

Resultados del primer trimestre 2017



TUBACEX eleva su resultado operativo (EBITDA) alcanzando un 10% de margen

- A pesar del mantenimiento de unos precios históricamente bajos de las materias primas comienzan a activarse proyectos de gran volumen.
- El buen posicionamiento de TUBACEX en productos de alto valor añadido y el reforzamiento comercial en áreas de mayor crecimiento ha posibilitado tener un EBITDA en el primer trimestre de 13 millones de euros, un 67,9% mayor que en el mismo periodo del año pasado.
- Las ventas en el primer trimestre del año han ascendido a 131,3 millones de euros, un 8,2% más que en el primer trimestre de 2016.

Llodio, 04 de mayo de 2017. TUBACEX ha arrancado el año con un EBITDA de 13 millones de euros, lo que supone un 67,9% más que en el mismo periodo del año pasado, alcanzando un margen del 10%, según los resultados presentados hoy a la CNMV. En un entorno de mercado aún débil, la empresa ha conseguido en el primer trimestre del año un beneficio neto de 2,8 millones de euros. Asimismo, sus ventas han ascendido a 131,3 millones de euros, un 8,2% por encima del primer trimestre de 2016. Estos resultados han sido posibles gracias al posicionamiento de TUBACEX en productos de alto valor añadido y el reforzamiento comercial en áreas de mayor crecimiento, lo que ha permitido acceder a proyectos de gran volumen cuya reactivación ha permitido compensar la situación de debilidad del mercado.

Según Jesús Esmorís, CEO de TUBACEX, “el buen posicionamiento en productos de alto valor tecnológico nos permite presentar estos buenos resultados, que se corresponden con los importantes pedidos de producto Premium que logramos el año pasado”.

Cabe destacar que el capital circulante ascendió a 206,9 millones de euros en el primer trimestre del año, lo que supone el 41,1% de las ventas y un incremento de 23,7 millones de euros con respecto al cierre de 2016. Este aumento se debe al incremento de actividad de productos Premium en las plantas de España y Austria y al desarrollo de Tubacex Service Solutions (TSS), el mayor distribuidor del mundo de tubos y accesorios en acero inoxidable; una unidad que en los últimos meses ha impulsado su presencia internacional acercando su stock y su gama de servicios a las principales regiones estratégicas.

Para TUBACEX incrementar su presencia en los mercados donde se esperan mayores crecimientos de demanda ha sido y sigue siendo un aspecto prioritario, por lo que ha apostado por fortalecer su presencia en Asia, que actualmente representa el 60% de las ventas del Grupo. Por esta razón, el año pasado se incorporó la compañía TUBACEX Awaji Thailand para reforzar su liderazgo en fittings, y se abrieron centros de distribución y servicio en Dubai, Irán e India.

El ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA ha sido de 5,7x debido a la adquisición e integración de dos compañías estratégicas en 2015 y a un EBITDA muy afectado por la debilidad del mercado. La previsión de la empresa es reducir el ratio y conseguir el objetivo estratégico de 3x a mediados del año que viene. Cabe recordar, que la solidez financiera del Grupo permite garantizar que podrá hacer frente a los vencimientos de deuda de los próximos 3-4 años, incluso en el peor de los escenarios.

Sobre la previsión para el resto del año, con la estabilización del precio del petróleo y la activación de numerosos proyectos, el buen posicionamiento de

TUBACEX está permitiendo ofertar pedidos de gran magnitud. Esmorís afirma que “esperamos un año bueno en captación de pedidos especialmente a partir del segundo semestre y una recuperación significativa a partir de 2018”.

Tubacex en bolsa

La acción de TUBACEX ha tenido un comportamiento positivo con una revalorización del 8,4% en el primer trimestre de 2017, cerrando el mes de marzo en 2,96 euros por acción. Asimismo, la capitalización bursátil asciende a 393,6 millones de euros al cierre del trimestre, 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”.

Principales magnitudes financieras:

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA (M€)

MILL. €

	<u>1T 2017</u>	<u>1T 2016</u>	<u>% variación</u>	<u>4T 2016</u>	<u>% variación</u>
Ventas	131,3	121,4	8,2%	127,8	2,7%
EBITDA	13,0	7,8	67,9%	4,5	189,2%
Margen EBITDA	9,9%	6,4%		3,5%	
EBIT	4,6	(0,6)	n. s.	(4,4)	n. s.
Margen EBIT	3,5%	neg.		neg.	
Beneficio Neto Atribuible	2,8	(0,5)	n. s.	(2,8)	n. s.
Margen neto	2,1%	neg.		neg.	

n.s.: No significativo.

neg.: Negativo.

	<u>31/03/2017</u>	<u>31/12/2016</u>
Working Capital	206,9	183,2
Working Capital / Ventas	41,1%	37,1%
Patrimonio Neto	314,5	313,6
Patrimonio Neto / DFN	137,3%	151,6%
Deuda Financiera Neta	229,1	206,9
DFN / EBITDA	5,7x	5,9x

www.tubacex.com

PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

1^{ER} TRIMESTRE 2017



“La cifra de ventas alcanza los 131,3 millones de euros, un 8,2% por encima de la del mismo trimestre de 2016 y el EBITDA asciende a 13,0 millones de euros, 67,9% superior al primer trimestre del año anterior.”

Jesús Esmorís
CONSEJERO DELEGADO

El primer trimestre de 2017 ha mantenido la misma línea que el trimestre anterior. Nos encontramos ante un mercado débil, en el que la estabilización de las materias primas, en niveles aún muy bajos, no ha permitido todavía la recuperación del mismo, de hecho, la captación de pedidos de este trimestre ha sido baja. Sin embargo, gracias a nuestra evolución tecnológica y comercial, con una apuesta preferente por la Innovación y la prestación de servicios y productos de alto valor añadido, estamos accediendo a la cotización de importantes proyectos de gran magnitud cuya captación se espera en el segundo o tercer trimestre del año.

Es este buen posicionamiento en los productos de alto valor tecnológico el que nos permite presentar los buenos resultados de este trimestre, que se corresponden con los importantes pedidos de producto premium que logramos el año pasado.

La cifra de ventas alcanza los 131,3 millones de euros, un 8,2% por encima de la del mismo trimestre de 2016 y el EBITDA asciende a 13,0 millones de euros, 67,9% superior al primer trimestre del año anterior, y con un margen del 9,9%. Por la parte del balance, se mantiene la solidez financiera. A pesar de que el ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA se sitúa en 5,7x se trata de una situación coyuntural, motivada por una deuda elevada consecuencia de la adquisición de dos

compañías en 2015 en un entorno de generación de resultados bajo.

También es reseñable que el incremento en circulante neto operativo con su correspondiente efecto sobre la deuda financiera neta del Grupo anticipa un incremento en la cifra de ventas de las principales unidades del grupo que se irá materializando significativamente a lo largo de la segunda parte del año.

Por eso, conviene resaltar nuestra estructura financiera saneada y recordar que tenemos asegurados los vencimientos de nuestra deuda en los próximos 3 - 4 años incluso en el peor de los escenarios. En este sentido, merece la pena mencionar que en marzo hemos recibido el segundo tramo del préstamo del BEI a 10 años concedido a finales de 2015. Este préstamo supone un respaldo oficial a las actividades de I+D+i llevadas a cabo por TUBACEX y refuerza la capacidad financiera del Grupo.

Respecto a la evolución del 2017, esperamos un año bueno en captación de pedidos a partir del segundo trimestre. Por lo que se refiere a los resultados, el primer semestre estará en línea con el primer semestre de 2016 para dar paso a un segundo semestre donde comience una mejora gradual de resultados y una recuperación significativa de los mismos en 2018.



Los indicadores macroeconómicos de los primeros meses de 2017 han sido más favorables de lo esperado, tanto en las economías avanzadas como en las emergentes, lo que indica que el crecimiento de la actividad de la economía mundial se estaría acelerando.

