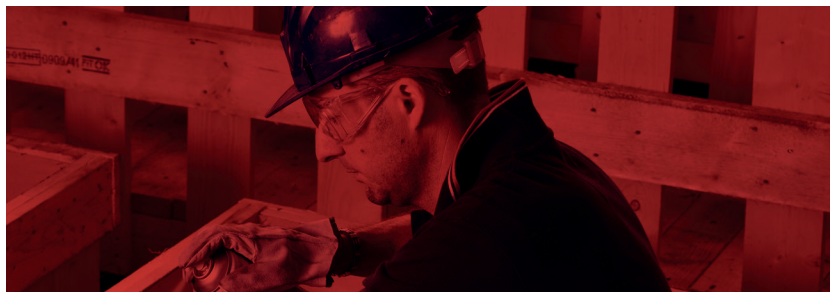
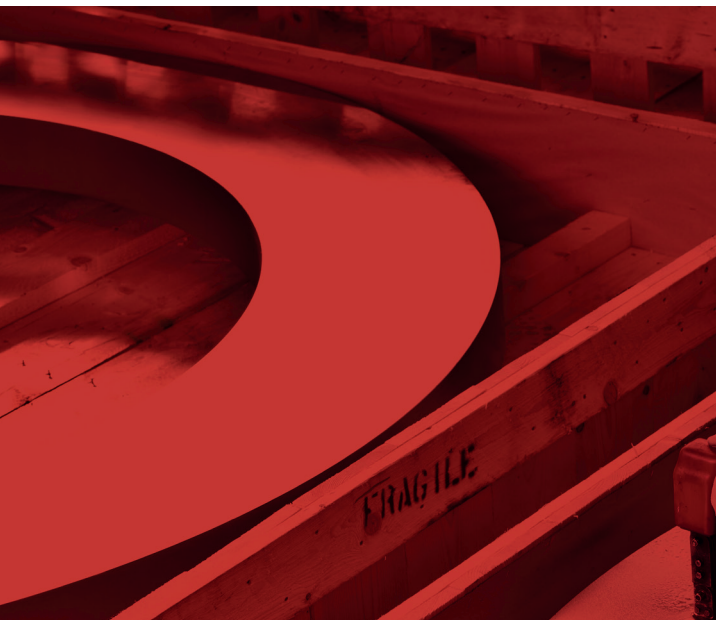
	9M 2017	1S 2017	2016	1S 2016
Deuda Financiera Neta ajustada ⁽¹⁾ / EBITDA	7,8x	7,5x	5,9x	6,1x
Deuda Financiera Neta ajustada⁽¹⁾ / Patrimonio	74,0%	79,3%	66,0%	69,0%
Margen EBITDA	6,5%	7,3%	7,1%	7,6%
Margen EBIT	0,1%	0,3%	0,5%	1,2%
RoE	neg.	0,2%	0,1%	neg.
RoCE	neg.	0,0%	0,5%	0,1%
Cobertura de intereses	0,1x	0,3x	0,3x	0,7x
Capital circulante / ventas	46,6%	44,7%	37,1%	42,0%

(1) La cifra de deuda financiera neta ajustada a 30 de septiembre de 2017 incluye un importe de 55,6M€ correspondiente al pago anticipado de un proyecto muy significativo de ámbito plurianual, que se recibirá en las próximas semanas.
neg.: Negativo.

WWW.TUBACEX.COM

Presentation of the results

3rd QUARTER OF
2017



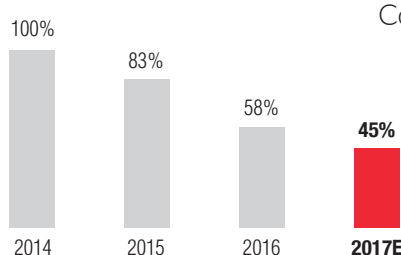
“We now have a premium portfolio for the next three years, having reached record highs for our Company.”

So far in 2017, the market situation has hardly changed at all. We are facing a continued reduction in investments throughout the entire value chain of the Oil&Gas sector, which is leading to a significant fall in volumes and serious pressure on prices. The projects awarded to EPCs have been drastically reduced for three consecutive years, which will have an impact on general market demand over the forthcoming months.

However, in spite of facing a seriously depressed market, the improved positioning of TUBACEX in premium products is enabling us to secure major orders for high value-added products. We now have a premium portfolio for the next three years, having reached record highs for our Company. For the first time ever, this portfolio includes an important engineering solutions component, which represents a qualitative leap in our business model and places us in a privileged position until the general recovery of the market.

