

## Resultados enero- septiembre 2016



### **El aumento de cuota de mercado en productos premium permite a TUBACEX soportar la crisis**

- El incremento de cuota de mercado en productos de alto valor añadido y la mejora continua en operaciones y gestión, están permitiendo al Grupo gestionar con éxito una crisis sin precedentes en el sector de Oil&Gas
- Las ventas de los nueve primeros meses del año ascienden a 366,2 millones de euros, un 11,7% menos que en el mismo periodo del año pasado y el EBITDA ha sido de 30,4 millones de euros.
- Sin embargo, el EBITDA del tercer trimestre ha crecido un 29,6% hasta situarse en 10,5 millones de euros, un 10,1% sobre ventas, siendo el tercer trimestre consecutivo de incremento.
- A pesar de que el entorno de mercado es muy desfavorable, la estrategia seguida por TUBACEX le ha permitido cerrar los nueve primeros meses del año con un beneficio neto positivo de 3,3 millones de euros
- TUBACEX continúa teniendo solidez financiera para hacer frente a las necesidades financieras de los próximos 3-4 años, incluso en el peor de los escenarios

**Llodio, 8 de noviembre de 2016.** En un mercado que continúa siendo muy desfavorable, TUBACEX está aumentando su cuota de mercado en productos Premium de alto valor añadido, y mejorando operacionalmente de forma significativa. Sus ventas en los nueve primeros meses del año han ascendido a 366,2M €, lo que representa un 11,7% menos que en el mismo periodo de 2015, en un entorno de crisis global que afecta especialmente al sector del

petróleo. El resultado bruto de explotación (EBITDA) ha sido de 30,4M €, un 27,2% inferior.

Sin embargo, el EBITDA del tercer trimestre ha crecido un 29,6% hasta situarse en 10,5M €, lo que supone el tercer trimestre consecutivo de mejora de margen y la vuelta al doble dígito tras cuatro trimestres por debajo. Solo el margen EBITDA del tercer trimestre se sitúa en 10,1%, el más alto del último año.

A pesar de que el mercado es muy desfavorable, la estrategia seguida por TUBACEX le ha permitido cerrar los nueve primeros meses del año con un beneficio neto positivo de 3,3 millones de euros. Según Jesús Esmorís, consejero delegado de TUBACEX, “estamos trabajando en tres vías fundamentales: la mejora del mix de producto, las mejoras operacionales y de gestión, y el ajuste de costes al nuevo nivel de ventas, considerando que éstas que encuentran un 30% por debajo del mercado antes de la crisis”.

La situación del sector no muestra síntomas de recuperación a corto plazo. En el último año las grandes petroleras han recortado de manera drástica las inversiones para amortiguar el impacto, centrando sus esfuerzos en conseguir que sus operaciones ganen en eficiencia. La paralización de inversiones ha afectado negativamente a fabricantes como TUBACEX que podría sufrir las consecuencias en los próximos dos o tres años, a pesar de la estabilidad que comienzan a mostrar el precio de las materias primas y petróleo.

Cabe destacar que el Grupo continúa teniendo una posición financiera sólida que le permitiría hacer frente a las necesidades financieras de los próximos 3-4 años, incluso en el peor de los escenarios. El ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA se sitúa en 5,9x de manera coyuntural como consecuencia de la adquisición el año pasado de dos compañías estratégicas en Italia e India. A pesar de ello, TUBACEX mantiene su previsión de reducir este ratio hasta situarlo en el objetivo estratégico de 3x en el ejercicio 2017.

“Estamos acelerando nuestras inversiones estratégicas porque creemos en el potencial de crecimiento futuro de nuestros resultados”. Prueba de ello es el acuerdo para la creación de una Joint Venture firmado recientemente con la compañía japonesa Awaji Materia para la fabricación de componentes especiales en acero inoxidable en su fábrica de Tailandia.

Las previsiones del Grupo para el último trimestre del año son parecidas a las del tercer trimestre, “caracterizado por una mejora del mix facturado gracias a los pedidos Premium captados pero con poco volumen y presión en precios en el resto de productos”, según Esmorís. “Nuestro objetivo sigue siendo cerrar el ejercicio con generación de caja positiva”, ha concluido.

TUBACEX sigue trabajando para convertirse en proveedor global de soluciones tubulares, lo que exige medidas enfocadas al crecimiento en servicios, impulso de la I+D+i, refuerzo de su posición comercial o diversificación hacia otras fuentes de energía, entre otras.

### **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:

	<u>9M 2016</u>	<u>9M 2015</u>	<u>% variación</u>	<u>3T 2016</u>	<u>3T 2015</u>	<u>% variación</u>
Ventas	366,2	414,5	-11,7%	104,6	112,0	-6,6%
EBITDA	30,4	41,8	-27,2%	10,5	8,1	29,6%
Margen EBITDA	8,3%	10,1%		10,1%	7,3%	
EBIT	6,9	19,8	-65,1%	3,8	1,9	98,2%
Margen EBIT	1,9%	4,8%		3,6%	1,7%	
Beneficio Neto Atribuible	3,3	14,1	-76,4%	1,6	0,1	n.s.
Margen	0,9%	3,4%		1,5%	0,1%	

n.s.: No significativo.