Los precios de las materias primas han seguido una tendencia alcista en el trimestre, pero manteniéndose aún en niveles históricamente bajos. Como referencia en nuestro negocio, el precio medio del níquel LME se ha situado en 10.319 dólares por tonelada, un 7,0% 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 y han experimentado también una tendencia creciente. El precio del molibdeno acumula una subida del 23% en el año y su precio medio se sitúa un 16,6% por encima del de 2016. Por lo que respecta al cromo su precio a cierre de marzo está un 40% por encima del cierre de 2016 y su precio medio es un 65% superior al precio medio de 2016.

En cuanto al precio del petróleo, tras unos meses de tendencia positiva ha vuelto a sufrir una corrección y cierra el trimestre en 53,53 dólares el barril, un 5,8% por debajo del cierre de 2016.

EVOLUCIÓN PRECIO NÍQUEL

DIC 13 – MAR 17 (\$/TON)



EVOLUCIÓN PRECIO BRENT

DIC 13 – MAR 17 (\$/BARRIL)



La situación de debilidad general del mercado vista en los trimestres anteriores se ha mantenido durante el primer trimestre de 2017. Si bien, la exposición de TUBACEX hacia productos premium y la importante cartera de estos

productos lograda el año pasado permiten presentar unos resultados claramente mejores que los del mismo trimestre de 2016 y que los del trimestre inmediatamente anterior.

DATOS ECONÓMICOS

MILL. €

	<u>1T 2017</u>	<u>1T 2016</u>	<u>% variación</u>	<u>4T 2016</u>	<u>% variación</u>
Ventas	131,3	121,4	8,2%	127,8	2,7%
EBITDA	13,0	7,8	67,9%	4,5	189,2%
Margen EBITDA	9,9%	6,4%		3,5%	
EBIT	4,6	(0,6)	n.s.	(4,4)	n.s.
Margen EBIT	3,5%	neg.		neg.	
Beneficio Neto Atribuible	2,8	(0,5)	n.s.	(2,8)	n.s.
Margen neto	2,1%	neg.		neg.	

n.s.: No significativo.

neg.: Negativo.

	<u>31/03/2017</u>	<u>31/12/2016</u>
Working Capital	206,9	183,2
Working Capital / Ventas	41,1%	37,1%
Patrimonio Neto	314,5	313,6
Patrimonio Neto / DFN	137,3%	151,6%
Deuda Financiera Neta	229,1	206,9
DFN / EBITDA	5,7x	5,9x

La cifra de ventas a marzo se ha situado en 131,3 millones de euros, un 8,2% por encima de las ventas del primer trimestre de 2016 como consecuencia del favorable mix facturado. El EBITDA ha alcanzado los 13,0 millones de euros con un margen del 9,9%. Tanto el EBITDA como el margen EBITDA se encuentran claramente por encima de los del primer trimestre de 2016 gracias no sólo al buen mix sino a las constantes mejoras operativas y de gestión del Grupo.

Por lo que respecta al Balance, el capital circulante cierra el trimestre en 206,9 millones de euros, lo que supone un 41,1% de la cifra de ventas y un incremento de 23,7 millones de euros con respecto al cierre del año. El aumento de circulante neto operativo en el primer trimestre del año se debe al incremento de actividad en productos Premium en las plantas productivas de España y Austria, junto con el desarrollo de Tubacex Service Solutions en su actividad de distribución de soluciones tubulares a nivel global. El incremento en la visibilidad de la cartera del grupo de productos Premium vinculada a proyectos de largo plazo, junto la constitución y desarrollo de nuevos centros de distribución en Austria, Brasil, India, Middle East e Irán han influido en este incremento.

La deuda financiera neta asciende a 229,1 millones de euros, lo que implica un aumento de 22,2 millones de euros con respecto al cierre de 2016, en línea con el aumento de capital circulante, y un ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA de 5,7x. Es necesario recordar que el elevado ratio de endeudamiento corresponde a una situación coyuntural caracterizada por una cifra elevada de deuda tras la adquisición e integración de dos compañías estratégicas en 2015 y un EBITDA muy afectado por la débil situación de mercado. TUBACEX espera reducir este ratio hasta el entorno de 4x a cierre de 2017 y situarlo en el objetivo estratégico de 3x a mediados de 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.

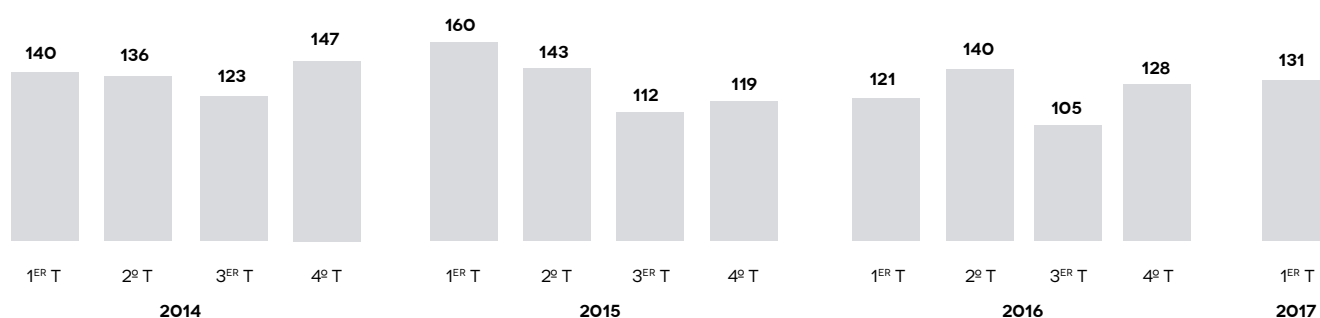
EVOLUCIÓN TRIMESTRAL

De cara a los próximos trimestres, esperamos que sean buenos en términos de entrada de pedidos, ya que la estabilización del precio del petróleo está provocando la activación de numerosos proyectos y el buen posicionamiento de TUBACEX en Producto Premium nos está permitiendo ofertar

pedidos importantes de alto valor añadido. Sin embargo, la materialización de estos pedidos no se espera hasta finales del año o comienzos de 2018 por lo que su impacto en la cuenta de resultados de este año será más limitado.

EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE LA CIFRA DE VENTAS

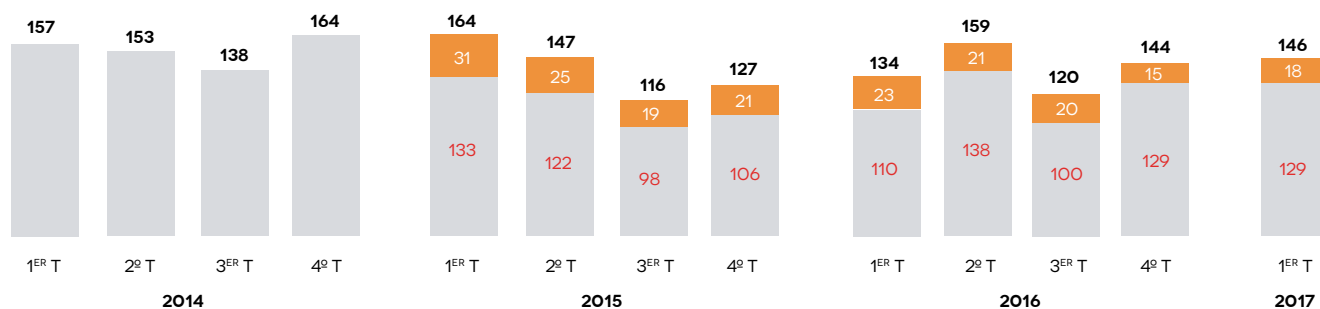
MILL. €



EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE LA CIFRA DE VENTAS AJUSTADA*