The gradual increase in our market share in higher value-added products, operational improvements and constant efforts to control costs are our pillars in order to maintain our results and enable us to present positive net profit even in the current market environment.

I must also mention the financial soundness of our Balance Sheet, although the ratio of net financial debt



Contracts awarded for
Upstream, Midstream,
Downstream and PowerGen
projects in (\$M) using
2014 as a baseline

Source:
EIC Projects Databasis,
TUBACEX

has increased and stands at high levels. The increase in our financial debt is linked to the increase in the working capital, which is necessary in order to start production of diverse projects in our portfolio, the invoicing for which will have an impact on our Income Statement in the coming months. In this respect, it is worth remembering that we will receive an advance of €55M for one of these projects in the coming weeks, which will offset this increase in working capital. Furthermore, we reaffirm our objective of placing our net financial debt over EBITDA ratio below 3x in 2018.

As far as the future prospects are concerned, although we do not foresee any significant change in the market in the short term, the current level of investment in our sector is not sustainable so signs of recovery should be seen throughout 2018. Fortunately, until this recovery arrives, our current portfolio of premium products enables us to anticipate a significant improvement in results for the coming quarters.

Jesús Esmorís
CEO

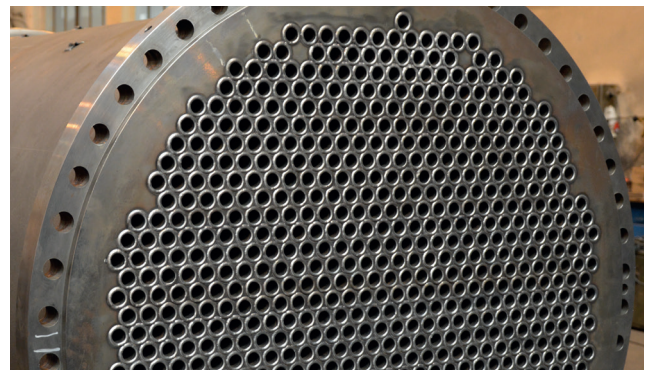


1 Market environment

Worldwide growth has remained firm after the summer months, particularly thanks to the support of advanced countries, although emerging countries seem to have slowed down.

The prices of raw materials have followed an upward trend during the third quarter of the year, although they remain at historically low levels. As a reference in our industry, **nickel** closed the month of September at \$10,675 per ton, up 5.7% on the 2016 year-end. In average price terms, the average price of nickel LME has stood at \$10,071 per ton, up 4.4% 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 third quarter of the year. The price of molybdenum closed the month of September up 26.5% on the 2016 year-end. This is practically the same as the revaluation experienced by chromium (+26.4% with respect to December 2016).



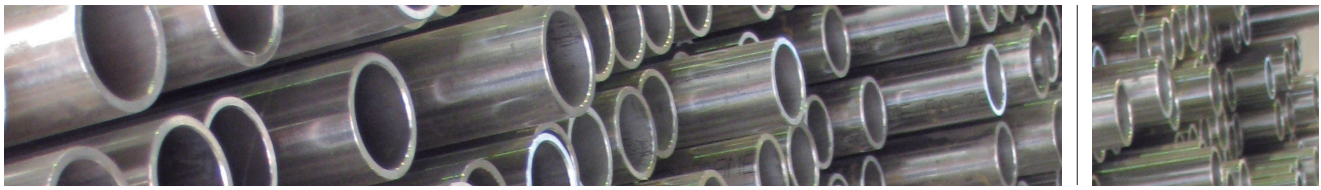
As for the price of oil, it has undergone a change in trend during the third quarter following its poor performance in the first half of the year, which has enabled accumulated losses until June to be offset. The Brent barrel closed September at 56.79 USD, down just 0.1% on the close of 2016.

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



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





• 2 Key financial figures

In the first nine months of the year, the market for TUBACEX products and services has remained extremely depressed, leading to a permanent fall in volumes and a constant increase in price pressure, which is unfavorably affecting the Group's results. In spite of this unprecedented crisis in the Oil&Gas

sector, the good positioning of TUBACEX and the increase in its market share in the highest value-added sectors is enabling it to withstand the current situation and anticipate a gradual improvement in results in the forthcoming quarters.

