

Informe de resultados | AÑO 2018



“Nuestro buen posicionamiento (...) junto con las alianzas estratégicas ya comentadas, nos permiten ser optimistas en cuanto al nivel de captación de pedidos de este año, que esperamos que sea récord.”

A pesar de que 2018 aún no ha sido un año de recuperación en nuestro mercado, estamos orgullosos de cerrar un ejercicio que para nosotros ha sido exitoso en muchos aspectos.

En términos de resultados, presentamos hoy el EBITDA más alto de la última década, con 69,6 millones de euros, dejando así patente el éxito de nuestra apuesta por los productos y servicios de mayor valor tecnológico. Hemos seguido avanzando en la mejora de nuestro posicionamiento en sectores clave con la firma de tres importantes alianzas estratégicas en mercados de alto crecimiento esperado. Nuestra alianza con la compañía Tubes 2000 para el desarrollo de energía nuclear en Egipto, nuestra alianza con la compañía india Midhani para afrontar el crecimiento energético en India y la, recientemente anunciada, Joint Venture con Senaat, grupo de inversión estatal de Abu Dabi, para el desarrollo de proyectos de Oil&Gas en Oriente Medio. Estas tres alianzas no sólo nos acercan al cliente final y nos permiten diversificar nuestra cartera, sino que son también una muestra de nuestra ambición por convertirnos en el primer proveedor de soluciones tubulares en altas aleaciones.

Además, en 2018 hemos seguido apostando por la innovación, apoyándonos en una capacidad tecnológica puntera y en el profundo conocimiento de nuestros productos, ya que el desarrollo de nuevos negocios constituye un objetivo clave para el Grupo TUBACEX.

Este esfuerzo en nuevos desarrollos nos ha permitido registrar diversas patentes que esperamos poder presentar al mercado entre 2019 y 2020 y que seguirán impulsando nuestro crecimiento como proveedor líder de soluciones tubulares.

Podemos por tanto afirmar sin duda, que salimos de la crisis más larga del sector del petróleo con una estructura reforzada que nos permitirá aprovechar el crecimiento de los próximos años. Por lo que se refiere a 2019, esperamos un año de transición. Una cantidad importante de proyectos de inversión verán la luz verde y, aunque tardarán en trasladarse a la demanda de nuestros productos, anticipan una fuerte expansión para los años 2020 y 2021. Mientras tanto, nos encontramos presentes en las últimas fases de adjudicación de varios proyectos singulares, plurianuales y de alto valor añadido. Nuestro buen posicionamiento en dichos proyectos junto con las alianzas estratégicas ya comentadas, nos permiten ser optimistas en cuanto al nivel de captación de pedidos de este año, que esperamos que sea récord. Por tanto, prevemos un 2019 con una mejora gradual de resultados a medida que se vayan asignando dichos proyectos y con la posibilidad de cerrar el año con la cartera y la visibilidad más altas de la historia de nuestra Compañía.

Jesús Esmorís
CONSEJERO DELEGADO

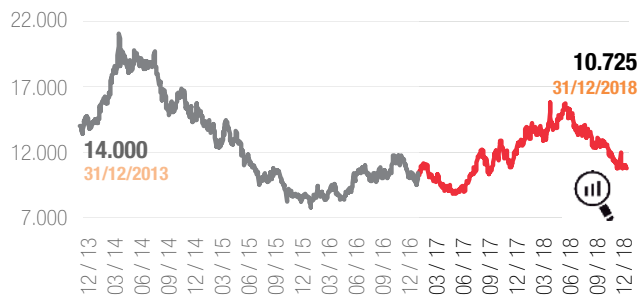


1 Entorno de mercado

Aunque los precios de las **materias primas** mantuvieron una tendencia creciente entre enero y septiembre, durante el último trimestre del año sufrieron una dura corrección, en línea con la incertidumbre general de los mercados. El **níquel**, que presentaba una revalorización del 2,3% en septiembre, cerró diciembre en 10.725 dólares por tonelada, lo que supone una caída del 12,8% en el año. Sin embargo, en términos medios su precio se ha situado en 13.190 dólares por tonelada, un 26,1% por encima del precio medio de 2017.

Las otras dos aleaciones con un peso significativo en los aprovisionamientos del Grupo de cara a la fabricación del acero inoxidable son el **molibdeno** y el **chromo**. El precio del molibdeno cerró el año un 22,4% por encima del cierre de 2017, mientras que el chromo descendió un 19,4%.

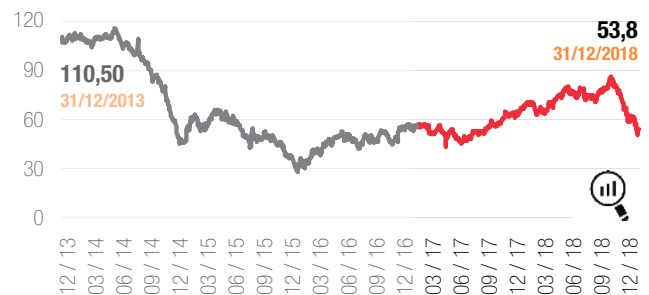
Evolución precio níquel
DIC 13 - DIC 18 (\$/TON)



La tendencia positiva que mantenía el precio del petróleo en los tres primeros trimestres también se ha dado la vuelta en los últimos meses del año. Si a septiembre el **barril de Brent** acumulaba una revalorización del 23%, durante el último trimestre ha caído un 35% lo que ha provocado que cierre el año en negativo por primera vez desde 2015. El barril de Brent cerró 2018 en 53,8 dólares, un 19,5% por debajo de su precio en diciembre de 2017.

Cabe destacar que en el comienzo de 2019 la tendencia negativa en los precios de las materias primas se ha revertido. Prueba de ello es la evolución del precio del níquel y del Brent que se revalorizan a cierre de enero un 11,0% y un 11,4% respectivamente, y parecen haberse estabilizado en el entorno de los 12.500 dólares por tonelada y los 60 dólares por barril.

Evolución precio Brent
DIC 13 - DIC 18 (\$/barril)



• 2 Principales magnitudes financieras

Las ventas del año han ascendido a 677,3 millones de euros, un 38,1% por encima del ejercicio anterior gracias a la mejora gradual del mercado y al aumento de peso de los productos de alto valor tecnológico en las ventas totales del Grupo.

El EBITDA ha alcanzado los 69,6 millones de euros, el más alto desde el año 2008, y supone multiplicar por 2,7 veces el logrado en 2017. Por su parte, el margen EBITDA también ha mantenido la tendencia de mejora anual y se sitúa en el doble dígito.