	<u>30/09/2016</u>	<u>31/12/2015</u>
Capital circulante	203,0	210,1
Capital circulante / Ventas	41,8%	39,3%
Patrimonio Neto	315,3	317,5
Patrimonio Neto / DFN	141,8%	144,0%
Deuda Financiera Neta	222,3	220,5
DFN/EBITDA	5,9x	4,5x

[www.tubacex.com](http://www.tubacex.com)

# PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

3<sup>ER</sup> TRIMESTRE 2016



“...los resultados de TUBACEX son especialmente meritorios si se tiene en cuenta el escenario tan adverso en el que se están generando”

**Jesús Esmorís**  
CONSEJERO DELEGADO

La caída del precio del petróleo y su mantenimiento en niveles históricamente bajos ha provocado la reducción de las inversiones de todas las compañías petroleras con un efecto muy negativo en nuestros volúmenes y márgenes. Este efecto se ha visto intensificado aún más por la debilidad de las materias primas en general, y del níquel en particular, creando un entorno que podríamos definir como “la tormenta perfecta”. Por ello, los resultados de TUBACEX son especialmente meritorios si se tiene en cuenta el escenario tan adverso en el que se están generando.

La apuesta por los productos premium iniciada hace unos años, es hoy una realidad. Porque es la mejora en nuestro posicionamiento en productos de alto valor añadido la que nos está permitiendo ganar cuota de mercado en esos nichos y, junto al estricto control de costes, mostrar una mejora constante de nuestros resultados y márgenes cada trimestre. Prueba de ello es el margen EBITDA del tercer trimestre que se sitúa en 10,1%, el más alto de los últimos cuatro trimestres.

Los resultados del tercer trimestre, aunque siempre están afectados por la estacionalidad propia del verano, muestran esa mejoría iniciada a comienzos de año.

La cifra de ventas se ha situado en 104,6 millones de euros, un 6,6% por debajo de la del mismo periodo de 2015, pero el EBITDA ha aumentado un 29,6% hasta alcanzar los 10,5M€, gracias a las mejoras operacionales y de mix ya comentadas.

Nuestro Balance sigue reflejando la solidez financiera del Grupo, que nos está permitiendo afrontar este escenario tan negativo con la tranquilidad de sabernos capaces de hacer frente a nuestras necesidades financieras de los próximos 3-4 años incluso en el peor de los escenarios. Todo ello a pesar de que el ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA se sitúa en 5,9x de manera coyuntural como consecuencia de la adquisición el año pasado de dos compañías estratégicas en un entorno débil de mercado. En este sentido, mantenemos nuestro objetivo de generar caja positiva en el año, aunque es importante destacar que no estamos paralizando nuestras inversiones estratégicas porque creemos en ellas y es la manera de demostrar nuestro compromiso con el crecimiento futuro de nuestros resultados y con el cumplimiento de nuestro nuevo plan estratégico.

Por lo que respecta al último trimestre del año, esperamos un trimestre parecido al tercero y caracterizado por una mejora del mix facturado gracias a los pedidos premium captados, pero con poco volumen y presión en precios en el resto de productos.

Desde el punto de vista interno seguimos trabajando con ilusión en tres vías fundamentales: la mejora de producto, la mejora operacional y la excelencia en la gestión. Porque son los esfuerzos realizados en los últimos años en estos tres ejes los que nos están permitiendo resistir a una crisis sin precedentes en el sector de Oil&Gas y porque sabemos que son los esfuerzos en estas vías los que nos llevarán a ver el auténtico potencial del Grupo cuando el mercado se recupere.



A principios del ejercicio 2016 la economía mundial tuvo un enfriamiento que generó dudas sobre su capacidad para mantener la recuperación iniciada en 2015. Sin embargo, el Informe de Estabilidad Financiera Mundial de Octubre publicado por el Fondo Monetario Internacional reduce los riesgos a corto plazo y permite apreciar una recuperación de la actividad en los países más importantes.

Los precios de las materias primas se han recuperado de los mínimos registrados este año aunque siguen manteniéndose en niveles históricamente bajos. El precio del níquel invirtió en abril su tendencia decreciente, acelerándose su recuperación durante el último trimestre. Mientras que a cierre del primer semestre del año registraba una revalorización del 8,9%, a 30 de septiembre acumula una subida anual del 21,1%, con un precio de cierre de 10.540 dólares por tonelada frente a los 8.700 dólares por tonelada de cierre de 2015.

En términos de precios medios, en estos nueve meses éste se ha situado en 9.253 dólares por tonelada, un 26,9% por debajo del precio medio del mismo periodo de 2015 y un 22,0%

inferior al precio medio de todo el ejercicio anterior.

Las otras dos aleaciones con un peso significativo en los aprovisionamientos del Grupo de cara a la fabricación del acero inoxidable son el molibdeno y el cromo y han experimentado una tendencia similar a la del níquel. El precio del molibdeno ha experimentado una mejoría desde el segundo trimestre y acumula una subida del 25% en el año, aunque su precio medio se sitúa aún un 6% por debajo del de 2015. Por lo que respecta al cromo, su precio a cierre de septiembre está un 20% por encima del cierre de 2015 aunque en términos de precios medios se encuentra un 12% por debajo.

En cuanto al precio del petróleo, ha mantenido la estabilidad alcanzada en el trimestre anterior en el entorno de los 50 dólares por barril, aunque en el mes de octubre parece haber superado esta barrera de manera definitiva. El barril de Brent cerró el mes de septiembre en 50,19 dólares, un 34,6% por encima del cierre de 2015 y un 80% por encima de sus mínimos a mediados de enero.