Financial figures

€M

	9M 2017	9M 2016	change %	Q3 2017	Q3 2016	change %
Sales	370.5	366.2	1.2%	129.1 ⁽¹⁾	104.6	23.4%
EBITDA	24.2	30.4	-20.5%	6.6	10.5	-37.2%
EBITDA margin	6.5%	8.3%		5.1%	10.1%	
EBIT	0.3	6.9	n.m.	(0.5)	3.8	n.m.
EBIT margin	0.1%	1.9%		neg.	3.6%	
Net Profit	1.1	3.3	-66.4%	(0.8)	1.6	n.m.
Net margen	0.3%	0.9%		neg.	1.5%	

	2017/09/30	2016/12/31
Working Capital	232.1	183.2
Working Capital / Sales	46.6%	37.1%
Equity	303.0	313.6
Equity / Net Financial Debt	108.3%	151.6%
Equity / Adjusted Net Financial Debt	135.1%	151.6%
Net Financial Debt	279.9	206.9
Adjusted Net Financial Debt ⁽²⁾	224.3	206.9
NFD/ EBITDA	9.8x	5.9x
Adjusted NFD ⁽²⁾ / EBITDA	7.8x	5.9x

(1) The sales figure for the third quarter of 2017 includes €37.3M corresponding to the progress in the execution of significant projects.

(2) The adjusted net financial debt figure at 30 September 2017 includes the sum of €55.6M corresponding to the advance payment of an important multi-year project, which will be received in the forthcoming weeks.

n.m.: Not meaningful

neg: Negative



The sales figure between January and September stands at €370.5M, up 1.2% on sales for the same period in 2016. The EBITDA amounts to €24.2M with a margin of 6.5% compared to a margin of 8.3% in the same period in 2016. The reduction in volume and the worse mix explain the lower margin obtained.

As for the Balance Sheet, the working capital has closed the quarter at €232.1M, which represents 46.6% of the sales figure and an increase of €48.9M with respect to the year end. The increase in net working capital is due, on the one hand, to the opening of new distribution centers by Tubacex Service Solutions and, on the other, to the purchase of raw materials and to the product in progress related to the execution of multi-year projects for the supply of comprehensive tubular solutions, mainly in OCTG and Umbilical Tubes.

The net financial debt on 30th September amounts to €279.9M, €73.0M 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 singular Premium solutions projects. However, it is necessary to bear in mind that TUBACEX will be paid €55.6M in the coming weeks as an advance payment for one of its strategic projects, the production of which will have an important impact in the second part of the year but whose invoicing is concentrated in 2018, 2019 and 2020. Bearing in mind this advance payment, the net financial debt will amount to €224.3M, with a ratio of 7.8x the 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 in a context of operating results that are significantly affected by the weak market situation. As the execution of the significant Premium projects progresses, this ratio will gradually fall until reaching the strategic objective of 3x 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) financial expenditure far below that of the same period of 2016 and (ii) a strong cash position that enables debt maturities to be met for the next 3-4 years even in the worst-case scenarios.

As for future perspectives, although no changes in the market situation are anticipated in the short term, the record backlog of TUBACEX premium products foresees a significant improvement in results for the forthcoming quarters.



Quarterly evolution

It is worth remembering that the third quarter results, as a consequence of the summer holiday, always have a very important seasonal component for TUBACEX. It is also necessary to bear in mind that the third quarter of 2017 is the first period in which the start of production of significant projects is reflected, which will be completed over the next 3 years.

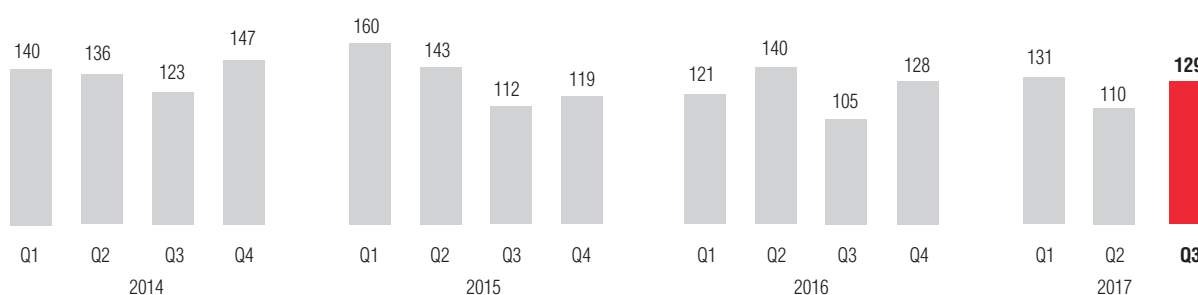
The sales figure for the third quarter stands at €129.1M, up 23.4% on the same period in 2016 and includes €37.3M

corresponding to the progress in the execution of high value-added projects which will start to be invoiced between January and February 2018.