Datos económicos

MILL. €

| | 2018 | 2017 | % variación | 4T 2018 | 4T 2017 | % variación |
|-------------------------------------|--------------|---------------|---------------|--------------|--------------------------|--------------|
| Ventas | 677,3 | 490,4 | 38,1% | 157,4 | 119,8 | 31,4% |
| EBITDA | 69,6 | 25,9 | 168,2% | 14,3 | 1,7⁽¹⁾ | n.s. |
| <i>Margen EBITDA</i> | <i>10,3%</i> | <i>5,3%</i> | | <i>9,1%</i> | <i>1,5%</i> | |
| EBIT | 34,5 | (28,3) | n.s. | 6,1 | (28,5) | n.s. |
| <i>Margen EBIT</i> | <i>5,1%</i> | <i>neg.</i> | | <i>3,9%</i> | <i>neg.</i> | |
| Beneficio Antes de Impuestos | 19,9 | (39,1) | n.s. | 2,9 | (32,5) | n.s. |
| <i>Margen</i> | <i>2,9%</i> | <i>neg.</i> | | <i>1,8%</i> | <i>neg.</i> | |
| Beneficio Neto Atribuible | 17,4 | (19,7) | n.s. | 5,0 | (19,1) | n.s. |
| <i>Margen neto</i> | <i>2,6%</i> | <i>neg.</i> | | <i>3,1%</i> | <i>neg.</i> | |

| | 31/12/2018 | 31/12/2017 |
|---------------------------------|----------------------------|---------------|
| Working Capital | 222,2 | 193,0 |
| Working Capital / Ventas | 32,8% | 39,4% |
| Patrimonio Neto | 300,4 | 281,8 |
| Patrimonio Neto / DFN | 118,1% | 111,2% |
| Deuda Financiera Neta | 254,5⁽²⁾ | 253,5 |
| DFN / EBITDA | 3,7x | 9,8x |

(1) Incluye ajustes extraordinarios correspondientes a la regularización de equipos, utillaje y existencias ligados a la fabricación de producto convencional en Austria que pasará a realizarse en la India

(2) Incluye un efecto extraordinario de más de 30M€ por incremento del capital circulante

n.s.: No significativo
neg.: Negativo

El capital circulante ha cerrado el año en 222,2 millones de euros, 29,2 millones por encima del cierre de 2017, como consecuencia de un aumento de casi 60 millones de euros en las existencias del Grupo. La razón de esta subida se debe a dos factores fundamentales, el incremento de las existencias de níquel, por un lado, y el aumento del producto en curso para umbilicales, por el otro. El primer factor está relacionado directamente con el níquel comprado y no consumido correspondiente al proyecto de OCTG para Irán, actualmente en suspenso, y que se irá asignando a diversos proyectos durante 2019. En cuanto a los tubos de umbilical, el Grupo inició la prefabricación de desbastes durante el último trimestre del año con el objetivo de aumentar la competitividad y reducir los plazos de entrega. Estrategia que ha dado sus frutos logrando importantes pedidos de este tubo a finales de año. Ambos factores suponen un efecto extraordinario de más de 30 millones de euros en el capital circulante, que se irá corrigiendo durante este año.

La deuda financiera neta asciende 254,5 millones de euros, lo que implica un aumento de 1,0 millones de euros con respecto al cierre de 2017. Es necesario remarcar que TUBACEX fabrica contra pedido, dada la naturaleza de los productos que ofrece, diseñados a medida para proyectos específicos. Por ello, la deuda financiera neta está estrechamente vinculada con el capital circulante, el cual

se encuentra en su mayor parte ya vendido y con un valor neto de realización positivo. De hecho, el capital circulante representa el 87,3% de la deuda y, tal y como se ha comentado anteriormente, sin los efectos extraordinarios sobre el circulante, la deuda financiera neta se habría situado en el entorno de los 225,0 millones de euros.

Como ya viene siendo habitual en la estrategia financiera del Grupo, una vez más hay que destacar la sólida estructura financiera con una posición de caja alta y superior a los 190 millones de euros, que permite hacer frente a los vencimientos de los próximos tres años incluso en el peor de los escenarios. Además, el ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA continúa descendiendo de manera significativa y se sitúa en 3,7x frente al 9,8x de cierre de 2017. El Grupo espera mantener esta tendencia de mejora progresiva hasta situarse en el objetivo estratégico de 3x.

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

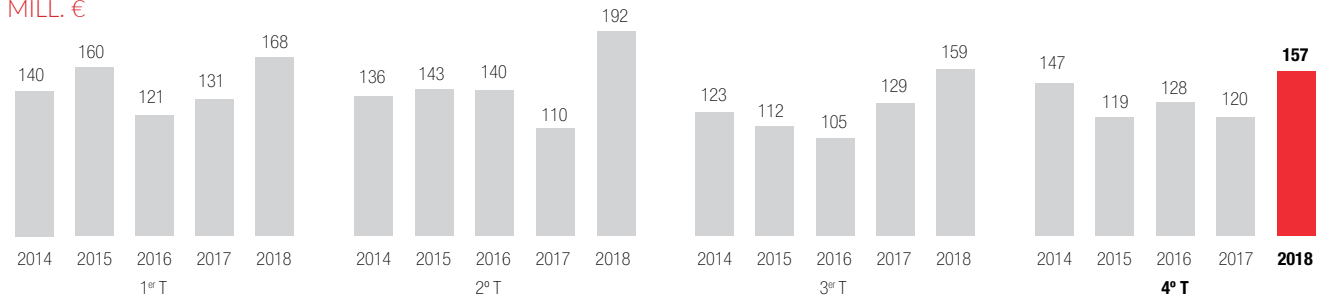
Evolución trimestral

El último trimestre del año se ha visto afectado por la discontinuación del importante pedido de OCTG para Irán tras las sanciones de EE.UU. A pesar de este hecho, la mejora gradual y general del mercado permite presentar unos resultados trimestrales fuertes.

Las ventas del trimestre han ascendido a 157,4 millones de euros, un 31,4% más que las obtenidas en el último trimestre de 2017 gracias al incremento en volumen y a la mejora en el mix facturado. El EBITDA se ha situado en 14,3 millones de euros, frente a los 1,7 millones de euros logrados en el trimestre comparable de 2017.

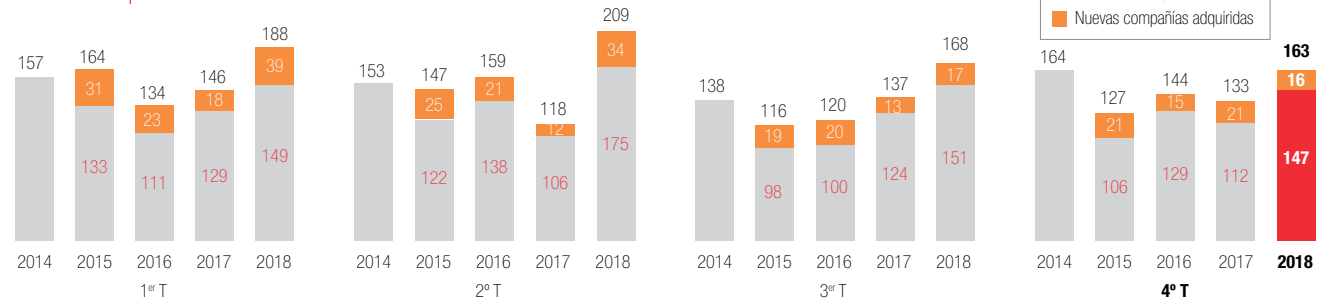
Evolución trimestral de la cifra de ventas