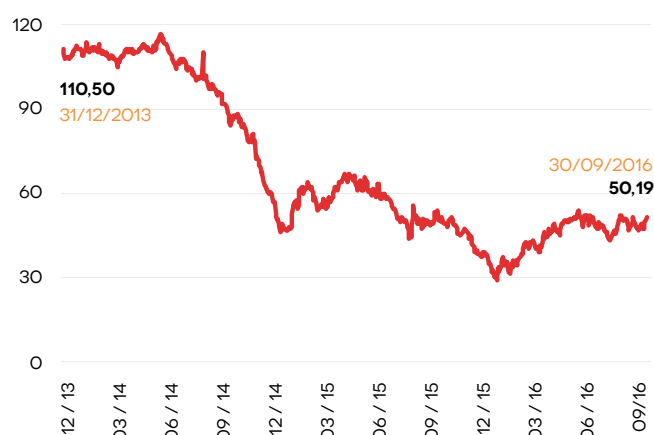
## EVOLUCIÓN PRECIO NÍQUEL

DIC 13 – SEP 16 (\$/TON)



## EVOLUCIÓN PRECIO BRENT

DIC 13 – SEP 16 (\$/BARRIL)



El ejercicio de 2016 se está desarrollando en un entorno de mercado muy desfavorable. La debilidad mostrada desde hace dos años por el precio de las materias primas y del petróleo ha provocado una importante reducción de capex en las compañías del sector de Oil&Gas, afectando muy negativamente a los resultados de todo el sector y también de TUBACEX.

A pesar de que en los últimos meses tanto el precio de las materias primas como el del petróleo han invertido su

tendencia y empezado a mostrar cierta estabilidad, esta recuperación no es suficiente aún para poder hablar de una recuperación en el sector, la cual parece retrasarse hasta la segunda mitad de 2017.

Sin embargo, el mejor posicionamiento de la compañía en productos premium y los continuos esfuerzos orientados a la mejora operacional están permitiendo mostrar trimestre a trimestre una recuperación gradual en los resultados y márgenes.

## DATOS ECONÓMICOS

MILL. €

	<u>9M 2016</u>	<u>9M 2015</u>	<u>% variación</u>	<u>3T 2016</u>	<u>3T 2015</u>	<u>% variación</u>
<b>Ventas</b>	366,2	414,5	-11,7%	104,6	112,0	-6,6%
<b>EBITDA</b>	30,4	41,8	-27,2%	10,5	8,1	29,6%
Margen EBITDA	8,3%	10,1%		10,1%	7,3%	
<b>EBIT</b>	6,9	19,8	-65,1%	3,8	1,9	98,2%
Margen EBIT	1,9%	4,8%		3,6%	1,7%	
<b>Beneficio Neto Atribuible</b>	3,3	14,1	-76,4%	1,6	0,1	n.s.
Margen	0,9%	3,4%		1,5%	0,1%	

n.s.: No significativo.

	<u>30/09/2016</u>	<u>31/12/2015</u>
<b>Capital circulante</b>	203,0	210,1
<b>Capital circulante / Ventas</b>	41,8%	39,3%
<b>Patrimonio Neto</b>	315,3	317,5
<b>Patrimonio Neto / DFN</b>	141,8%	144,0%
Deuda Financiera Neta	222,3	220,5
DFN/EBITDA	5,9x	4,5x

La cifra de ventas de los nueve primeros meses del año asciende a 366,2 millones de euros, un 11,7% por debajo de las ventas del mismo periodo de 2015 como consecuencia tanto de la caída de volúmenes como del efecto negativo de las materias primas y la presión en precios. El EBITDA, por su parte, se sitúa en 30,4 millones de euros con un margen del 8,3%.

Por lo que respecta al Balance, el capital circulante cierra el mes de septiembre en 203,0 millones de euros, 7,1 millones de euros por debajo del cierre de 2015. La deuda financiera neta asciende a 222,3 millones de euros, 1,9 millones por encima del cierre de diciembre. La generación de caja acumulada a septiembre es negativa como consecuencia de la variación de los saldos de cuentas a pagar y a cobrar con la Hacienda Pública y que se regularizan a lo largo del año. Por esta razón, TUBACEX mantiene su objetivo de generar caja positiva a cierre del año. El ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA se sitúa en 5,9x como consecuencia de una cifra de deuda elevada tras la adquisición e integración el año pasado de dos compañías estratégicas y un EBITDA de los últimos 12 meses

muy afectado por la débil situación del mercado. TUBACEX mantiene su previsión de reducir este ratio hasta situarlo en el objetivo estratégico de 3x en el ejercicio 2017.

La solidez financiera del Grupo sigue siendo una de las fortalezas de TUBACEX. 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 por debajo del gasto financiero del mismo periodo de 2015, a pesar de contar con una deuda mayor fruto de la adquisición de dos compañías y (ii) una posición de caja fuerte que permite hacer frente a los vencimientos de la deuda de los próximos 3-4 años incluso en el peor de los escenarios.

De cara a los próximos trimestres, prevemos que se mantenga la tendencia de mejora del mix facturado que ya hemos apreciado en los dos últimos trimestres, gracias a la captación de pedidos importantes de productos de alto valor añadido.

La mejora de posicionamiento del Grupo está permitiendo presentar y ganar ofertas para grandes proyectos que hace unos años no podíamos atender. Este hecho unido a la existencia de varios proyectos significativos de Oil&Gas en el pipeline cuya adjudicación se espera durante el primer

semestre de 2017 nos permiten ser algo más optimistas ya que, de materializarse, permitirían consolidar a lo largo de 2017 la mejora de resultados y márgenes. Por lo que respecta al mercado general, no se espera una recuperación significativa hasta el segundo semestre de 2017.