The EBITDA for the quarter amounts to €6.3 M, with a margin of 4.9%. The low margin is essentially due to the unfavorable mix as a result of the delay in the award of some projects.

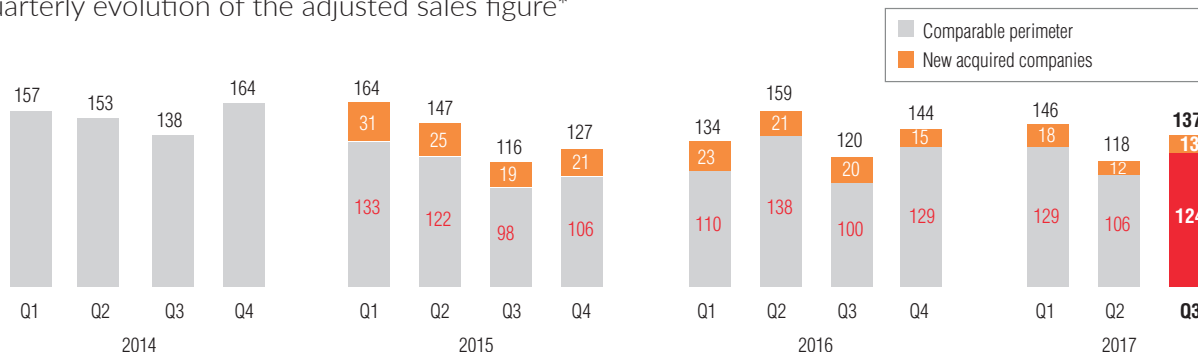
Quarterly evolution of the sales figure

€M



Quarterly evolution of the adjusted sales figure*

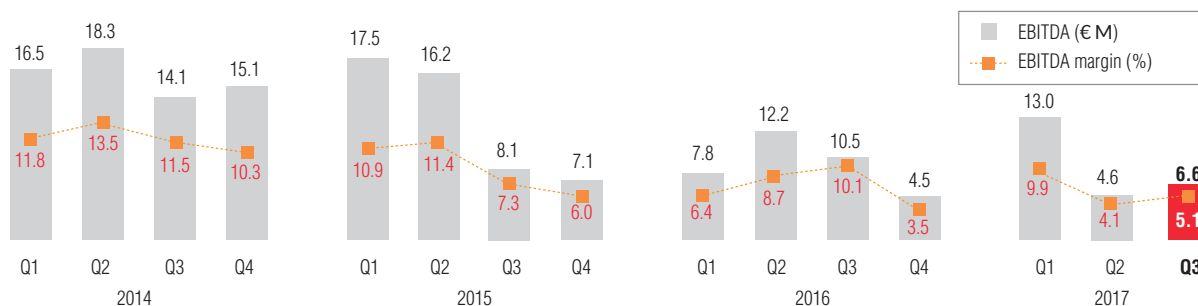
€M



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

Quarterly evolution of the ebitda figure

€M



3 Business evolution

The market targeted by TUBACEX products and services has remained severely depressed during the first nine months of the year. Final demand for products is extremely low in practically all products and regions. However, in spite of facing a very weak market, TUBACEX continues to increase its share in premium products, offering increasingly wider solutions, which enables it to win important projects and partially offset the poor market situation.

Sales **through the distribution channel** continue to be weak, in terms of both volume and price, severely affected by nickel prices which have remained historically low and the low level of activity in the Oil&Gas sector, which is the main recipient of the tubes sold through this channel.

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 over the past nine months and 85% of order intake.

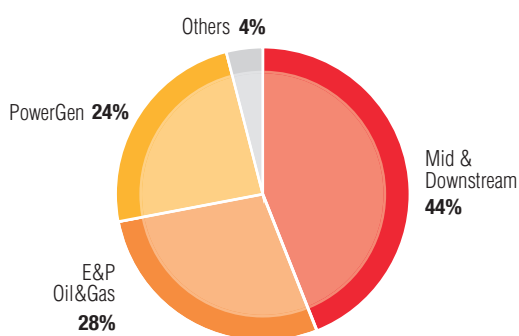
The **Oil&Gas E&P** sector is still the first destination of the Group's sales, with 28% sales made through this channel. Although its percentage has been reduced with respect to June as a result of the delay in the activation of a big OCTG project, commencement of production will lead to a gradual increase in its weight over the forthcoming quarters. This project also maintains high visibility in this product for the next three years. For yet another quarter, it is worth highlighting the performance of the umbilical offshore tubes sector, a segment in which TUBACEX continues to increase its presence after winning new contracts in Mozambique and Egypt, and which is expected to end the year with a record invoicing figure.