MILL. €



Evolución trimestral de la cifra de ventas ajustada*

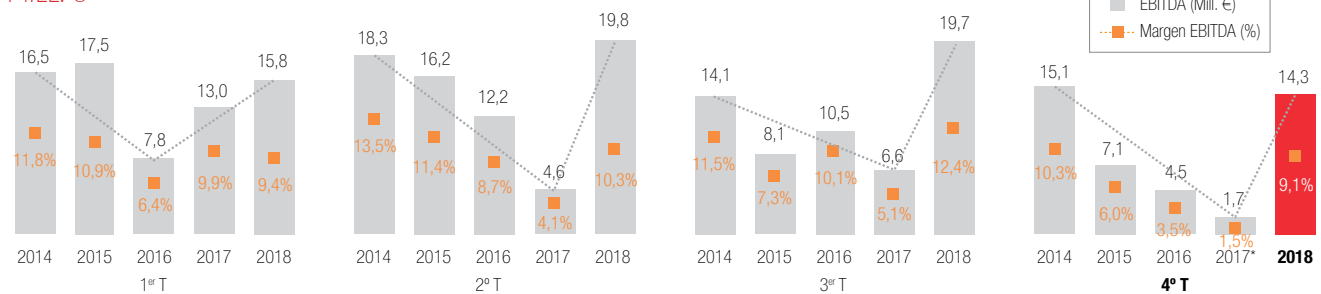
Ventas a níquel estable. MILL. €



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

Evolución trimestral de la cifra de Ebitda

MILL. €



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

Propuesta de aplicación del resultado

En línea con el compromiso del Grupo TUBACEX, el Consejo de Administración propone el reparto como dividendo de 6,0 millones de euros, lo que supone un payout del 34,5%. Dado que con fecha 18 de enero ya se repartió un dividendo total de 3,0 millones de euros a cuenta de los resultados

de 2018, el dividendo complementario a pagar asciende a 3,0 millones de euros. En términos por acción, el dividendo pagado en enero se situó en 0,023€ y se propone un dividendo complementario de igual cuantía.

3 Evolución del negocio

Las evidencias de recuperación en el sector y la activación de proyectos que fueron paralizados durante la crisis permiten vislumbrar una recuperación progresiva de la actividad durante los próximos años.

La cifra de ventas a través del **canal de distribución** está aumentando por primera vez en 4 años, gracias al desarrollo de TSS (Tubacex Service Solutions) y al crecimiento de nuestros stocks en Asia, lo que está permitiendo aplicar sucesivas subidas de precios. Este hecho, unido a la situación de precios de materias primas y de petróleo, puede considerarse un indicador adelantado de una recuperación sostenida y consistente en el sector energético tanto en su vertiente de opex como de capex.

El **canal de ventas directas a ingeniería y cliente final** sigue manteniéndose como el primer canal de ventas con el 73% de la facturación consolidada del año. Este porcentaje es un claro indicador del éxito de la estrategia de la Compañía de incrementar su posicionamiento en los productos y servicios de alto valor añadido vendidos directamente al usuario final.

El **sector de E&P de Oil & Gas** representa el 52% de las ventas del Grupo de este canal, desglosándose en un 41% correspondiente a Gas y un 11% a Petróleo. Este importante porcentaje se debe fundamentalmente a los altos volúmenes de fabricación tanto de OCTG como de tubos para Umbilicales. El tubo de OCTG ha experimentado un claro aumento de ventas en 2018 gracias al proyecto de Irán, suministrado entre marzo y noviembre y actualmente en suspenso tras las sanciones norteamericanas. Si bien, la suspensión de dicho pedido apunta a un descenso de la facturación de este producto en 2019, se espera que la captación de pedidos alcance cifras importantes con la adjudicación de pedidos muy relevantes en Oriente Medio.

Dentro del segmento SURF (Subsea, Umbilicals, Risers y Flowlines) es necesario destacar el buen comportamiento de los tubos para Umbilicales, que han alcanzado niveles de venta récord en 2018. Además de suministrarse un importante volumen de umbilicales para el proyecto de BP en Shah Deniz

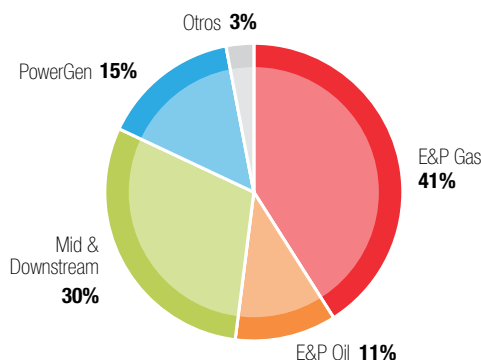
(Azerbaián), el volumen de captaciones en los primeros meses de 2019 se ha mantenido al alza con pedidos tan relevantes como Barracuda o Manuel en el Golfo de México, lo que nos hace ser optimistas para los próximos años.

Continúa la normalización en la industria de **generación eléctrica** fósil tras el ajuste del año 2017 con China a la cabeza, donde el Grupo TUBACEX ha participado en los proyectos Fugu, Chnagle y Fengcheng, entre otros. Además de la mejora del mercado chino cabe destacar la mejora del posicionamiento comercial en India y Corea del Sur, donde se espera un crecimiento importante en los próximos ejercicios. TUBACEX ha desarrollado nuevos aceros avanzados que unidos a la tecnología de **Shot Peening**, para mejorar la resistencia de estos, están demostrando ser la mejor solución para este exigente mercado y permiten al Grupo tomar parte e impulsar la creciente tendencia mundial a favor de la sostenibilidad del sector energético mediante la reducción de las emisiones de CO2.

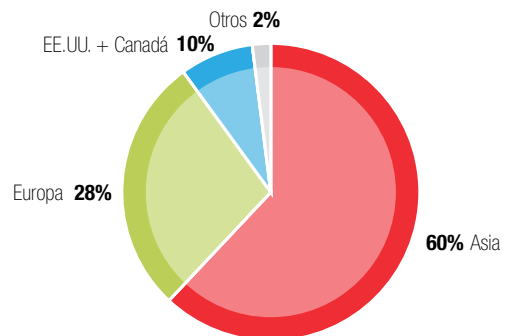
En lo referente a la actividad nuclear, TUBACEX está suministrando tubería para el proyecto Hinkley Point UK de diseño Areva y firmó a finales de 2018 un acuerdo de intenciones en Egipto para suministrar productos y servicios para las cuatro unidades del proyecto nuclear El Dabaa. Una iniciativa en línea con la estrategia del Grupo tendente a firmar frameworks agreement en colaboración estratégica con gobiernos nacionales.

El sector de **Mid y Downstream** ha mostrado una recuperación parcial en términos de adjudicación de nuevos proyectos. En concreto, el tubo para hornos de refinería, en el que TUBACEX es líder del mercado, ha experimentado una mejora en 2018. Geográficamente en este sector destaca el crecimiento del Grupo en el mercado chino, con proyectos importantes como el Yantai Wanhua Ethylene Project y el Dongying Hydrocracking Project, que está compensando la moderación en el mercado de generación eléctrica convencional.

Desglose por sector



Desglose de venta directa a ingeniería y cliente final 2018



Desglose por destino final

Desde el punto de vista geográfico, Asia se mantiene como el principal mercado del Grupo con un 60% de las ventas debido a su alta exposición al segmento de E&P de extracción de gas y al de generación eléctrica. Las

previsiones de crecimiento de esta región se mantienen elevadas para los próximos años, por lo que el Grupo sigue reforzando su presencia industrial y comercial en esta área.