## EVOLUCIÓN TRIMESTRAL

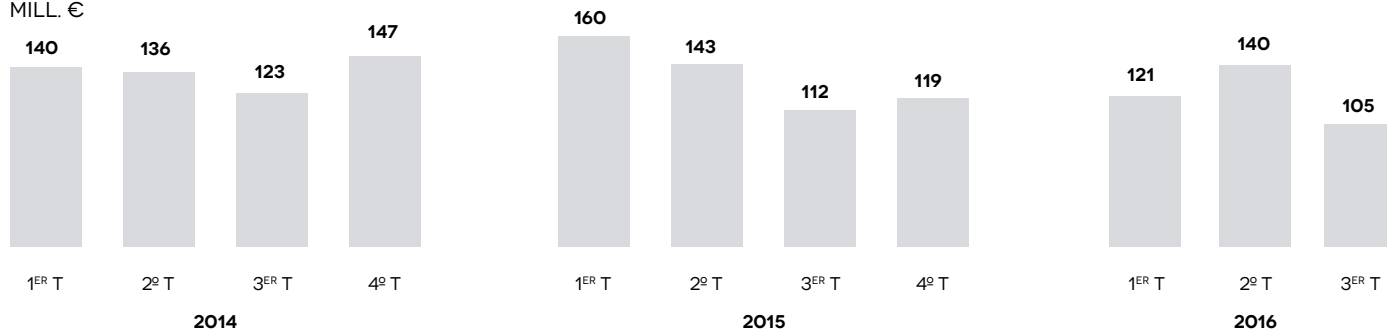
Conviene recordar que los resultados del tercer trimestre, como consecuencia de las vacaciones de verano, siempre tienen un componente estacional muy importante para TUBACEX.

La cifra de ventas del tercer trimestre se ha situado en 104,6 millones de euros un 6,6% por debajo de la cifra de ventas del mismo periodo de 2015 como consecuencia fundamentalmente del deterioro en los precios de venta a través del canal de distribución, muy afectados tanto por la debilidad de dicho mercado como por la caída del recargo de aleación.

Sin embargo, como ya se comentaba en los anteriores resultados trimestrales, tanto el EBITDA como el margen EBITDA mantienen su tendencia de mejora gracias al aumento de la cuota de mercado en productos premium y a las mejoras operacionales. Así el EBITDA alcanza los 10,5 millones de euros, un 29,6% superior al EBITDA del tercer trimestre de 2015, con un margen del 10,1%, lo que supone el tercer trimestre consecutivo de mejora de margen y la vuelta al doble dígito de margen EBITDA tras cuatro trimestres por debajo.

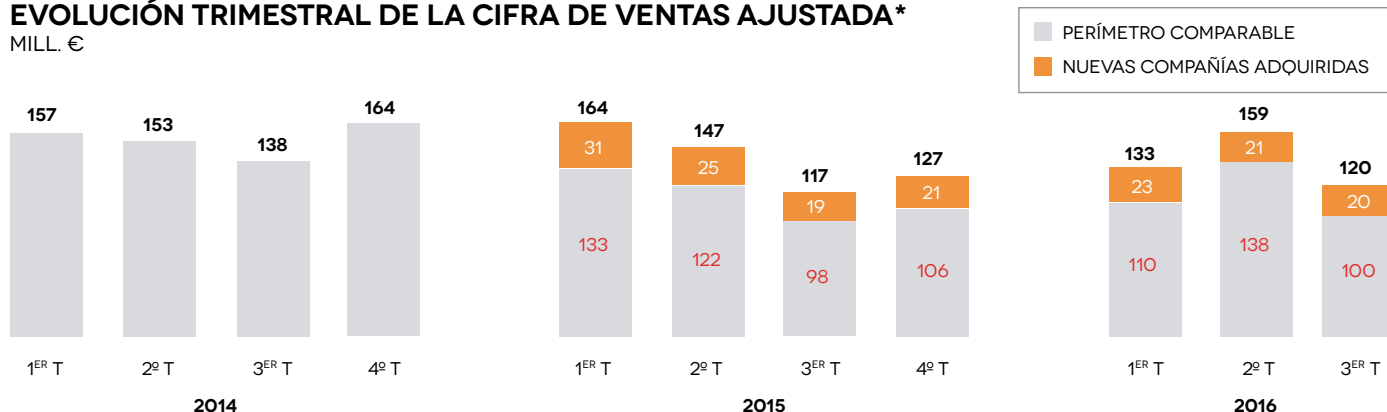
## EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE LA CIFRA DE VENTAS