VENTAS A NIQUEL ESTABLE

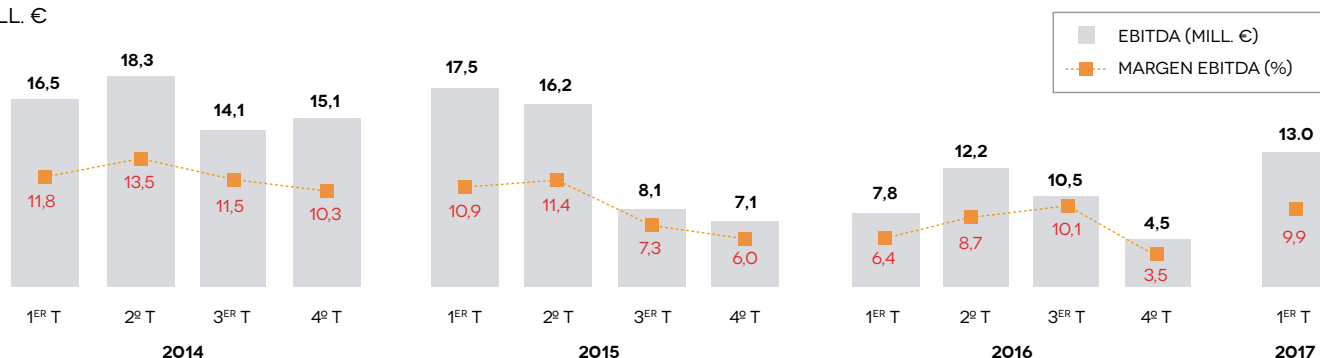
MILL. €



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

EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE LA CIFRA DE EBITDA

MILL. €



A pesar de que las materias primas han mantenido una tendencia creciente en los últimos trimestres, su mantenimiento en niveles históricamente bajos está impidiendo todavía una recuperación general del sector. Sin embargo, el buen posicionamiento de TUBACEX en los productos de alto valor añadido y el reforzamiento de su red comercial en las áreas de mayor crecimiento está permitiendo al Grupo acceder a diversos proyectos específicos de gran tamaño y, con su adjudicación, compensar la situación de debilidad del mercado.

Las ventas a **través del canal de distribución** mantienen los niveles bajos de los últimos trimestres tanto en volumen como en precio, ya que se han visto particularmente afectadas por el mantenimiento del precio del níquel en niveles bajos y por el débil nivel de actividad del sector Oil&Gas, principal destinatario de los tubos vendidos a través de este canal.

Por lo que se refiere a las **ventas directas a ingeniería y cliente final**, este canal mantiene su peso predominante en las ventas totales del Grupo, en línea con la estrategia de la Compañía, y ha representado en el trimestre el 60% de la entrada de pedidos. Cifra ligeramente inferior a la del ejercicio de 2016 que fue inusualmente alta como consecuencia de los importantes pedidos logrados el año pasado.

El peso del sector de **E&P de Oil&Gas** ha mantenido la tendencia de mejora progresiva mostrada en los últimos trimestres y supone ya el 38% de las ventas de este canal, debido fundamentalmente a las elevadas cifras de facturación de tubos de OCTG y Umbilicales. Dentro de este sector merece la pena mencionar el buen comportamiento de los tubos para Umbilicales, mercado en el que TUBACEX está aumentando progresivamente su cuota, y donde cuenta actualmente con la cartera más alta de pedidos de su historia,

por lo que se espera que su tendencia positiva se mantenga durante todo el ejercicio. Por lo que respecta a los tubos de OCTG, la facturación en el trimestre ha sido buena gracias al importante pedido para Abu Dabi logrado el año pasado. Sin embargo, la entrada de pedidos se mantiene en niveles bajos a pesar de que se están cotizando importantes proyectos que se espera que aumenten la visibilidad de este segmento. Finalmente, el mercado de Subsea continúa deprimido y no se espera un cambio en el mismo en el corto plazo.

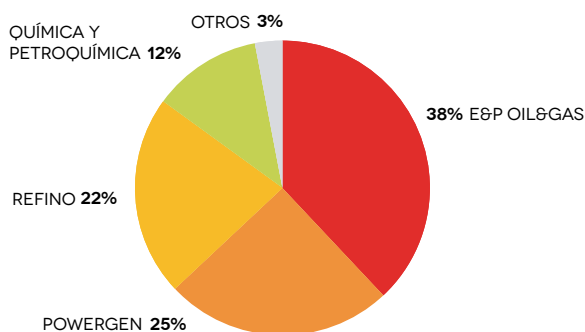
El sector de **PowerGen** ha reducido su peso en las ventas hasta el 25%. Conviene recordar que tanto en 2015 como en 2016 se alcanzaron cifras récord de facturación en este sector. Sin embargo, una nueva regulación emitida por el Gobierno Chino (principal destino de los tubos para calderas supercríticas) ha rebajado para los próximos cinco años en un 20% la capacidad instalada de centrales térmicas con base de carbón, rebaja que ya se anticipaba desde el ejercicio 2016. A pesar de esta caída del mercado, el buen posicionamiento de TUBACEX, gracias a los nuevos aceros desarrollados y la tecnología de Shot Peening, está permitiendo mantener nuestra cuota de mercado en el sector.

Respecto al sector de **Refino e Industria Petroquímica**, aunque no se puede hablar aún de una recuperación del mercado, existen grandes proyectos, especialmente en Far East, cuyo logro está permitiendo mejorar las cifras de facturación y entrada de pedidos de estos sectores, que representan el 22% y el 12% respectivamente. Concretamente, en el sector de Refino y en línea con el objetivo estratégico de ofrecer soluciones, integrales se ha añadido a la propuesta de valor tradicional de tubos y fittings servicios adicionales tales como pulidos, biselados, U-bending o cortes especiales, que están permitiendo mejorar nuestro posicionamiento en este mercado.

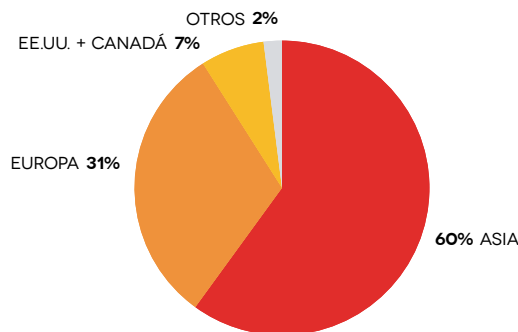
DESGLOSE DE VENTA DIRECTA A INGENIERÍA Y CLIENTE FINAL

1T 2017

DESGLOSE POR SECTOR



DESGLOSE POR DESTINO FINAL



Desde el punto de vista geográfico por destino final de las ventas, Asia mantiene su posición como primer mercado del Grupo con el 60% de las ventas, algo menos que en el ejercicio de 2016 como consecuencia de la reducción de las ventas de tubos para calderas supercríticas en el mercado chino. El Grupo TUBACEX contempla como aspecto prioritario

incrementar su presencia en los mercados donde se esperan los mayores crecimientos de demanda de su producto en los próximos años. Por ello, el Grupo ha apostado a fortalecer Asia, mediante la incorporación de la compañía TUBACEX Awaji Thailand y la apertura de nuevos almacenes en Emiratos Árabes Unidos, Irán y la India.



TUBACEX INDIA RECIBE EL PRIMER PEDIDO DE TX 253MA FEBRERO 2017



TUBACEX India ha recibido el primer pedido para la producción de TUBACEX 253MA. TX 253MA es una aleación de acero austenítico del tipo 2Cr 10Ni+Si con contenido de tierras raras y nitrógeno muy bien definido. Las tierras raras, en combinación con el silicio, mejoran la alta resistencia a la oxidación que presenta la aleación, y el nitrógeno, a su vez, contribuye a su gran resistencia a la fluencia y a su estabilidad estructural incluso a altas temperaturas.

El TX 253MA, gracias a sus propiedades mejoradas frente a la oxidación cíclica y su excelente resistencia a la fluencia y estabilidad estructural a altas temperaturas, es una solución perfecta para diversas aplicaciones como tubos recuperadores en industrias metalúrgicas, hornos de tratamiento de calor, tubos de protección de termopares, tubos de lanza para hornos de cal y tubos amortiguadores en hornos de recocido de alambre en continuo, entre otras. TUBACEX España también ha suministrado este material a clientes como Gestamp (aplicaciones de horno) y Wootz (aplicaciones petroquímicas).