4 Acontecimientos importantes

Joint venture con MIDHANI

Enero 2019



TUBACEX y la compañía india Mishra Dhatu Nigam Limited (MIDHANI) han suscrito un acuerdo de intenciones para afrontar el plan de crecimiento energético de la India.

Este acuerdo permitirá afrontar conjuntamente el desarrollo de materiales avanzados para el sector energético, así como el impulso de capacidades de fabricación local.

La alianza entre TUBACEX y MIDHANI, especializada en la fabricación de aceros especiales, permitiría dar un paso más en el acercamiento a proyectos de gran exigencia técnica, que requieren de materiales expuestos a condiciones extremas. Esta alianza mejoraría el posicionamiento de TUBACEX en la India, la región con mayor crecimiento en infraestructuras energéticas en los próximos años.

Compra del 35% restante de IBF

Enero 2019



El 28 de enero TUBACEX ha completado la adquisición del 35% que no poseía de la sociedad italiana IBF S.p.A, desembolsando 11 millones de euros.

El Grupo TUBACEX adquirió el 65% de IBF a principios de 2015 dentro de su estrategia de convertirse en un proveedor de global de soluciones tubulares.

Con esa adquisición TUBACEX complementaba su gama de productos en el sector de petróleo y gas y energía y se convertía en el único fabricante de tubos de acero inoxidable sin soldadura capaz de ofrecer la gama completa de dimensiones, al tiempo que entraba como fabricante en el mercado de accesorios de tubería (fittings, elbows, tees, caps, etc.) con una posición de liderazgo.

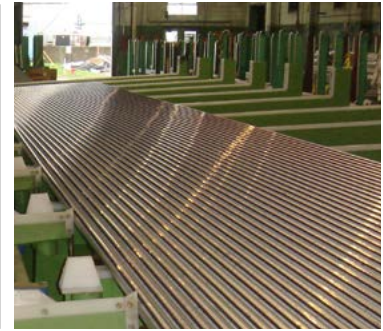
TUBACEX y SENAAT forman un alianza para crecer en Oriente Medio

Febrero 2019

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

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





5 TUBACEX en bolsa

Evolución de la acción

ENE 18 - DIC 18

El último trimestre de 2018 se ha caracterizado por la mala evolución general de los mercados de valores. La acción de TUBACEX ha sufrido una corrección del 21,4% en dicho período, en línea con el comportamiento del resto de compañías del sector. En términos anuales, sufre una depreciación del 25,4%.

La acción cerró el año en 2,50 euros, lo que supone una capitalización bursátil de 332,4 millones de euros, frente a los 445,5 millones de euros de 2017.

Por lo que se refiere a la liquidez del valor, el número de acciones negociadas entre enero y diciembre de 2018 ha sido de 77,2 millones de títulos con una contratación efectiva de 244,8 millones de euros. La rotación de la acción se sitúa así en el 58% del capital frente al 77% del año anterior.



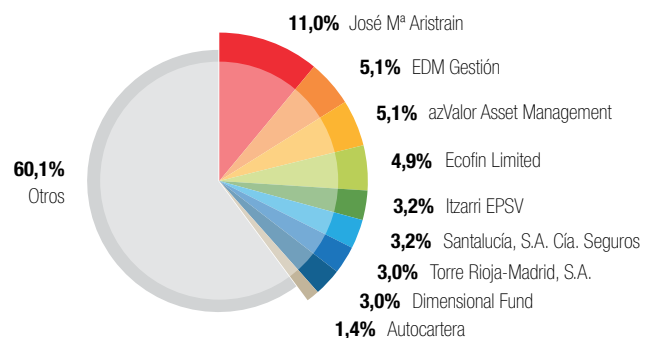
Accionariado

31.12.2018

En el último trimestre del año se ha producido un único cambio en la estructura de accionistas significativos del Grupo. El 11 de diciembre Santalucía S.A. Cía de Seguros comunicaba a la CNMV la posesión de un 3,2% del capital.

Este movimiento se une a los ya producidos en los tres trimestres anteriores. Por una parte, EDM y azValor aumentaron sus respectivas participaciones significativas del 3,1% al 5,1% en el primer caso, y del 3,0% al 5,1% en el segundo. Y por otra, Dimensional Fund Advisors comunicó en septiembre una participación significativa del 3,0%.

Por tanto, según consta en la CNMV, la estructura de accionistas de TUBACEX a 31 de diciembre de 2018 es la siguiente:



Fuente: CNMV





• 6 Magnitudes financieras

Balance de situación consolidado
MILL. €

| | <u>31/12/2018</u> | <u>31/12/2017</u> | <u>% variación</u> |
|------------------------------------|-------------------|-------------------|--------------------|
| Activos intangibles | 51,9 | 51,9 | 0,1% |
| Activos materiales | 267,7 | 272,4 | -1,8% |
| Inmovilizado financiero | 73,9 | 77,5 | -4,6% |
| Activos no corrientes | 393,5 | 401,8 | -2,1% |
| Existencias | 308,5 | 248,6 | 24,1% |
| Clientes | 76,9 | 75,5 | 1,9% |
| Otros deudores | 16,8 | 18,9 | -11,1% |
| Otro activo circulante | 4,7 | 6,2 | -24,9% |
| Instrumentos financieros derivados | 1,8 | 0,3 | n.s. |
| Caja y equivalentes | 190,1 | 154,9 | 22,7% |
| Activos Corrientes | 598,7 | 504,3 | 18,7% |
| TOTAL ACTIVO | 992,2 | 906,2 | 9,5% |
| Patrimonio Neto Sociedad Dominante | 274,4 | 257,2 | 6,7% |
| Intereses Minoritarios | 26,1 | 24,6 | 6,0% |
| Patrimonio Neto | 300,4 | 281,8 | 6,6% |
| Deuda financiera largo plazo | 138,6 | 79,7 | 73,9% |
| Instrumentos financieros derivados | 0,7 | 1,9 | -63,6% |
| Provisiones y otros | 34,7 | 38,0 | -8,6% |
| Pasivos no corrientes | 174,0 | 119,7 | 45,4% |
| Deuda financiera corto plazo | 306,0 | 328,7 | -6,9% |
| Instrumentos financieros derivados | 1,6 | 5,1 | -68,8% |
| Acreedores comerciales | 163,1 | 131,0 | 24,5% |
| Otros pasivos corrientes | 47,1 | 39,8 | 18,2% |
| Pasivos corrientes | 517,8 | 504,7 | 2,6% |
| TOTAL PASIVO | 992,2 | 906,2 | 9,5% |