MILL. €



## EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE LA CIFRA DE VENTAS AJUSTADA\*

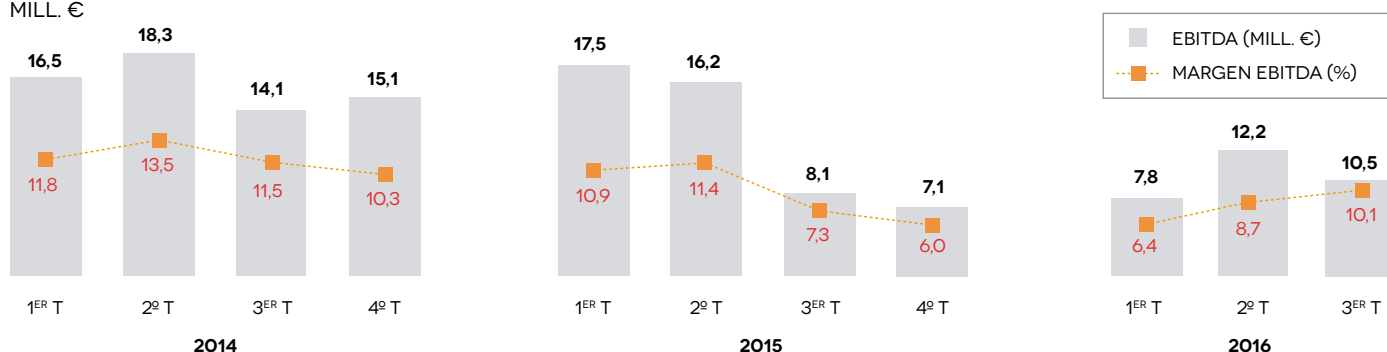
MILL. €



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

## EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE LA CIFRA DE EBITDA

MILL. €





El entorno de negocio del Grupo TUBACEX a lo largo de lo que llevamos de ejercicio ha mantenido la tendencia mostrada en el segundo semestre de 2015, caracterizada por un empeoramiento progresivo de las ventas en términos de volumen y precios. No obstante, el aumento de cuota de mercado que el Grupo está obteniendo en los productos premium, que representan ya más del 80% de la entrada de pedidos y más del 70% de la facturación acumulada a septiembre, está permitiendo, desde abril, matizar dicha tendencia y evitar un efecto mayor en resultados.

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

Por lo que se refiere a las ventas directas a ingeniería y cliente final, mantienen la misma tendencia que en trimestres anteriores. Por una parte, el peso de este canal de venta sigue aumentando, en línea con la estrategia del Grupo, y supone ya más del 75% de la entrada de pedidos. Por otra parte, se mantiene la fortaleza del sector de PowerGen que está registrando desde 2015 unos niveles históricos de ventas, principalmente hacia el mercado chino, y sigue siendo el primer sector de destino de productos de TUBACEX con el 47% de los ingresos. La integración en 2015 de TUBACEX IBF, especialista en piezas de grandes diámetros en segmento premium, permite ofrecer

a los clientes de este sector soluciones tubulares integrales. Este hecho, unido al desarrollo de nuevos grados de acero específicos para este sector en los últimos años y a la línea de “shotpeening” está contribuyendo de manera importante al aumento de la cuota de mercado del Grupo en dicho segmento.

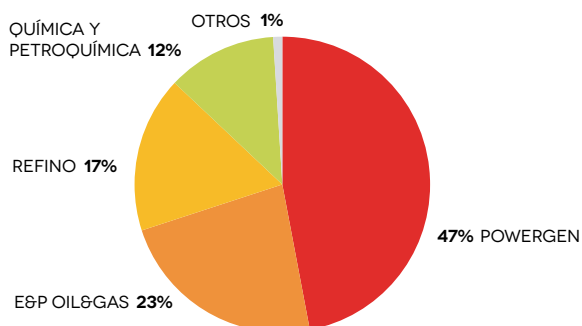
También hay que destacar que al igual que en el trimestre anterior se está revirtiendo progresivamente la tendencia negativa del sector E&P después de tres trimestres consecutivos reduciendo su peso en el global de ventas del Grupo. Este sector que suponía un 15% de las ventas en el primer trimestre, pasó al 21% a cierre de junio para situarse ahora en el 23%, gracias al comienzo de las entregas del importante pedido de OCTG recibido en marzo. En base a la actual cartera de pedidos y a las buenas perspectivas de captación en Oriente Medio, es de esperar que este porcentaje siga aumentando gradualmente en los próximos trimestres.

Respecto al sector de Refino e Industria Petroquímica, la caída en actividad del segmento de E&P se ha traducido en un aumento sustancial de la competencia, al mismo tiempo que la reducción de Capex de toda la industria del petróleo ha afectado también a este segmento que ha ido reduciendo su nivel de pedidos trimestre a trimestre. Estos hechos han provocado que los porcentajes que representan estos sectores sobre el total de las ventas disminuyan ligeramente pasando del 18% al 17% y del 13% al 12% respectivamente.

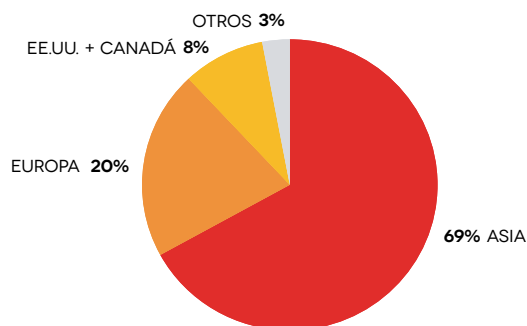
## DESGLOSE DE VENTA DIRECTA A INGENIERÍA Y CLIENTE FINAL

9M 2016

### DESGLOSE POR SECTOR



### DESGLOSE POR DESTINO FINAL



Atendiendo al desglose geográfico por destino final de las ventas, se aprecia que el mercado asiático sigue manteniendo su posición de liderazgo dentro de las ventas del Grupo, al igual que en los últimos trimestres. Esta tendencia se mantendrá en el futuro ya que Asia es actualmente el mercado de mayor potencial de crecimiento a nivel mundial y uno de los principales ejes de la estrategia comercial del Grupo TUBACEX.

Por esta razón, TUBACEX ha reforzado a lo largo del último año su posición en esta región, con la incorporación de plantas industriales y la apertura de oficinas comerciales. En el corto plazo, la estrategia comercial en esta región pasa por el refuerzo del posicionamiento en Irán, país que se configura como uno de los demandantes más importantes para los productos del Grupo en los próximos años.