TUBACEX TAYLOR ACCESORIOS HOMOLOGADA POR KNPC Y SAUDI ARAMCO FEB/MAR 2017



إحدى شركات مؤسسة البترول الكويتية
A Subsidiary of Kuwait Petroleum Corporation

أرامكو السعودية
Saudi Aramco



Tubacex Taylor Accesorios - TTA ha sido homologada por parte de KNPC (gama completa) y Saudi Aramco (aleaciones sin soldadura y con alto contenido en níquel).

PEDIDO DE UMBILICALES PARA BP

MARZO 2017



BP Exploration (Delta) Limited (Reino Unido) ha adjudicado a Nexans un pedido de unos 100 km de umbilicales estáticos y sus correspondientes accesorios para la próxima fase del proyecto West Nile Delta. Este importante contrato ayudará a BP y a su colaborador DEA (Deutsche Erdoel AG) a explotar los yacimientos de gas condensado de Guiza, Fayún y Raven, así como al desarrollo de futuros recursos descubiertos y por descubrir en las concesiones de BP y DEA, ubicados entre 65 y 85 km desde la costa de Alejandría, en la costa norte de la República Árabe de Egipto. La entrega se realizará en 2018 y la Compañía del Grupo TUBACEX Schoeller Bleckmann Edelstahlrohr será el proveedor de los tubos de acero inoxidable sin soldadura para los umbilicales.

TUBACEX PARTICIPA EN LAS CONFERENCIAS TÉCNICAS DE NACE

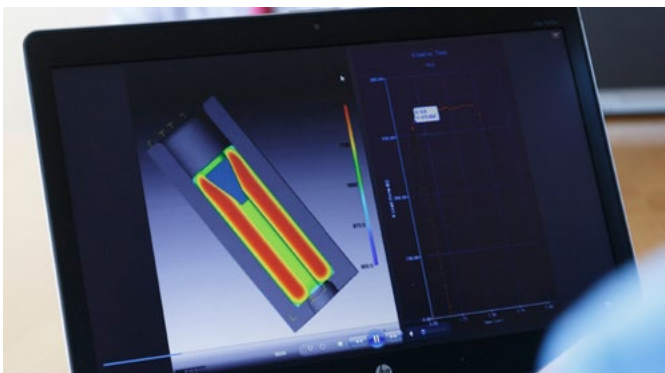
MARZO 2017

La Conferencia NACE 2017 tuvo lugar en Nueva Orleans, Lousiana, del 26 al 30 de marzo. La unidad de Innovación de TUBACEX participó en las conferencias técnicas a las que asistieron alrededor de 100 profesionales del sector, compartiendo los problemas relacionados con la realización del ensayo de corrosión bajo tensión (SSRT) y la caracterización de las muestras ensayadas en aceros austeníticos resistentes a la corrosión (CRA).

Una de las principales conclusiones fue que para diferentes CRAs, la clasificación de las muestras ensayadas propuesta por la norma NACE TM0198 es difícil de aplicar. De hecho, el criterio para establecer que los aceros analizados son susceptibles a la corrosión bajo tensión bajo las condiciones de ensayo estudiadas podría considerarse cuestionable.

TUBACEX FIRMA UN ACUERDO DE SUMINISTRO

MARZO 2017



TUBACEX firma un acuerdo marco con Hengli Petrochemical (Dalian) Refinery Co.Ltd para el suministro de tubos en aceros austeníticos y altas aleaciones de níquel para la que será una de las mayores refinerías del mundo. Se trata del mayor pedido conseguido por TUBACEX para un usuario final en China.

La importancia de este acuerdo marco radica en que se mantiene la tendencia, en línea con el Plan estratégico, de vender de manera directa a un cliente final con el suministro de soluciones procedentes de distintas business units (en este caso, TTI e IBF).





EVOLUCIÓN DE LA ACCIÓN

ENE 17 - MAR 17

En los tres primeros meses del año la acción de TUBACEX ha tenido un comportamiento positivo, cerrando el mes de marzo en 2,96 euros por acción, lo que supone una revalorización del 8,4% en lo que llevamos de año.

Al cierre del trimestre, la capitalización bursátil asciende a 393,6 millones de euros, frente a los 363,0 millones de euros de cierre de 2015.

Por lo que se refiere a la liquidez del valor, el volumen negociado ha disminuido un 24,1% con respecto al mismo periodo de 2016. Durante el primer trimestre del año el número de acciones negociadas ha ascendido a 20,52 millones de títulos con una contratación efectiva de 61,68 millones de euros.

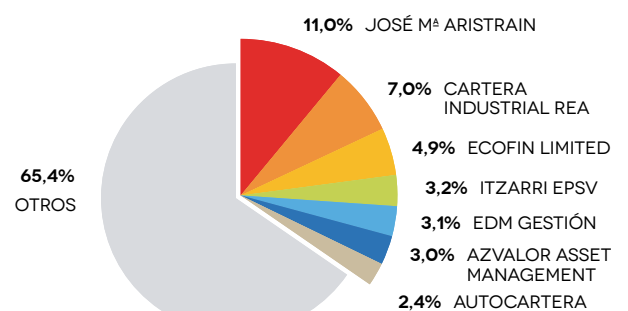


ACCIONARIADO

31.03.2017

Durante el primer trimestre del año ha habido un único cambio en la composición de accionistas significativos de la Compañía. Con fecha 17 de marzo de 2017 AZValor ha comunicado a la CNMV la posesión de una participación del 3,003%.

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



Fuente: CNMV



BALANCE DE SITUACIÓN CONSOLIDADO

MILL. €

	<u>31/03/2017</u>	<u>31/12/2016</u>	<u>% variación</u>
Activos intangibles	71,1	71,6	-0,7%
Activos materiales	266,4	267,6	-0,5%
Inmovilizado financiero	63,4	63,0	0,7%
Activos no corrientes	401,0	402,3	-0,3%
Existencias	233,8	221,2	5,7%
Clientes	79,9	62,8	27,1%
Otros deudores	18,7	14,7	27,9%
Otro activo circulante	2,1	2,9	-29,7%
Instrumentos financieros derivados	0,7	0,5	25,7%
Caja y equivalentes	152,2	147,4	3,3%
Activos Corrientes	487,4	449,5	8,4%
TOTAL ACTIVO	888,3	851,8	4,3%
Patrimonio Neto Sociedad Dominante	288,2	286,6	0,5%
Intereses Minoritarios	26,3	26,9	-2,4%
Patrimonio Neto	314,5	313,6	0,3%
Deuda financiera largo plazo	184,2	164,7	11,9%
Instrumentos financieros derivados	0,9	0,9	-8,5%
Provisiones y otros	42,4	42,0	0,8%
Pasivos no corrientes	227,4	207,6	9,5%
Deuda financiera corto plazo	197,1	189,6	4,0%
Instrumentos financieros derivados	2,1	2,6	-18,2%
Acreedores comerciales	106,7	100,8	5,9%
Otros pasivos corrientes	40,5	37,6	7,6%
Pasivos corrientes	346,4	330,6	4,8%
TOTAL PASIVO	888,3	851,8	4,3%

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA

MILL. €

	<u>1T 2017</u>	<u>1T 2016</u>	<u>% variación</u>	<u>4T 2016</u>	<u>% variación</u>
Ventas	131,3	121,4	8,2%	127,8	2,7%
Variación de existencias	12,1	4,2	191,3%	4,2	191,9%
Otros ingresos	1,4	1,3	5,9%	6,5	-78,1%
Coste de aprovisionamientos	(70,6)	(64,2)	10,0%	(81,2)	-13,0%
Gastos de personal	(32,5)	(30,2)	7,4%	(32,8)	-1,0%
Otros gastos de explotación	(28,7)	(24,6)	16,6%	(20,0)	43,7%
EBITDA	13,0	7,8	67,9%	4,5	189,2%
Margen EBITDA	9,9%	6,4%		3,5%	
Amortizaciones	(8,4)	(8,4)	0,3%	(8,9)	-5,6%
EBIT	4,6	(0,6)	n.s.	(4,4)	n.s.
Margen EBIT	3,5%	neg.		neg.	
Resultado Financiero	(1,7)	(2,1)	-19,8%	(1,5)	9,4%
Diferencias tipo de cambio	(0,1)	(0,2)	-41,5%	(0,1)	66,7%
Beneficio Atribuible Soc. Dominante	2,8	(0,5)	n.s.	(2,8)	n.s.
Margen Neto	2,1%	-0,4%		neg.	