The **PowerGen** sector has maintained a falling tendency throughout the year and represents 24% of sales between

January and September. It is worth remembering that record invoicing figures were reached in this sector in 2015 and 2016 by bringing forward part of the demand in light of a new regulation introduced by the Chinese Government in 2017, which reduces the installed capacity of coal powered plants by 20% over the forthcoming five years (China is the main destination for this type of tubes). In spite of this fall in the market, there are reasons to be optimistic in the medium term. In technical collaboration with Bharat Heavy Electricals Ltd (BHEL) 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 received 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.

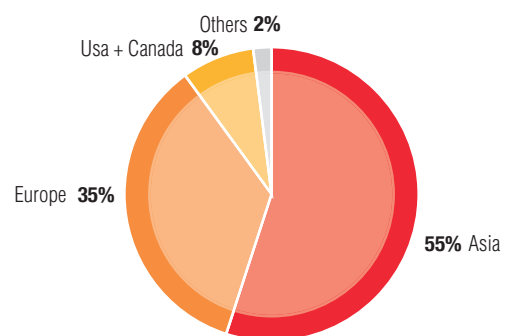
As for the **Mid and Downstream** sector, performance is relatively favorable, although the market cannot be deemed to have made a full recovery. Special attention should be paid to the line pipe projects in the Middle East with Saudi Aramco as the major player with projects such as Fadhili or Khursaniyah. It is also worth highlighting the recovery in the tube market for furnaces at refineries and petrochemical plants, where the TUBACEX Group's value proposition is seeing results. Large projects such as Hengli Petrochemical or Zhejiang Petrochemical in China are being supplied as well as in other regions, such as America (BP Whiting, Tesoro), Europe (Shell Pernis, SARA refinery), Far East (LG Chem, YNCC) and Iran (Hengam, Kangan), among others.

Breakdown by sector



Breakdown of direct sales to engineering firms and end-users

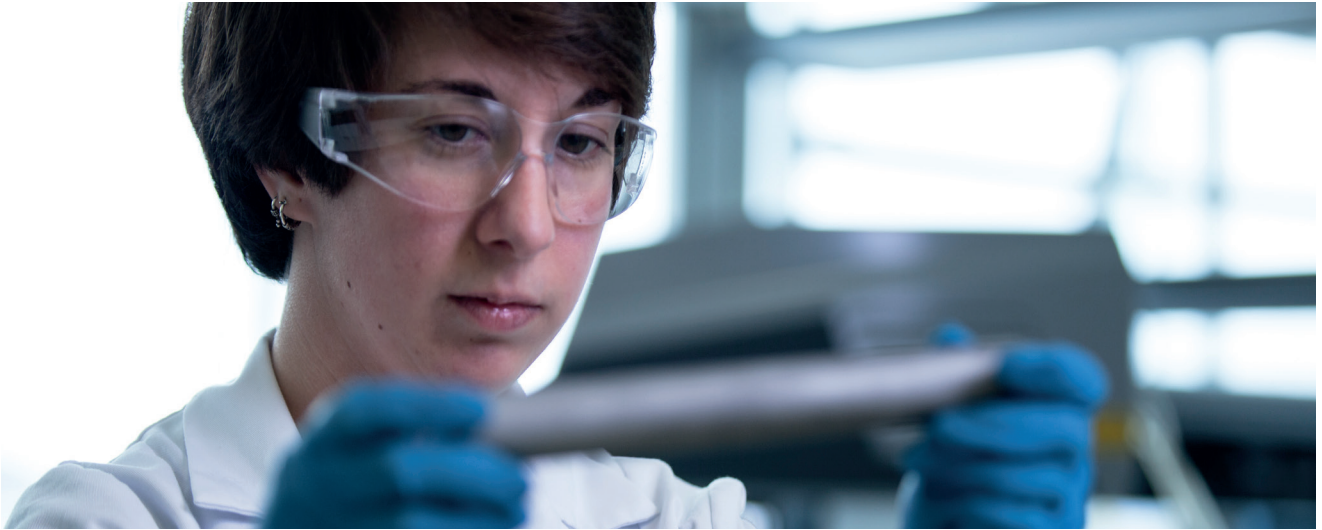
9M 2017



Breakdown by final destination

From the geographical point of view, Asia represents 55% of sales and is considered to be a priority market for TUBACEX with an expected high rate of growth in terms of demand over the forthcoming years. Therefore, the Group