## API 5 CRA EN UNS N08028 JUN/JUL 2016



TUBACEX ha recibido la certificación API 5 CRA, convirtiéndose en la primera compañía del mundo en cumplir dicha especificación para la producción de Alloy 28. Este grado de acero es la alta aleación de níquel más resistente a la corrosión usada en la industria de Oil Country Tubular Goods (OCTG).

Esta certificación de producto complementa la certificación API Q1 obtenida en enero de 2015 y acredita la capacidad del Grupo para cumplir los requisitos más exigentes del sector.

## JOINT VENTURE CON AWAJI SEP 2016



El 27 de septiembre TUBACEX ha anunciado la firma de un acuerdo para la creación de una Joint Venture con la compañía japonesa Awaji Materia para la fabricación de componentes especiales en acero inoxidable en su fábrica de Tailandia.

Esta operación, cuya firma de un acuerdo de intenciones ya se anunció el pasado mes de mayo, implica una ampliación de capital de 3,3 millones de dólares suscrita por el Grupo TUBACEX a través de la compañía italiana IBF, lo que representa el 60% de participación en la nueva sociedad. Awaji Materia, en contraprestación del 40% restante, aportará los activos relativos a la referida fábrica de componentes especiales en acero inoxidable.



Se prevé que la nueva sociedad, Tubacex Awaji Thailand, que cuenta en la actualidad con 40 trabajadores, facture 20-25 millones de euros en tres años con la fabricación de codos, reducciones, Tees y Caps en acero inoxidable. Se trata de productos estándares de pequeño diámetro que complementan la gama de “fittings” que ofrece TUBACEX a través de TTA (Álava) e IBF (Italia) permitiendo sinergias industriales con su planta de fabricación de tubos ubicada en la India.

## FERIA CORCON 2016 SEP 2016



La 24ª Conferencia y Exposición Anual sobre Corrosión (CORCON 2016) tuvo lugar entre el 18 y el 21 de septiembre en The Leela Ambience Convention Hotel de Delhi. CORCON es un acontecimiento de referencia que reúne a agentes internacionales del sector de la corrosión.

El tema de la conferencia de este año ha sido «Gestionar la prevención, inspección y reducción de la corrosión desde dentro hacia fuera».

TUBACEX ha sido uno de los silver sponsors de este evento y expuso un Artículo Técnico titulado «Solución material para tubos de calentadores con alta resistencia al ácido politiónico y a la corrosión por ácido nafténico en refinerías», presentado por Shabareesh Nair y Venkat Ramesh. El artículo recibió una acogida favorable por parte del público y ha suscitado interés en la industria. Uno de los atractivos principales es que ofrece un equilibrio óptimo entre la corrosión por ácido nafténico y politiónico, así como propiedades mecánicas similares al TP 347H con menos elementos de aleación.



## EVOLUCIÓN DE LA ACCIÓN

ENE 16 – SEP 16

Entre enero y septiembre de 2016, la acción de TUBACEX ha tenido un comportamiento muy positivo en bolsa acumulando una revalorización del 50,9%. La acción cerró el 30 de septiembre en 2,64 euros, lo que supone una capitalización bursátil de 351,1 millones de euros, frente a los 232,7 millones de cierre de 2015.

Por lo que se refiere a la liquidez del valor el volumen negociado ha disminuido respecto a las cifras record alcanzadas en 2015. Entre enero y septiembre de 2016 se han negociado un total de 57,3 millones de títulos, es decir, un 43,1% del capital y un 58,9% menos que en el mismo periodo de 2015.



Fuente: CNMV

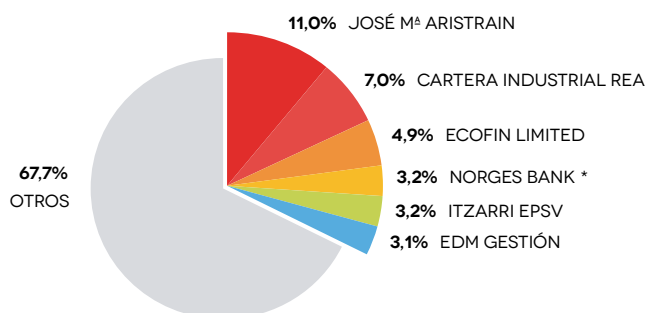
## ACCIONARIADO

30.09.2016

Durante el tercer trimestre de 2016 el único cambio que se ha producido en la composición de accionistas significativos de la Compañía es la ligera reducción de la participación de Norges Bank desde el 3,3% al 3,2%.

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

Por tanto, según consta en la CNMV, la estructura de accionistas de TUBACEX a 30 de septiembre de 2016 es la siguiente:



\* Participación dividida en una participación directa del 3,014% e instrumentos financieros equivalentes al 0,161%