n.s.: No significativo

neg.: Negativo

PRINCIPALES RATIOS FINANCIEROS

	<u>1T 2017</u>	<u>2016</u>	<u>1T 2016</u>
Deuda Neta / EBITDA	6,1x	5,9x	6,1x
Deuda Neta / Patrimonio Neto	72,8%	66,0%	76,2%
Margen EBITDA	9,9%	7,1%	6,4%
Margen EBIT	3,5%	0,5%	neg.
RoE	1,3%	0,1%	0,5%
RoCE	1,5%	0,5%	0,8%
Cobertura de intereses	1,3x	0,3x	neg.
Capital circulante / ventas	40,6%	37,1%	44,7%

neg.: Negativo

WWW.TUBACEX.COM

Results for the First Quarter 2017



TUBACEX increases its operating profit (EBITDA), reaching a margin of 10%

- In spite of the continued historically low price of raw materials, large volume projects are starting to be activated.
- The good positioning of TUBACEX in high value-added products and the commercial strengthening in growth areas has led to an EBITDA of €13 million in the first quarter, up 67.9% on the same period last year.
- Sales for the first quarter of the year have risen to €131.3 million, up 8.2% on the first quarter of 2016.

Llodio, May 04, 2017. TUBACEX has kicked off the year with an EBITDA of €13 million, which is up 67.9% on the same period last year, reaching a margin of 10%, according to the results presented today to the CNMV (Spanish Securities Exchange Commission). In a market environment that is still weak, the company has secured a net profit of €2.8 million in the first quarter of the year. Its sales have amounted to €131.3 million, up 8.2% on the first quarter of 2016. These results have been possible thanks to the positioning of TUBACEX in high value-added products and the commercial strengthening in growth areas, enabling it to access large volume projects whose reactivation has offset the weak market situation.

According to Jesús Esmorís, CEO of TUBACEX, “the good positioning in products of high technological value enables us to present these good results, which correspond to important orders for Premium products received last year”.

It is worth mentioning that the working capital rose to €206.9 million in the first quarter of the year, which represents 41.1% of sales and an increase of €23.7 million with respect to the close of 2016. This rise is due to the increased activity of Premium products at the plants in Spain and Austria and the development of Tubacex Service Solutions (TSS), the world's largest master distributor of stainless steel tubes and fittings; a business unit that has increased its international presence, bringing its stock and range of services to the leading strategic regions.

For TUBACEX, increasing its presence in markets in which higher demand is expected has been and continues to be a priority issue, whereby it is committed to strengthening its presence in Asia, which currently represents 60% of the Group's sales. For this reason, TUBACEX Awaji Thailand was incorporated last year to strengthen its leadership in fittings, and distribution and service centers were opened in Dubai, Iran and India.

The ratio of net financial debt over EBITDA was 5.7 times due to the acquisition and integration of two strategic companies in 2015 and an EBITDA seriously affected by the weakness of the market. The company's forecast is to reduce and achieve its strategic objective of 3 times by halfway through next year. It is worth remembering that the Group's financial soundness ensures that it is able to face its debt deadlines for the next 3-4 years, even in the worst scenario.

As for the forecast for the rest of the year, with the stabilization of oil prices and the activation of numerous projects, the good positioning of TUBACEX is allowing it to bid for large scale projects. Esmorís confirms that "we expect a good year for order intake, particularly as of the second quarter and an important recovery from 2018".

Tubacex on the Stock Market

The TUBACEX share has performed positively with a revaluation of 8.4% in the first quarter of 2017, closing March at €2.96 per share. At the end of the quarter,

the market capitalization amounts to €393.6 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 fittings). It also offers a wide range of services from the design of tailored solutions to installation and maintenance operations.

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

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

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

Key Financial Figures

CONSOLIDATED INCOME STATEMENT (M€)

M€

	<u>Q1 2017</u>	<u>Q1 2016</u>	<u>change %</u>	<u>Q4 2016</u>	<u>change %</u>
Sales	131.3	121.4	8.2%	127.8	2.7%
EBITDA	13.0	7.8	67.9%	4.5	189.2%
EBITDA margin	9.9%	6.4%		3.5%	
EBIT	4.6	(0.6)	n.m.	(4.4)	n.m.
EBIT margin	3.5%	neg.		neg.	
Net Profit	2.8	(0.5)	n.m.	(2.8)	n.m.
Net margin	2.1%	neg.		neg.	

n.m.: not meaningful.

neg.:negative.

	<u>2017/03/31</u>	<u>2016/12/31</u>
Working Capital	206.9	183.2
Working Capital / Sales	41.1%	37.1%
Equity	314.5	313.6
Equity / Net Financial Debt	137.3%	151.6%
Net Financial Debt	229.1	206.9
NFD/ EBITDA	5.7x	5.9x

www.tubacex.com

PRESENTATION OF THE RESULTS

1ST QUARTER 2017



“The sales figure has reached €131.3 million, up 8.2% on that for the first quarter of 2016 and the EBITDA stands at €13.0 million, up 67.9% on that for the first quarter of last year.”

Jesús Esmorís
CEO

The first quarter of 2017 has followed the same line as the previous quarter. We are faced with a weak market in which the stabilization of the price of raw materials at low levels has not yet allowed for its recovery. In fact, order intake for this quarter has been low. However, thanks to our technological and commercial evolution, with a firm commitment to innovation and the provision of high value-added services and products, we are able to bid for important large-scale projects which are expected to be awarded in the second or third quarter of the year.

It is this good positioning in products with a high technological value that enables us to present favorable results this quarter, corresponding to significant orders for premium products received last year.

The sales figure has reached €131.3 million, up 8.2% on that for the first quarter of 2016 and the EBITDA stands at €13.0 million, up 67.9% on that for the first quarter of last year, with a margin of 9.9%. As far as the Balance Sheet is concerned, the financial strength has been maintained. In spite of the fact that the ratio of net financial debt over EBITDA stands at 5.7x, this is a temporary situation due to heavy debt as a result of the acquisition of two companies in

2015 in an environment of low results generation.

It should also be highlighted that the increase in net working capital with its corresponding impact on the Group's net financial debt foresees a rise in the sales figure for the Group's main units, which will materialize significantly in the second part of the year.

For this reason, it is worth pointing out our sound financial structure and the fact that we have our debt maturities guaranteed for the forthcoming 3-4 years, even in the worst-case scenario. In this respect, it is worth mentioning that we received the second tranche of the 10-year EIB loan in March, which was granted at the end of 2015. This loan represents official backing for the TUBACEX R&D&I activities and strengthens the Group's financial capacity.

As for the evolution throughout 2017, we expect a good year for order intake from the second quarter onwards. As far as results are concerned, the first half of the year will follow the same line as the same period of 2016, moving on to a second half of the year in which a gradual improvement in results will be seen with a significant recovery in 2018.



The macroeconomic indicators for the first months of 2017 have been rather more positive than expected in both the advanced and emerging economies, which indicates that growth in the activity of the worldwide economy is accelerating.

The price of raw materials has followed an upward trend during the quarter, but they all share continued historically low levels. As a reference in our business, nickel average price in LME has stood at \$10,319/ton, up 7.0% on the average price in 2016.

The other two alloys with a significant weight in the Group's supplies for the manufacture of stainless steel are molybdenum and chromium, which have also experienced a growth trend. The price of molybdenum has accumulated an increase of 23% in the year to date and its average price is 16.6% higher than that of 2016. As for chromium, its price at the end of March is up 40% on the close of 2016 and its average price is 65% higher than the average price for 2016.

As for the oil price, following two months of a positive tendency, it has undergone an adjustment and has closed the quarter at \$53.53/barrel, down 5.8% on the 2016 year end.