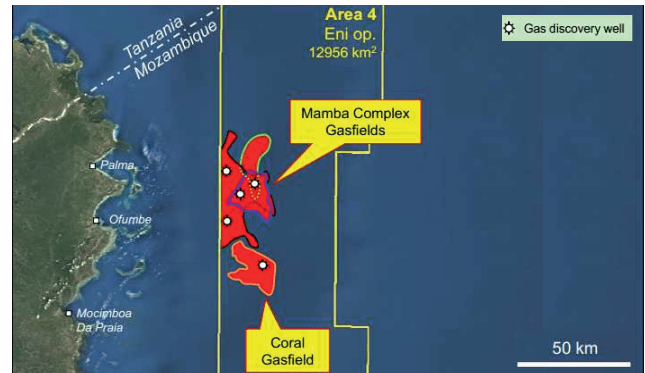
is committed to strengthening its presence in this region through the incorporation of TUBACEX Awaji Thailand and the opening of new warehouses in United Arab Emirates, Iran and India.



• 4 Significant events

Order for umbilical tubes for the coral project July 2017

TUBACEX has won an order to supply Aker Solutions with umbilical tubes for the Coral Project, in Mozambique, operated by the Italian firm ENI. It is the largest order obtained by TUBACEX to date for ENI, one of the most active companies in recent years. With this project, TUBACEX strengthens its positioning not only in the umbilical tube sector, but also in Eastern Africa, a geographical area with significant future growth prospects.



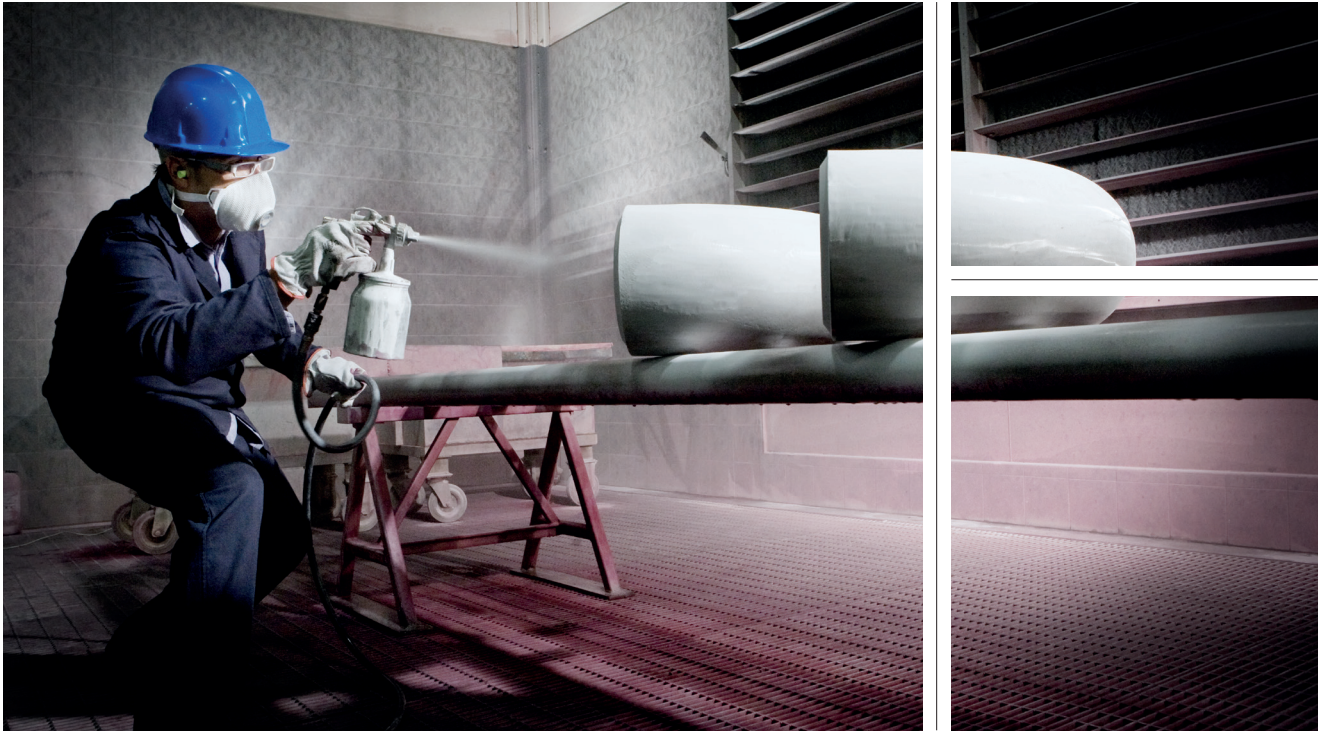
Event for customers in Austria September 2017