n.s.: No significativo

Cuenta de pérdidas y ganancias consolidada

MILL. €

| | 2018 | 2017 | % variación | 4T 2018 | 4T 2017 | % variación |
|--------------------------------------------|-------------|---------------|---------------|-------------|---------------|-------------|
| Ventas | 677,3 | 490,4 | 38,1% | 157,4 | 119,8 | 31,4% |
| Variación de existencias | (26,3) | 20,4 | n.s. | (16,9) | 3,8 | n.s. |
| Otros ingresos | 12,8 | 10,7 | 19,2% | 6,2 | 4,4 | 41,7% |
| Coste de aprovisionamientos | (330,3) | (274,7) | 20,2% | (64,5) | (73,8) | -12,6% |
| Gastos de personal | (133,5) | (121,4) | 9,9% | (35,4) | (32,1) | 10,2% |
| Otros gastos de explotación | (130,4) | (99,4) | 31,3% | (32,6) | (20,4) | 60,0% |
| EBITDA | 69,6 | 25,9 | 168,2% | 14,3 | 1,7 | n.s. |
| Margen EBITDA | 10,3% | 5,3% | | 9,1% | 1,5% | |
| Amortización | (35,1) | (54,2) | -35,2% | (8,2) | (30,3) | -72,9% |
| EBIT | 34,5 | (28,3) | n.s. | 6,1 | (28,5) | n.s. |
| Margen EBIT | 5,1% | neg. | | 3,9% | neg. | |
| Resultado Financiero | (14,6)* | (10,8) | 34,4% | (3,2) | (4,0) | -20,3% |
| Beneficio Antes de Impuestos | 19,9 | (39,1) | n.s. | 2,9 | (32,5) | n.s. |
| Margen Benef. Antes de Impuestos | 2,9% | neg. | | 1,8% | neg. | |
| Impuesto de Sociedades | (2,5) | 15,0 | n.s. | 1,2 | 11,4 | n.s. |
| Beneficio Neto Consolidado | 17,4 | (24,1) | n.s. | 4,1 | (21,1) | n.s. |
| Intereses minoritarios | (0,0) | 4,4 | n.s. | 0,9 | 2,1 | -56,5% |
| Beneficio Atribuible Soc. Dominante | 17,4 | (19,7) | n.s. | 5,0 | (19,1) | n.s. |
| Margen Neto | 2,6% | neg. | | 3,1% | neg. | |

n.s.: No significativo

neg.: Negativo

* El gasto financiero de 2018 incluye 4,5 millones de euros correspondientes a la formalización de garantías y la estructuración bancaria de proyectos plurianuales de producto premium.

WWW.TUBACEX.COM

Earnings release report

FULL YEAR
2018



“Our good positioning in these projects, together with the already mentioned strategic alliances, allow us to be optimistic regarding the level of placed orders this year, which we hope will be record-breaking.”

Although 2018 has not yet been a year of recovery in our market, we are proud to end a financial year that for us has been successful in many respects.

In terms of results, today we present the highest EBITDA of the last decade, with 69.6 million Euro, thus demonstrating the success of our commitment to products and services with the highest technological value. We have continued to improve our positioning in key sectors with the establishment of three important strategic alliances in markets with high expected growth. Our alliance with the company Tubes 2000 for the development of nuclear energy in Egypt, our partnership with the Indian company Midhani to handle energy growth in India and the recently announced Joint Venture with Senaat, Abu Dhabi's state-owned investment group, for the development of Oil&Gas projects in the Middle East. These three alliances not only bring us closer to the end user and allow us to diversify our portfolio, but are also a sign of our ambition to become the first supplier of high-alloy tubular solutions.

Furthermore, in 2018 we continued to invest in innovation, building on state-of-the-art technological capacity and the in-depth knowledge of our products, since the development of new businesses is a key objective for the TUBACEX Group.

This effort in new developments has allowed us to register various patents which we hope to be able to present to the market between 2019 and 2020 and which will continue to drive our growth as a leading supplier of tubular solutions.

We can therefore say without a doubt that we are coming out of the longest crisis in the oil sector with a reinforced structure that will allow us to take advantage of the growth during the coming years. We expect 2019 to be a year of transition. A significant number of investment projects will get the green light and, although it will take time for them to convert into demand for our products, we anticipate a strong expansion for 2020 and 2021. In the meantime, we are in the final stages of awarding several unique, multi-year, high value-added projects. Our good positioning in these projects, together with the already mentioned strategic alliances, allow us to be optimistic regarding the level of placed orders this year, which we hope will be record-breaking. Therefore, we foresee that there will be a gradual improvement in results in 2019 as these projects are assigned and with the possibility of ending the year with the biggest backlog and highest visibility in our Company's history.

Jesús Esmorís
CEO



1 Market environment

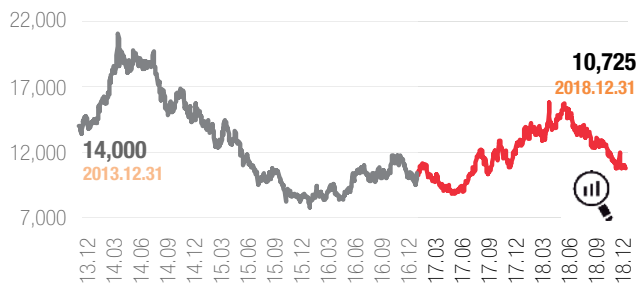
Although **commodity** prices maintained an upward trend between January and September, they underwent a sharp correction during the last quarter of the year, in line with the general uncertainty in the markets. **Nickel**, which showed a revaluation of 2.3% in September, ended December at \$10,725 per ton, a fall of 12.8% in the year. However, the average price of nickel stood at 13,190 USD/ton, i.e. 26.1% more than the average price in 2017.

The other two alloys with significant weight in the Group's supplies for the manufacture of stainless steel are **molybdenum** and **chromium**. The price of molybdenum closed the year up 22.4% on the 2017 year-end; while the price of chromium experienced a drop (19.4%).

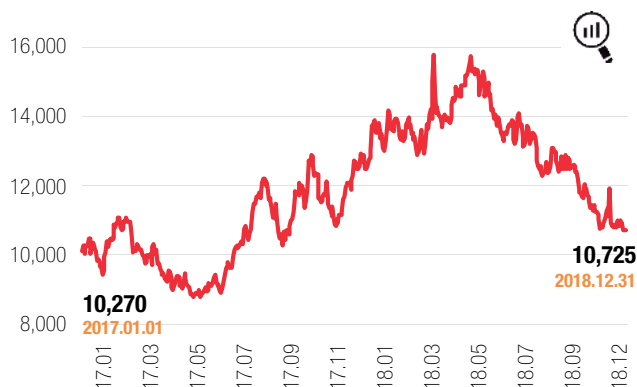
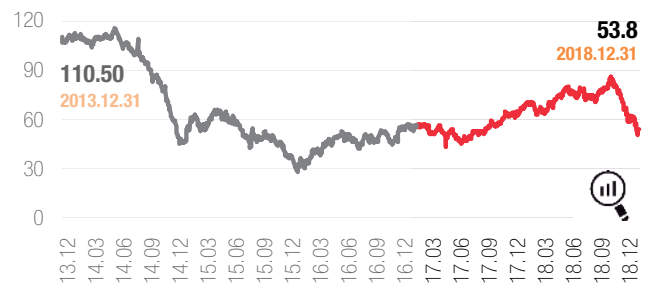
The positive trend maintained in the price of oil in the first three quarters has also been reversed in the last few months of the year. By September the **Brent barrel** accumulated a 23% revaluation, during the last quarter it had fallen by 35%, resulting in it ending the year in negative for the first time since 2015. The Brent barrel closed 2018 at \$53.8, down 19.5% on the close of 2017.

It should be noted that at the beginning of 2019 the negative trend in raw material prices reversed. Proof of this is the evolution of the price of nickel and Brent, which rose by 11.0% and 11.4% respectively at the end of January, and seem to have stabilized at around 12,500 dollars per ton and 60 dollars per barrel.