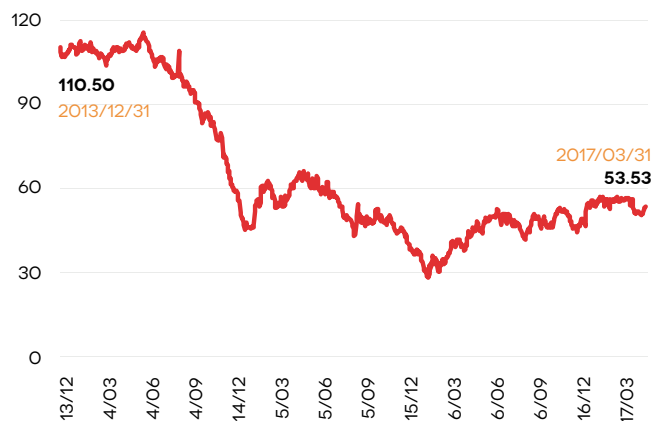
EVOLUTION OF THE NICKEL PRICE

DEC 13 - MAR 17 (US\$/TON)



EVOLUTION OF THE BRENT PRICE

DEC 13 - MAR 17 (US\$/BARRIL)



KEY FINANCIAL FIGURES

The overall situation of market weakness in the previous quarters has remained in the first quarter of 2017. However, TUBACEX exposure to premium products and the important portfolio of these products achieved last year means that

the results presented are clearly better than those reported for the same quarter in 2016 and those for the immediately preceding quarter.

FINANCIAL FIGURES

M€

	<u>Q1 2017</u>	<u>Q1 2016</u>	<u>change %</u>	<u>Q4 2016</u>	<u>change %</u>
Sales	131.3	121.4	8.2%	127.8	2.7%
EBITDA	13.0	7.8	67.9%	4.5	189.2%
EBITDA margin	9.9%	6.4%		3.5%	
EBIT	4.6	(0.6)	n.m.	(4.4)	n.m.
EBIT margin	3.5%	neg.		neg.	
Net Profit	2.8	(0.5)	n.m.	(2.8)	n.m.
Net margin	2.1%	neg.		neg.	

n.m.: not meaningful.

neg.: negative.

	<u>2017/03/31</u>	<u>2016/12/31</u>
Working Capital	206.9	183.2
Working Capital / Sales	41.1%	37.1%
Equity	314.5	313.6
Equity / Net Financial Debt	137.3%	151.6%
Net Financial Debt	229.1	206.9
NFD/ EBITDA	5.7x	5.9x

In March, the sales figure stands at €131.3 million euros, up 8.2% on sales for the first quarter of 2016, as a result of the favorable invoiced mix. The EBITDA has reached €13.0 million, with a margin of 9.9%. Both the EBITDA and the EBITDA margin are clearly above those for the first quarter of 2016 thanks not only to the good mix but also to the constant operating improvements and Group management.

As for the Balance Sheet, the working capital has closed the quarter at €206.9 million, which represents 41.1% of the sales figure and an increase of €23.7 million with respect to the previous year. The increase in net working capital in the first quarter of the year is due to the increased activity in Premium products at the production plants in Spain and Austria, along with the development of Tubacex Service Solutions in its global distribution of tubular solutions. The increased visibility of the portfolio of Premium products related to long-term projects, along with the construction and development of new distribution centers in Austria, Brazil, India, the Middle East and Iran have influenced this growth.

Net financial debt amounts to €229.1 million, which represents an increase of €22.2 million with respect to 2016, in line with the gain in working capital, and a net financial debt ratio over EBITDA of 5.7x. 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 and an EBITDA that is significantly affected by the weak market situation. TUBACEX expects to reduce this ratio to around 4x by the close of 2017 and place it at the strategic objective of 3x by the middle of 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.

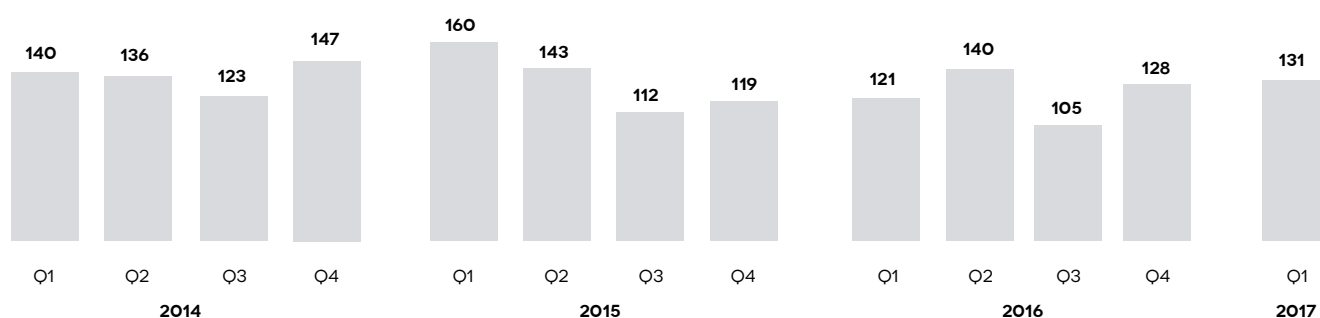
QUARTERLY EVOLUTION

We expect the forthcoming quarters to be favorable in terms of order intake, as oil price stabilization is driving the activation of numerous projects and TUBACEX's good position in the Premium Product sector is enabling us to

bid for important high added value orders. However, as these orders will not materialize until the end of this year or beginning of 2018, their impact on the profit and loss account will be more limited this year.

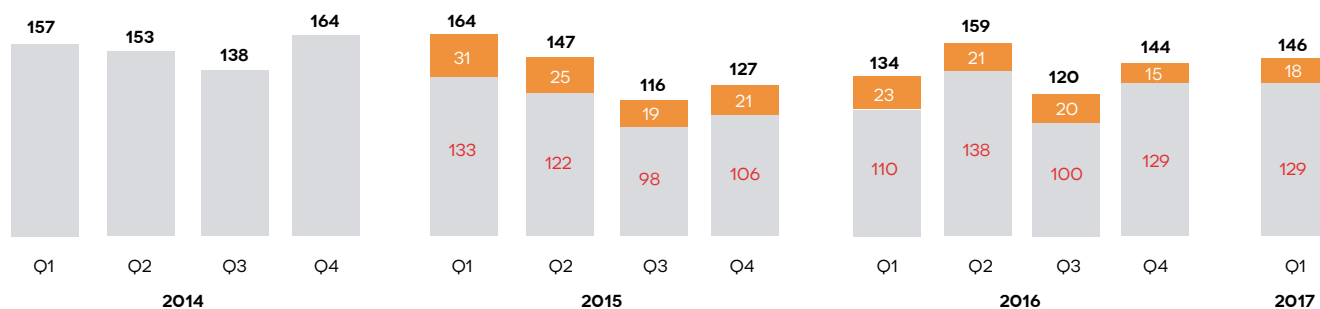
QUARTERLY EVOLUTION OF THE SALES FIGURE

M€



QUARTERLY EVOLUTION OF THE ADJUSTED SALES FIGURE *

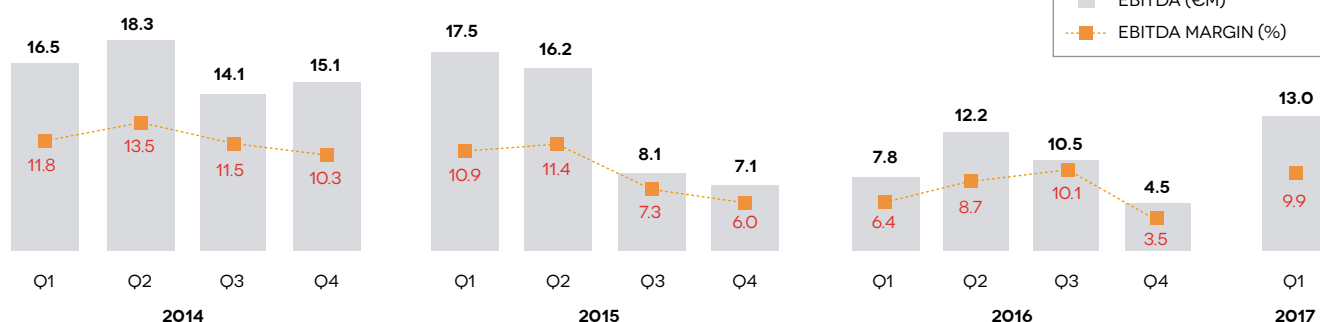
M€



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

QUARTERLY EVOLUTION OF THE EBITDA FIGURE

M€



In spite of the fact that raw materials have maintained an upward trend in recent quarters, they remain at historically low levels, which is preventing a general recovery of the sector. However, the good positioning of TUBACEX in high value-added products and the strengthening of its sales network in areas with higher growth is enabling the Group to access diverse large-scale projects, whereby their award is offsetting the weak market situation.