Another “Customer Day” was held in the third week of September at Schoeller Bleckman (SBER), which was attended by 25 companies, mainly EPCs and end-users, with a special focus on the new range of products (fertilizers, instrumentation, heat exchangers and special grades). This event is in line with the Group’s global strategy of strengthening its positioning in higher value-added products and getting closer to the end user.

Progress in the implementation of the premium portfolio Q3 2017

During the third quarter, the Group’s leading plants have commenced production of the most important OCTG and umbilical tube projects announced in May. The Premium Portfolio announced at that time amounted to €700 million, the highest figure in the history of TUBACEX, and included high value-added technological solutions for the oil and gas extraction, petrochemical and power generation sectors with supercritical technology.





• 5 TUBACEX on the stock market

Share evolution

JAN 2017 - SEPT 2017

Between January and September, the TUBACEX share has continued to perform favorably on the stock market, closing on 30th September at €3.205 per share, which represents a revaluation of 17.4% for the year.

At the end of September, the market capitalization amounts to €426.2 million, compared with €363.0 million at the close of 2016.

As for share liquidity, 78.5 million shares have been traded in the first nine months of the year, up 36.8% on the same period in 2016, and effective trading has risen to €251.1 million.



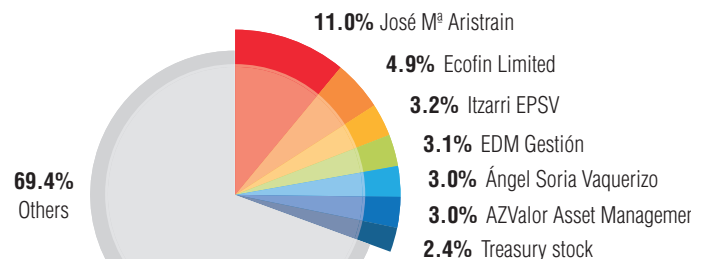
Shareholding

2017.10.31

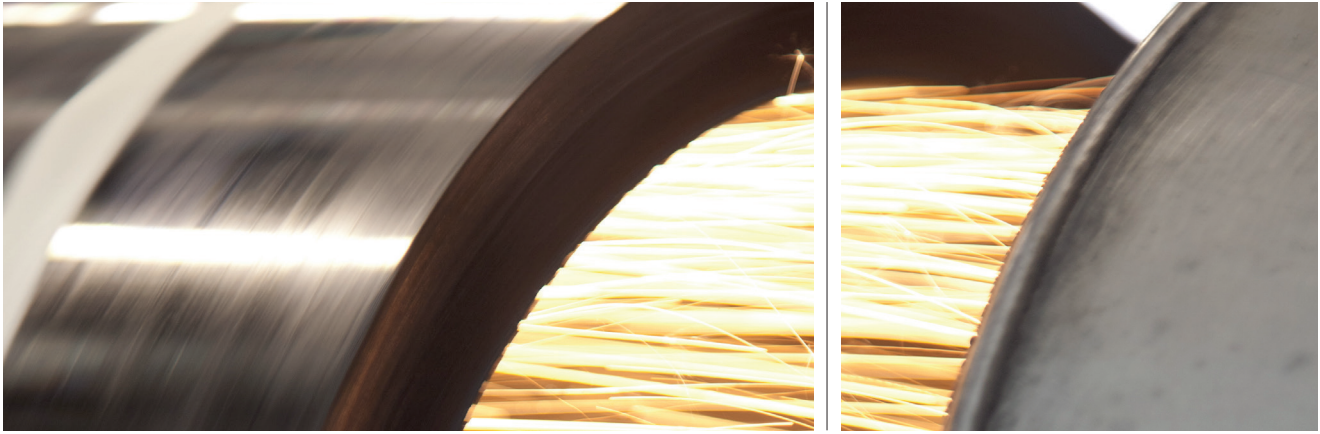
In recent weeks, there has been another change in the structure of the company's significant shareholders. On 6th October 2017, Angel Soria Vaquerizo notified the Spanish Securities Exchange Commission (CNMV) of his 3.03% stake in the capital of TUBACEX.