## BALANCE DE SITUACIÓN CONSOLIDADO

MILL. €

	<u>30/09/2016</u>	<u>31/12/2015</u>	<u>% variación</u>
Activos intangibles	67,5	68,8	-1,9%
Activos materiales	268,4	263,7	1,8%
Inmovilizado financiero	61,5	61,9	-0,6%
<b>Activos no corrientes</b>	<b>397,4</b>	<b>394,4</b>	<b>0,7%</b>
Existencias	218,0	226,7	-3,9%
Clientes	74,4	79,8	-6,8%
Otros deudores	18,8	13,7	37,1%
Otro activo circulante	2,6	1,4	92,1%
Instrumentos financieros derivados	0,6	0,4	55,9%
Caja y equivalentes	142,9	142,8	0,1%
<b>Activos Corrientes</b>	<b>457,2</b>	<b>464,7</b>	<b>-1,6%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>854,6</b>	<b>859,1</b>	<b>-0,5%</b>
Patrimonio Neto Sociedad Dominante	286,7	288,6	-0,6%
Intereses Minoritarios	28,6	28,9	-1,1%
<b>Patrimonio Neto</b>	<b>315,3</b>	<b>317,5</b>	<b>-0,7%</b>
Deuda financiera largo plazo	171,4	166,1	3,2%
Instrumentos financieros derivados	1,1	0,8	40,1%
Provisiones y otros	43,9	48,7	-9,9%
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>216,4</b>	<b>215,6</b>	<b>0,4%</b>
Deuda financiera corto plazo	193,8	197,1	-1,7%
Instrumentos financieros derivados	0,8	0,9	-12,8%
Acreeedores comerciales	89,3	96,4	-7,4%
Otros pasivos corrientes	38,9	31,6	23,2%
<b>Pasivos corrientes</b>	<b>322,9</b>	<b>326,0</b>	<b>-1,0%</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>854,6</b>	<b>859,1</b>	<b>-0,5%</b>

**CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA**

MILL. €

	<u>9M 2016</u>	<u>9M 2015</u>	<u>% variación</u>	<u>3T 2016</u>	<u>3T 2015</u>	<u>% variación</u>
Ventas	366,2	414,5	-11,7%	104,6	112,0	-6,6%
Variación de existencias	5,1	(22,5)	n.s.	2,7	(7,5)	n.s.
Otros ingresos	11,4	5,8	97,0%	5,2	2,1	141,3%
Coste de aprovisionamientos	(186,8)	(200,4)	-6,8%	(54,2)	(53,9)	0,6%
Gastos de personal	(88,8)	(91,2)	-2,6%	(25,1)	(23,6)	6,1%
Otros gastos de explotación	(76,7)	(79,4)	-3,4%	(22,7)	(20,9)	8,2%
Dif. Neg. en combinac. de negocio	-	15,0	n.s.	-	-	-
<b>EBITDA</b>	<b>30,4</b>	<b>41,8</b>	<b>-27,2%</b>	<b>10,5</b>	<b>8,1</b>	<b>29,6%</b>
Amortizaciones	(23,5)	(22,0)	6,9%	(6,8)	(6,2)	8,6%
<b>EBIT</b>	<b>6,9</b>	<b>19,8</b>	<b>-65,1%</b>	<b>3,8</b>	<b>1,9</b>	<b>98,2%</b>
Resultado Financiero	(6,2)	(8,0)	-22,9%	(1,8)	(2,1)	-14,5%
Diferencias tipo de cambio	(0,3)	-	n.s.	(0,2)	(1,6)	-87,5%
<b>Benef. Atribuible Soc. Dominante</b>	<b>3,3</b>	<b>14,1</b>	<b>-76,4%</b>	<b>1,6</b>	<b>0,1</b>	<b>n.s.</b>

*n.s.: No significativo*
**PRINCIPALES RATIOS FINANCIEROS**

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

*neg.: Negativo*
[WWW.TUBACEX.COM](http://WWW.TUBACEX.COM)

## Results January - September 2016



### **The market share increase in premium products enables TUBACEX to withstand the crisis**

- The increase in the market share of value-added products and the continuous improvement in operations and management are enabling the Group to successfully manage an unprecedented crisis in the Oil&Gas sector.
- Sales for the first nine months of the year amounted to 366.2 million euros, down 11.7% on the same period for last year and the EBITDA stood at 30.4 million euros.
- However, the EBITDA for the third quarter has risen by 29.6%, reaching 10.5 million euros, which is 10.1% over sales, whereby this is the third quarter in a row with an increase.
- In spite of the fact that the market environment is extremely unfavorable, the strategy followed by TUBACEX has enabled it to close the first nine months of the year with a net positive profit of 3.3 million euros
- TUBACEX continues to be financially sound to face the financial needs of the forthcoming 3-4 years, even in the worst case scenario.

**Llodio, 8th November 2016** In a market that continues to be extremely unfavorable, TUBACEX is increasing its market share in high value-added Premium products, and is significantly improving operationally. Its sales in the first nine months of the year have increased to €366.2M, which represents 11.7% less than in the same period in 2015, in an environment of global crisis that is affecting the oil sector in particular. The gross operating result (EBITDA) is €30.4M, down 27.2%.

However, the EBITDA for the third quarter has grown by 29.6%, standing at €10.5M, which is the third consecutive quarter of increased margin and a return to double digits following four quarters below this figure. Only the EBITDA of the third quarter stands at 10.1%, the highest for the past year.

In spite of the fact that the market environment is extremely unfavorable, the strategy followed by TUBACEX has enabled it to close the first nine months of the year with a net positive profit of 3.3 million euros. According to Jesús Esmorís, CEO of TUBACEX, "we are working in three key areas: product improvement, operational improvement and management excellence, and in cost adjustment to the new level of sales, considering that they are 30% below the market prior to the crisis".

The situation in the sector is not showing any signs of recovery in the short time. In the past year, the leading oil companies have cut their investments drastically to cushion the impact, focusing their efforts on making their operations gain in terms of efficiency. Putting investments on hold has negatively affected manufacturers like TUBACEX, which may suffer the consequences over the forthcoming two or three years, in spite of the stability that the price of raw materials and oil began to show.