Sales through the distribution channel are still registering very weak performance both in volume and in price, due to the particular impact of sustained very low nickel prices, and the low level of activity in the Oil&Gas sector, which is the main recipient of tubes sold through this channel.

In terms of **direct sales to engineering firms and end-users**, the weight of this channel in the Group's total sales has remained predominant, in line with the Company's strategy, and accounts for 60% of order intake in the quarter. This figure is slightly lower than that for 2016, which was unusually high as a result of the important orders received last year.

The weight of **Oil&Gas E&P** has maintained its tendency of gradual improvement shown in recent quarters and now represents 38% of sales for this channel, due essentially to the high invoicing figures for OCTG tubes and Umbilicals. Within this sector, it is worth mentioning the good performance of tubes for Umbilicals, a market in which TUBACEX is gradually increasing its market share, and where it currently has its highest portfolio ever, therefore this positive trend is expected to continue throughout the year.

As for OCTG tubes, invoicing in this quarter has been positive thanks to the important order for Abu Dhabi, which was placed last year. However, order intake remains at low levels in spite of the fact that the company is bidding for major projects that are expected to increase its visibility in this sector. Finally, the Subsea market continues to be depressed and no change is envisaged in the short term.

The **PowerGen** sector has reduced its weight in sales to 25%. It is worth remembering that record figures were achieved in this sector in 2015 and 2016. However, a new regulation introduced by the Chinese Government (main destination for tubes for supercritical boilers) has reduced by 20% the installed capacity of coal powered power plants for the next five years, although this reduction was foreseen in 2016. In spite of this market fall, the good positioning of TUBACEX, thanks to the new steels developed and the Shot Peening technology, enables us to maintain our market share in this sector.

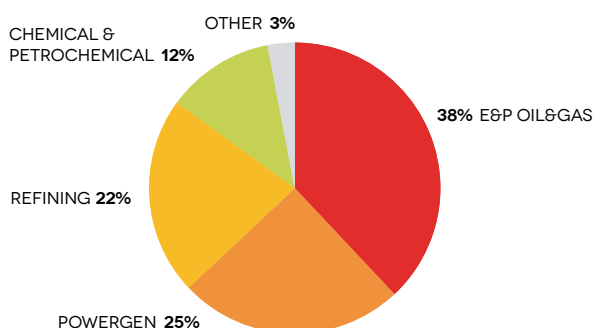
As for the **Refining and Petrochemicals Industries**, we cannot talk about market recovery but there are important projects, particularly in the Far East, which are increasing invoicing figures and order intake in these sectors, representing 22% and 12% respectively.

More specifically, in the Refining sector and in line with the strategic objective of offering integral solutions, services such as polishing, beveling, U-bending or special cutting have been added to the traditional value proposal of tubes and fittings, which is improving our position in this market.

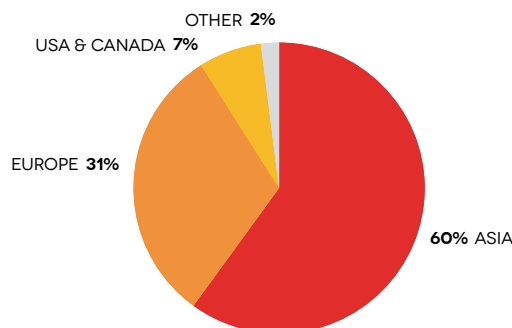
BREAKDOWN OF DIRECT SALES TO ENGINEERING FIRMS AND END-USERS

Q1 2017

BREAKDOWN BY SECTOR



BREAKDOWN BY FINAL DESTINATION



From a geographical point of view in terms of the final destination of sales, Asia maintains its position as the Group's leading market with 60% of them, slightly lower than in 2016 due to the reduction in the sale of tubes for supercritical boilers in the Chinese market. The TUBACEX Group considers a top priority increasing its presence in

those markets in which high growth in demand for their product is expected in the forthcoming years. Therefore, the Group is committed to strengthening the Asian market, through the incorporation of TUBACEX Awaji Thailand and the opening of new warehouses in the United Arab Emirates, Iran and India.



TUBACEX INDIA HAS RECEIVED ITS FIRST ORDER FOR THE PRODUCTION OF TX 253MA

FEBRUARY 2017



TUBACEX India has received its first order to produce TUBACEX 253MA. TX 253MA is an austenitic 2'Cr 10Ni+si type of alloy with very well defined contents of rare earth metals (REM) and nitrogen.

The REM in combination with the silicon contributes to the alloy high oxidation resistance and the nitrogen to its high creep strength and structural stability up to high temperatures.

TX 253MA, with its improved properties to cyclic oxidation and excellent creep strength & structural stability at high temperatures is an ideal solution for different application such recuperators tubes in metallurgical industries, heat treatment furnaces, thermocouple protection tubes, lance tubes for lime kilns, muffle tubes in continuous wire annealing furnaces among others. Other orders of this material supplied from TUBACEX Spain includes customer as Gestamp (Furnace application) and Wootz (Petrochemical application).

TUBACEX TAYLOR ACCESORIOS APPROVED BY KNPC AND SAUDI ARAMCO

FEB/MAR 2017



إحدى شركات مؤسسة البترول الكويتية
A Subsidiary of Kuwait Petroleum Corporation

أرامكو السعودية
Saudi Aramco



TUBACEX Taylor Accesorios -TTA has been approved by KNPC (full range) and Saudi Aramco (Stainless and High Nickel Alloys).

UMBILICAL ORDER FOR BP

MARCH 2017



BP Exploration (Delta) Limited (UK) has ordered approximately 100 km of static umbilicals and associated accessories from Nexans for the next stage of the West Nile Delta project. This major contract will help BP, and partner DEA (Deutsche Erdoel AG), develop the Giza, Fayoum and Raven gas condensate fields and for future discovered and undiscovered resources in the BP and DEA concessions, which are between 65 km and 85 km from the coast of Alexandria, off the North Coast of the Arab Republic of Egypt.

The delivery will take place in 2018, and the seamless stainless tubes for the umbilical will be supplied by Schoeller Belckmann Edelstahlrohr, a TUBACEX Group Company.

TUBACEX PARTICIPATES IN TECHNICAL CONFERENCES IN NACE

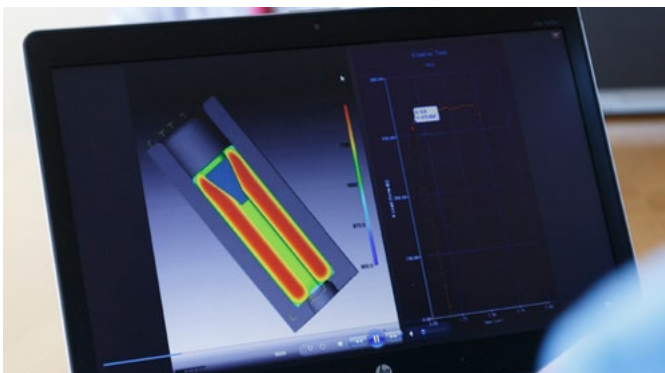
MARCH 2017

The Nace Corrosion Conference & Expo 2017 took place in New Orleans, Louisiana, from March 26th to 30th. TUBACEX Innovation unit was present at technical conferences attended by over 100 professionals, sharing the problems related to slow strain rate test performance and specimen characterization in austenitic corrosion resistant alloy tubes.