Evolution of the nickel price
DEC 13 - DEC 18 (\$/TON)



Evolution of the brent price
DEC 13 - DEC 18 (\$/barrel)



2 Key financial figures

Sales for the year have amounted to €677.3 million, 38.1% over the sales registered last year. This is mainly due to a gradual market improvement and an increased weight of high technological value products in the total Group sales.

EBITDA reached 69.6 million Euro, the highest since 2008, 2.7 times the figure in 2017. For its part, the EBITDA margin has also maintained the trend of annual improvement and is in double digits.

Financial figures

€M

| | 2018 | 2017 | change % | Q4 2018 | Q4 2017 | change % |
|---------------------|-------|--------|----------|---------|--------------------|----------|
| Sales | 677.3 | 490.4 | 38.1% | 157.4 | 119.8 | 31.4% |
| EBITDA | 69.6 | 25.9 | 168.2% | 14.3 | 1.7 ⁽¹⁾ | n.m. |
| EBITDA margin | 10.3% | 5.3% | | 9.1% | 1.5% | |
| EBIT | 34.5 | (28.3) | n.m. | 6.1 | (28.5) | n.m. |
| EBIT margin | 5.1% | neg. | | 3.9% | neg. | |
| Profit before taxes | 19.9 | (39.1) | n.m. | 2.9 | (32.5) | n.m. |
| Margin | 2.9% | neg. | | 1.8% | neg. | |
| Net Profit | 17.4 | (19.7) | n.m. | 5.0 | (19.1) | n.m. |
| Net margin | 2.6% | neg. | | 3.1% | neg. | |

| | 2018.12.31 | 2017.12.31 |
|-----------------------------|----------------------|------------|
| Working Capital | 222.2 | 193.0 |
| Working Capital / Sales | 32.8% | 39.4% |
| Equity | 300.4 | 281.8 |
| Equity / Net Financial Debt | 118.1% | 111.2% |
| Net Financial Debt | 254.5 ⁽²⁾ | 253.5 |
| NFD/ EBITDA | 3.7x | 9.8x |

(1) Includes extraordinary adjustments corresponding to the regularization of equipment, tooling and stocks linked to the manufacturing of conventional products in Austria which will be moved to India

(2) Includes an extraordinary effect of more than €30M due to an increase in working capital

n.m.: Not meaningful
neg.: Negative

Working capital for the year closed at 222.2 million Euro, 29.2 million more than at the end of 2017, due to an increase of almost 60 million Euro in the Group's stocks. The reason for this rise is due to two fundamental factors, on the one hand the increase in nickel stocks, and on the other the increase in the ongoing product for umbilicals. The first factor is directly linked to the purchased and unconsumed nickel corresponding to the currently suspended OCTG project for Iran, which will be allocated to various projects during 2019. With regard to umbilical tubes, the Group began mother tubes pre-manufacturing during the last quarter of the year with the aim of increasing competitiveness and reducing delivery times. This strategy has borne fruit, achieving significant orders for this tube at the end of the year. Both factors have an extraordinary effect of more than 30 million Euro on working capital, which will be corrected this year.

The net financial debt amounts to €254.5 million, which represents an increase of €1.0 million with respect to the end of 2017. It should be emphasized that due to the nature of our products which are designed for specific projects, TUBACEX products are made to order. As a result, our net financial debt is closely linked to the working capital which is mostly

sold and at a net positive realization value. In fact, working capital represents 87.3% of debt and, as mentioned above, without the extraordinary effects on working capital, net financial debt would have been around 225.0 million Euro.

As has become customary regarding the Group's financial strategy, the solid financial structure should once again be emphasized, with a high cash position in excess of €190 million which will enable the Group to face maturities in the next three years, even in the worst scenario. Furthermore, the net financial debt ratio over EBITDA continues to be significantly reduced and amounts to 3.7x, compared to 9.8x registered at the close of 2017. The Group expects to maintain this gradual improvement trend until reaching its strategic objective of 3x.

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

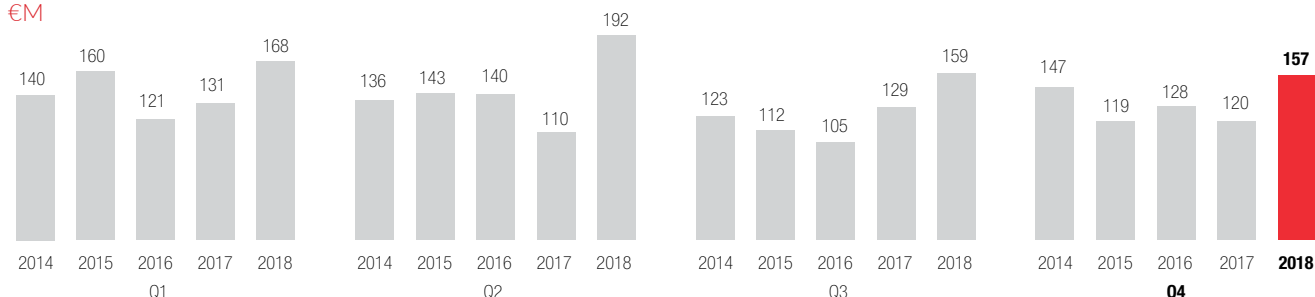
Quarterly evolution

The last quarter of the year has been affected by the discontinuity of the important OCTG order for Iran after the US sanctions. Despite this, the gradual and general improvement of the market allows us to present strong quarterly results.

The sales figure for the quarter stood at €157.4 million, up 31.4% on sales for the last quarter of 2017, as a result of the increased volume and favorable invoiced mix. EBITDA stood at 14.3 million Euro, compared to 1.7 million Euro in the same quarter in 2017.

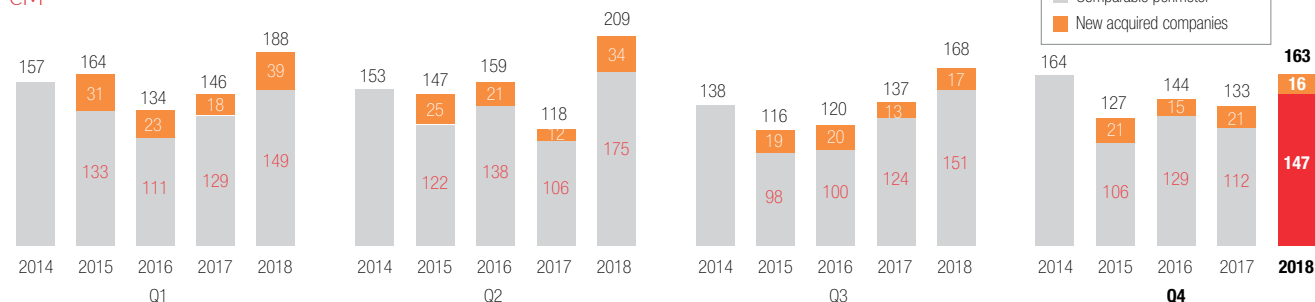
Quarterly evolution of the sales figure (€M)