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 30th October 2017 is as follows:



Source: CNMV
Spanish Securities
Exchange Commission



• 5 Financial figures

Consolidated balance sheet
€M

	2017/09/30	2016/12/31	change %
Intangible assets	71.9	71.6	0.4%
Tangible assets	265.8	267.6	-0.7%
Financial assets	73.5	63.0	16.6%
Non-current assets	411.2	402.3	2.2%
Inventories	247.2	221.2	11.7%
Receivables	102.2	62.8	62.7%
Other account receivables	18.1	14.7	23.4%
Other current assets	2.4	2.9	-17.2%
Derivative financial instruments	0.7	0.5	25.7%
Cash and equivalents	90.6	147.4	-38.5%
Current assets	461.2	449.5	2.6%
TOTAL ASSETS	872.4	851.8	2.4%
Equity, Group Share	278.4	286.6	-2.9%
Minority interests	24.7	26.9	-8.4%
Equity	303.0	313.6	-3.4%
Interest-bearing debt	173.9	164.7	5.6%
Derivative financial instruments	3.2	0.9	n.m.
Provisions and other	38.6	42.0	-8.3%
Non-current liabilities	215.7	207.6	3.9%
Interest-bearing debt	196.6	189.6	3.7%
Derivative financial instruments	3.0	2.6	14.8%
Trade and other payables	117.3	100.8	16.3%
Other current liabilities	36.8	37.6	-2.1%
Current liabilities	353.7	330.6	7.0%
TOTAL EQUITY AND LIABILITIES	872.4	851.8	2.4%

n.m.: Not meaningful

Consolidated income statement
€M

	9M 2017	9M 2016	change %	Q3 2017	Q3 2016	change %
Sales	370.5	366.2	1.2%	129.1	104.6	23.4%
Change in inventories	16.6	5.1	n.m.	(13.2)	2.7	n.m.
Other income	6.4	11.4	-44.3%	2.2	5.2	-58.3%
Cost of materials	(200.9)	(186.8)	7.6%	(61.9)	(54.2)	14.3%
Personnel expenses	(89.3)	(88.8)	0.6%	(25.4)	(25.1)	1.4%
Other operating costs	(79.0)	(76.7)	3.0%	(24.1)	(22.7)	6.5%
EBITDA	24.2	30.4	-20.5%	6.6	10,5	-37.2%
EBITDA Margin	6.5%	8.3%		5.1%	10.1%	
Depreciation	(23.9)	(23.5)	1.6%	(7.2)	(6.8)	6.0%
EBIT	0.3	6.9	n.m.	(0.5)	3.8	n.m.
EBIT Margin	0.1%	1.9%		neg.	3.6%	
Financial Result	(5.0)	(6.2)	-18.2%	(2.1)	(1.8)	17.8%
Exchange differences	(0.0)	(0.3)	-92.7%	(0.1)	(0.2)	-35.5%
Net Income, Group Share	1.1	3.3	-66.4%	(0.8)	1.6	n.m.
Net Margin	0.3%	0.9%		neg.	1.5%	

n.m.: Not meaningful
neg: Negative

Main financial ratios

	9M 2017	H1 2017	2016	H1 2016
Adjusted NFD ⁽¹⁾ / EBITDA	7.8x	7.5x	5.9x	6.1x
Adjusted NFD⁽¹⁾ / Equity	74.0%	79.3%	66.0%	69.0%
EBITDA Margin	6.5%	7.3%	7.1%	7.6%
EBIT Margin	0.1%	0.3%	0.5%	1.2%
RoE	neg.	0.2%	0.1%	neg.
RoCE	neg.	0.0%	0.5%	0.1%
Interest coverage	0.1x	0.3x	0.3x	0.7x
Net working capital / sales	46.6%	44.7%	37.1%	42.0%

(1) The adjusted net financial debt figure at 30 September 2017 includes the sum of €55.6M corresponding to the advance payment of an important multi-year project, which will be received in the forthcoming weeks.
neg: Negative

WWW.TUBACEX.COM