This paper demonstrates that the specimen surface morphology resulting from the final grinding of the material has an impact on the performance of the material. One of the main conclusions was that for different CRA materials the classification of the tested specimens proposed by the NACE TM0198 standard may be difficult to apply. Indeed, the criteria for stating that the analyzed alloys are susceptible to the SCC under the studied test conditions would be questionable.

TUBACEX SIGNS A SUPPLY AGREEMENT

MARCH 2017



TUBACEX has signed a framework agreement with Hengli Petrochemical (Dalian) Refinery Co. Ltd for the supply of tubes in austenitic steels and high nickel alloys for what will be one of the world's largest refineries.

It is the largest order received by TUBACEX for an end user in China. The importance of this framework agreement lies in the fact that, in line with the Strategic Plan, it maintains the tendency of selling directly to end users with the supply of solutions from the different business units (in this case TTI and IBF).





SHARE EVOLUTION

JAN 17 – MAR 17

In the first three months of the year, the TUBACEX share has performed favorably, closing the month of March at €2.96 per share, which represents a revaluation of 8.4% so far this year.

At the end of the quarter, the market capitalization amounts to €393.6 million, compared with €363.0 million at the close of 2015.

As for share liquidity, the volume traded has fallen by 24.1% with respect to the same period in 2016. During the first quarter of the year, the number of shares traded has amounted to 20.52 million, with effective trading of €61.68 million.

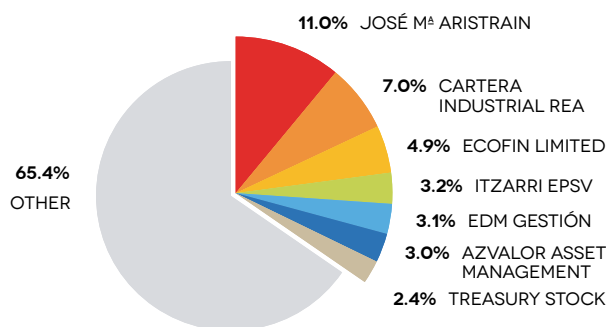


SHAREHOLDING

2017.03.31

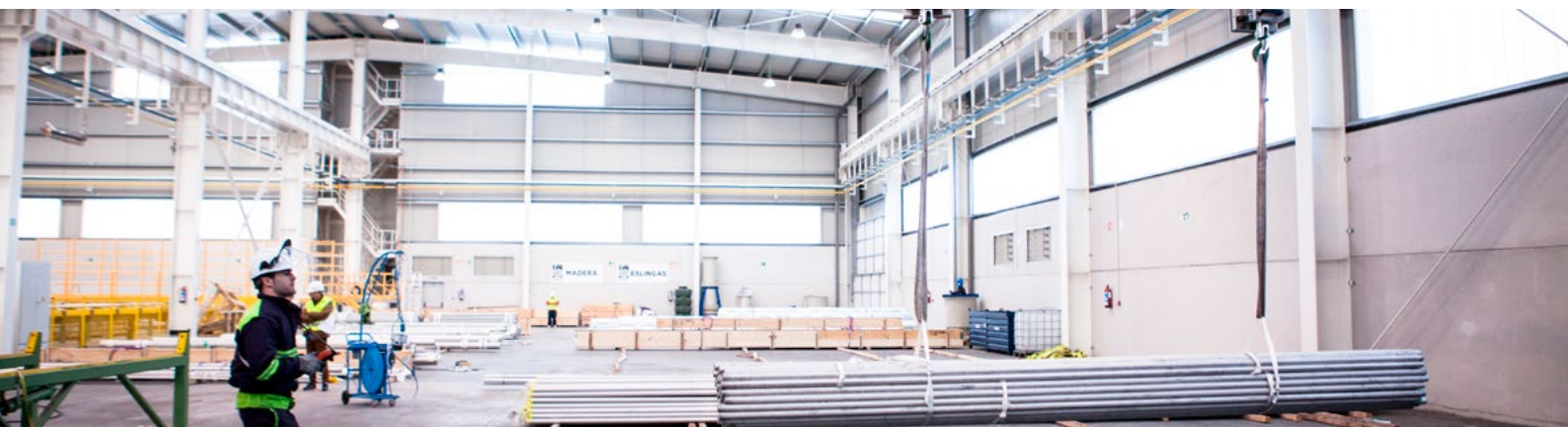
During the first quarter of the year, there has just been one change in the structure of the company's significant shareholders. On 17th March 2017, AZValor notified the Spanish Securities Exchange Commission (CNMV) that it holds a stake of 3.003%.

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



Source: CNMV (Spanish Securities Exchange Commission)

FINANCIAL FIGURES



CONSOLIDATED BALANCE SHEET

€M

	<u>2017/31/03</u>	<u>2016/12/31</u>	<u>change %</u>
Intangible assets	71.1	71.6	-0.7%
Tangible assets	266.4	267.6	-0.5%
Financial assets	63.4	63.0	0.7%
Non-current assets	401.0	402.3	-0.3%
Inventories	233.8	221.2	5.7%
Receivables	79.9	62.8	27.1%
Other account receivables	18.7	14.7	27.9%
Other current assets	2.1	2.9	-29.7%
Derivative financial instruments	0.7	0.5	25.7%
Cash and equivalents	152.2	147.4	3.3%
Current assets	487.4	449.5	8.4%
TOTAL ASSETS	888.3	851.8	4.3%
Equity, Group Share	288.2	286.6	0.5%
Minority interests	26.3	26.9	-2.4%
Equity	314.5	313.6	0.3%
Interest-bearing debt	184.2	164.7	11.9%
Derivative financial instruments	0.9	0.9	-8.5%
Provisions and other	42.4	42.0	0.8%
Non-current liabilities	227.4	207.6	9.5%
Interest-bearing debt	197.1	189.6	4.0%
Derivative financial instruments	2.1	2.6	-18.2%
Trade and other payables	106.7	100.8	5.9%
Other current liabilities	40.5	37.6	7.6%
Current liabilities	346.4	330.6	4.8%
TOTAL EQUITY AND LIABILITIES	888.3	851.8	4.3%

CONSOLIDATED P&L

€M

	Q1 2017	Q1 2016	change %	Q4 2016	change %
Sales	131.3	121.4	8.2%	127.8	2.7%
Change in inventories	12.1	4.2	191.3%	4.2	191.9%
Other income	1.4	1.3	5.9%	6.5	-78.1%
Cost of materials	(70.6)	(64.2)	10.0%	(81.2)	-13.0%
Personnel expenses	(32.5)	(30.2)	7.4%	(32.8)	-1.0%
Other operating costs	(28.7)	(24.6)	16.6%	(20.0)	43.7%
EBITDA	13.0	7.8	67.9%	4.5	189.2%
<i>EBITDA Margin</i>	9.9%	6.4%		3.5%	
Depreciation	(8.4)	(8.4)	0.3%	(8.9)	-5.6%
EBIT	4.6	(0.6)	n.m.	(4.4)	n.m.
<i>EBIT Margin</i>	3.5%	neg.		neg.	
Financial Result	(1.7)	(2.1)	-19.8%	(1.5)	9.4%
Exchange differences	(0.1)	(0.2)	-41.5%	(0.1)	66.7%
Net Income, Group Share	2.8	(0.5)	n.m.	(2.8)	n.m.
Net Margin	2.1%	-0.4%		neg.	

n.m.: Not meaningful.
neg.: Negative.
MAIN FINANCIAL RATIOS

	Q1 2017	2016	Q1 2016
NFD / EBITDA	6.1x	5.9x	6.1x
NFD / Equity	72.8%	66.0%	76.2%
EBITDA Margin	9.9%	7.1%	6.4%
EBIT Margin	3.5%	0.5%	neg.
RoE	1.3%	0.1%	0.5%
RoCE	1.5%	0.5%	0.8%
Interest coverage	1.3x	0.3x	neg.
Net working capital / sales	40.6%	37.1%	44.7%

neg.: Negative
WWW.TUBACEX.COM