€M



Quarterly evolution of the adjusted sales figure*

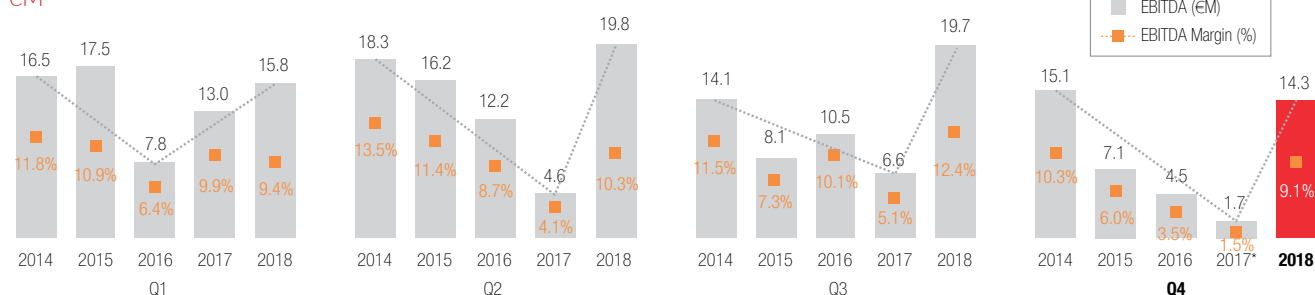
€M



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

Quarterly evolution of the EBITDA figure

€M



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

Proposal for the distribution of results

In line with the TUBACEX Group's commitment, the Board of Directors proposes the distribution of 6.0 million Euro as dividend, which represents a payout of 34.5%. Given that a total interim dividend of 3.0 million Euro from 2018

results was paid on January 18, the supplementary dividend payable amounts to 3.0 million Euro. In per share terms, the dividend paid in January was €0.023 and an equal supplementary dividend is proposed.

3 Business evolution

Evidence of sector recovery and the activation of projects which were put on hold during the crisis encourage us to predict a progressive recovery of activity will take place in forthcoming years.

The turnover through the **distribution channel** has increased for the first time in 4 years, thanks to the development of TSS (Tubacex Service Solutions) and the growth of our stocks in Asia, facilitating the application of successive price increases. This, combined with the price of raw materials and oil, can be considered an early indicator of a sustained and consistent recovery of the energy sector in OpEx and CapEx terms.

The direct engineering and end client sales channel still stands as the main sales channel concentrating 73% of the Group's consolidated turnover for the year. This percentage clearly reflects the success of the Company's strategy of intensifying its position in high value-added products and services sold directly to the end user.

The Oil&Gas E&P sector accounts for 52% of the Group sales through this channel, with 41% corresponding to Gas and 11% to Oil. This significant percentage is mainly the result of high production volumes in OCTG and tubes for Umbilicals. The OCTG tube has undergone a clear increase in sales in 2018 thanks to Iran's project, supplied from March to November and currently on hold following US sanctions. Although the suspension of this order indicates a decrease in the turnover of this product in 2019, it is expected that the number of placed orders will reach significant figures upon awarding very important orders in the Middle East.

Within the SURF segment (Subsea, Umbilicals, Risers and Flowlines) we have to highlight the good performance of Umbilical tubes, which reached record sales levels in 2018. In addition to supplying a significant volume of umbilicals for the

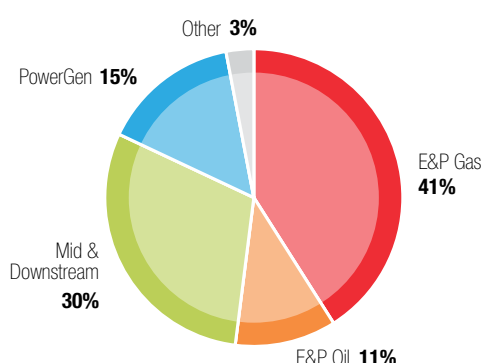
BP project in Shah Deniz (Azerbaijan), the volume of orders in the first months of 2019 has remained on the rise with significant orders such as Barracuda or Manuel in the Gulf of Mexico, which makes us optimistic for the coming years.

Standardization continues in the fossil **power generation** industry after the 2017 adjustment with China at the head, where the TUBACEX Group has participated in the Fugu, Chnagle and Fengcheng projects, among others. In addition to the improvement in the Chinese market, it is worth highlighting the improvement in commercial positioning in India and South Korea, where significant growth is expected in the coming years. TUBACEX has developed new advanced steels which, together with Shot Peening technology to improve their resistance, are proving to be the best solution for this demanding market and allow the Group to participate in and drive the growing global trend in favor of sustainability in the energy sector by reducing CO2 emissions.

Regarding nuclear power, TUBACEX is supplying pipes for the Hinkley Point UK project designed by Areva and in late 2018 signed a Letter of Intent in Egypt for the supply of products and services for the four nuclear units of El Dabaa nuclear project. This initiative is aligned with the Group strategy oriented to signing framework agreements in strategic collaboration with national governments.

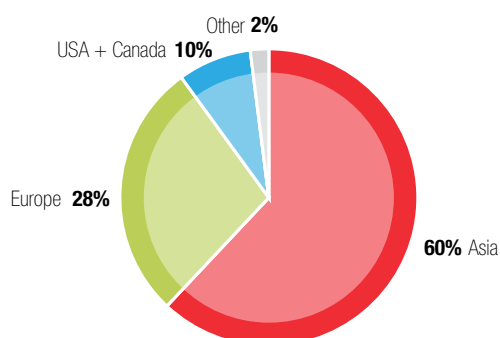
The **Mid and Downstream** sector has shown partial recovery in terms of new project awards. Specifically, the tube for refinery furnaces, in which TUBACEX is the market leader, improved in 2018. Geographically speaking, the Group's growth in the Chinese market is noteworthy in this sector, with important projects such as the Yantai Wanhua Ethylene Project and the Dongying Hydrocracking Project, which is compensating for the moderation in the conventional power generation market.

Breakdown by sector



From a geographic viewpoint, Asia remains the Group's main market with 60% of sales due to its high exposure to E&P of Gas segment as well as to power generation.

Breakdown of direct sales to engineering firms and end-users 2018



As growth projections in this region are high for the forthcoming years, the Group keeps on reinforcing its industrial and commercial presence in this area.



4 Highlights

Joint venture with MIDHANI

January 2019



TUBACEX and the Indian company Mishra Dhatu Nigam Limited (MIDHANI) have signed a statement of intent to handle the India energy growth plan. This agreement will allow the joint development of advanced materials for the energy sector, as well as the promotion of local manufacturing capacities.

The alliance between TUBACEX and MIDHANI, specialized in the manufacture of special steels will enable a further step towards highly demanding technical projects, which require materials exposed to extreme conditions. The alliance would improve TUBACEX's positioning in India, the region with the highest growth in energy infrastructures in the coming years.

Acquisition of remaining 35% of IBF

January 2019



In January 28, TUBACEX carried out the acquisition of the 35% it did not own of the Italian company IBF S.p.A., paying out 11 million Euro. The TUBACEX Group acquired 65% of IBF at the beginning of 2015 as part of its strategy to become a global supplier of tubular solutions. With the acquisition of IBF, TUBACEX completed its range of

products in the oil and gas and energy sector and became the only seamless stainless steel tube manufacturer capable of offering the full range of dimensions, and entered the pipe accessories (fittings, elbows, tees, caps, etc.) market as a manufacturer with a leading position.

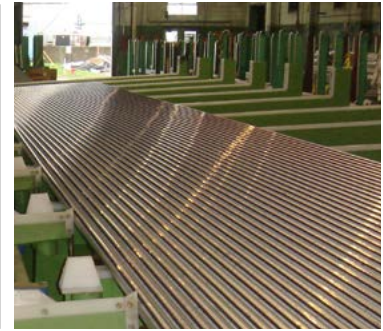
TUBACEX and SENAAT join forces to grow in the Middle East

February 2019

TUBACEX and SENAAT, Abu Dhabi's state-owned industrial investment group have joined forces to undertake investment projects in the Oil and Gas sector in the Middle East. This alliance aims to become one of the largest industrial platforms for premium tubular solutions in the Middle East. The first step of this joint venture has been the acquisition of the Nobu Group, a company specializing in repairing and maintenance and manufacturing machined stainless steel components for the Oil and Gas industries.

With this takeover, TUBACEX reinforces its position in a key region and advances its strategy of becoming a global supplier of tubular solutions, significantly strengthening its product portfolio for the upstream sector





5 TUBACEX on the stock market

Share evolution

JAN 18 - DEC 18

The last quarter of 2018 was characterized by the generally poor performance of the stock markets. TUBACEX shares underwent a correction of 21.4% during the said period, in line with the performance of the other companies in the sector. In annual terms, it suffered a depreciation of 25.4%.

At year end, TUBACEX's share price was at €2.50, representing a market capitalization of €332.4 million compared to €445.5 million in 2017.

Regarding share liquidity, the number of shares traded from January to December 2018 amounted to 77.2 million stocks, with effective trading of €244.8 million. The share turnover was 58% of capital compared to 77% the previous year.



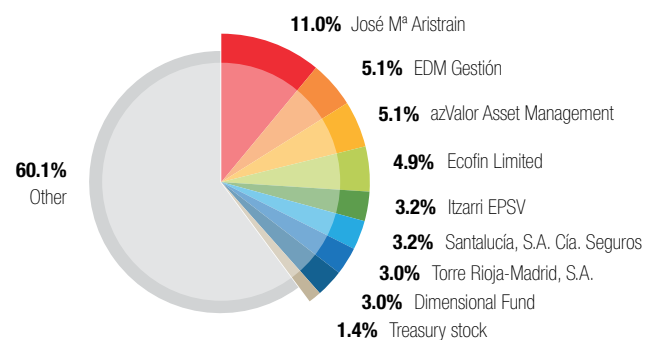
Shareholding

2018.12.31

In the fourth quarter of the year, there was only one change in the structure of the Group's significant shareholders. On December 11, Santalucía S.A. Insurance Company notified the CNMV the holding of 3.2% of the share capital.

This movement joins those already produced in the three previous quarters. On the one hand, EDM and azValor increased their respective significant shareholdings, the former from 3.1% to 5.1% and the latter from 3.0% to 5.1%. On the other hand, Dimensional Fund Advisors reported in September a significant shareholding of 3.0%.

Therefore, as recorded in the CNMV, the TUBACEX shareholder structure at 31st December 2018 is as follows:



Source: CNMV (Spanish Securities Exchange Commission)





6 Key financial figures

Consolidated balance sheet
€M

| | <u>2018.31.12</u> | <u>2017.31.12</u> | <u>change %</u> |
|-------------------------------------|-------------------|-------------------|-----------------|
| Intangible assets | 51.9 | 51.9 | 0.1% |
| Tangible assets | 267.7 | 272.4 | -1.8% |
| Financial assets | 73.9 | 77.5 | -4.6% |
| Non-current assets | 393.5 | 401.8 | -2.1% |
| Inventories | 308.5 | 248.6 | 24.1% |
| Receivables | 76.9 | 75.5 | 1.9% |
| Other account receivables | 16.8 | 18.9 | -11.1% |
| Other current assets | 4.7 | 6.2 | -24.9% |
| Derivative financial instruments | 1.8 | 0.3 | n.m. |
| Cash and equivalents | 190.1 | 154.9 | 22.7% |
| Current assets | 598.7 | 504.3 | 18.7% |
| TOTAL ASSETS | 992.2 | 906.2 | 9.5% |
| Equity, Group Share | 274.4 | 257.2 | 6.7% |
| Minority interests | 26.1 | 24.6 | 6.0% |
| Equity | 300.4 | 281.8 | 6.6% |
| Interest-bearing debt | 138.6 | 79.7 | 73.9% |
| Derivative financial instruments | 0.7 | 1.9 | -63.6% |
| Provisions and other | 34.7 | 38.0 | -8.6% |
| Non-current liabilities | 174.0 | 119.7 | 45.4% |
| Interest-bearing debt | 306.0 | 328.7 | -6.9% |
| Derivative financial instruments | 1.6 | 5.1 | -68.8% |
| Trade and other payables | 163.1 | 131.0 | 24.5% |
| Other current liabilities | 47.1 | 39.8 | 18.2% |
| Current liabilities | 517.8 | 504.7 | 2.6% |
| TOTAL EQUITY AND LIABILITIES | 992.2 | 906.2 | 9.5% |

n.m.: Not meaningful

Consolidated income statement

€M

| | 2018 | 2017 | change % | Q4 2018 | Q4 2017 | change % |
|----------------------------|---------|---------|----------|---------|---------|----------|
| Sales | 677.3 | 490.4 | 38.1% | 157.4 | 119.8 | 31.4% |
| Change in inventories | (26.3) | 20.4 | n.m. | (16.9) | 3.8 | n.m. |
| Other income | 12.8 | 10.7 | 19.2% | 6.2 | 4.4 | 41.7% |
| Cost of materials | (330.3) | (274.7) | 20.2% | (64.5) | (73.8) | -12.6% |
| Personnel expenses | (133.5) | (121.4) | 9.9% | (35.4) | (32.1) | 10.2% |
| Other operating costs | (130.4) | (99.4) | 31.3% | (32.6) | (20.4) | 60.0% |
| EBITDA | 69.6 | 25.9 | 168.2% | 14.3 | 1.7 | n.m. |
| EBITDA Margin | 10.3% | 5.3% | | 9.1% | 1.5% | |
| Amortization | (35.1) | (54.2) | -35.2% | (8.2) | (30.3) | -72.9% |
| EBIT | 34.5 | (28.3) | n.m. | 6.1 | (28.5) | n.m. |
| EBIT Margin | 5.1% | neg. | | 3.9% | neg. | |
| Financial Result | (14.6)* | (10.8) | 34.4% | (3.2) | (4.0) | -20.3% |
| Profit Before Taxes | 19.9 | (39.1) | n.m. | 2.9 | (32.5) | n.m. |
| Profit Before Taxes Margin | 2.9% | neg. | | 1.8% | neg. | |
| Income taxes | (2.5) | 15.0 | n.m. | 1.2 | 11.4 | n.m. |
| Consolidated Net Income | 17.4 | (24.1) | n.m. | 4.1 | (21.1) | n.m. |
| Minority interests | (0.0) | 4.4 | n.m. | 0.9 | 2.1 | -56.5% |
| Net Income, Group Share | 17.4 | (19.7) | n.m. | 5.0 | (19.1) | n.m. |
| Net Margin | 2.6% | neg. | | 3.1% | neg. | |

n.m.: Not meaningful
neg.: Negative

* The financial expenditure as of 2018 includes €4.5 million corresponding to guarantee execution and bank structuring of multi-annual Premium product projects.

WWW.TUBACEX.COM