It is worth highlighting that the Group continues to be financially sound, which enables it to face the financial needs of the forthcoming 3-4 years, even in the worst case scenario. The ratio of net financial debt over EBITDA temporarily stands at 5.9x as a result of the purchase of two strategic companies in Italy and India last year. In spite of this, TUBACEX maintains its forecast of reducing this ratio and achieving the strategic target of 3x in the 2017 financial year.

"We are accelerating our strategic investments because we believe in the future growth potential of our results". Proof of this is the recently signed agreement to create a Joint Venture with the Japanese company Awaji Materia to manufacture special stainless steel components at its factory in Thailand.

The Group's forecasts for the last quarter of the year are similar to those of the third quarter, "characterized by a better invoiced mix thanks to the Premium orders obtained but with a small volume and price pressure in the rest of the products", according to Esmorís. "Our objective is still to close the year with a positive cash flow", he concluded.

TUBACEX continues working to be a global supplier of tubular solutions, which requires measures aimed at growth in services, promotion in R&D&I, reinforcement of its commercial position or diversification towards other sources of energy, among others.

#### **About TUBACEX**

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

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

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

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

#### **Key Financial Figures**



**FINANCIAL FIGURES**

€ M

	<u>9M 2016</u>	<u>9M 2015</u>	<u>change %</u>	<u>Q3 2016</u>	<u>Q3 2015</u>	<u>change %</u>
Sales	366.2	414.5	-11.7%	104.6	112.0	-6.6%
EBITDA	30.4	41.8	-27.2%	10.5	8.1	29.6%
EBITDA margin	8.3%	10.1%		10.1%	7.3%	
EBIT	6.9	19.8	-65.1%	3.8	1.9	98.2%
EBIT margin	1.9%	4.8%		3.6%	1.7%	
<b>Net Profit</b>	<b>3.3</b>	<b>14.1</b>	<b>-76.4%</b>	<b>1.6</b>	<b>0.1</b>	<b>n.m.</b>
Margin	0.9%	3.4%		1.5%	0.1%	

*n.m.: not meaningful*

	<u>2016/09/30</u>	<u>2015/12/31</u>
Working Capital	203.0	210.1
Working Capital / Sales	41.8%	39.3%
Equity	315.3	317.5
Equity / Net Financial Debt	141.8%	144.0%
Net Financial Debt	222.3	220.5
NFD/ EBITDA	5.9x	4.5x

[www.tubacex.com](http://www.tubacex.com)

# PRESENTATION OF THE RESULTS

3<sup>RD</sup> QUARTER OF 2016



“...the TUBACEX results are particularly commendable if the adverse environment in which they have been generated is taken into account.”

**Jesús Esmorís**  
CEO

The fall in oil prices and their continuation at historically low levels has led to a reduction in the investments of all oil companies, with an extremely negative impact on our volumes and margins. This effect has been further intensified due to the weakness of raw materials in general, and of nickel in particular, creating an environment which we can define as “the perfect storm”. Therefore, the TUBACEX results are particularly commendable if the adverse environment in which they have been generated is taken into account.

The commitment to premium products, which began a few years ago, is a reality today. Our improved positioning in high value-added products combined with a strict control of costs is what is enabling us to gain market share in these niches, and show a constant increase in our results and margins each quarter. Proof of this is the EBITDA margin for the third quarter which stands at 10.1%, the highest for the past four quarters.

The results for the third quarter, although always affected by the seasonality of summer, reflect this improvement which began at the start of the year. The sales figure stands at 104.6 million euros, 6.6% less than the same period in 2015, but the EBITDA has increased by 29.6%, reaching €10.5M, thanks to the operational improvements and the aforementioned mix.

Our Balance Sheet continues to reflect the Group’s financial soundness, which is enabling us to face this negative scenario

with the tranquility of knowing that we are able to meet our financial requirements for the next 3-4 years even in the worst case scenario. All of this is despite the Net Financial Debt over EBITDA ratio, which temporarily stands at 5.9x as a result of last year’s purchase of two strategic companies in a weak market environment.

In this respect, we maintain our objective of generating positive cash flow for the year, although it is important to highlight that we are not bringing our strategic investments to a standstill because we believe in them and it is the way of showing our commitment to the future growth of our results in compliance with our new strategic plan.

As far as the last quarter of the year is concerned, we expect it to be similar to the third quarter, characterized by an improvement in the invoiced mix thanks to the premium orders obtained, but with a small volume and price pressure in the rest of the products.

From the internal point of view, we are continuing to work enthusiastically in three essential areas: product improvement, operational improvement and management excellence. Efforts throughout recent years in these three areas is what is enabling us to withstand an unprecedented crisis in the Oil&Gas sector and we know that our efforts in these areas is what will bring us to see the Group’s true potential when the market recovers.



At the beginning of the 2016 financial year, the world economy experienced a downturn that cast a shadow over its ability to maintain the recovery that started in 2015. However, the October issue of the Global Financial Stability Report published by the International Monetary Fund reduces the short-term risks and shows a recovery in activity in the leading countries.

The price of raw materials has rebounded from the minimum levels recorded this year although it remains at historical low levels. In April, nickel price reversed its downward trend, accelerating its recovery throughout the last quarter. Whilst the price of nickel registered an appreciation of 8.9% at the close of the first half of the year, at September 30th it showed a cumulative annual increase of 21.1% with a closing price of \$10,540 per ton compared to \$8,700 per ton registered at the end of 2015. In terms of average prices over these nine months, it stands at \$9,253 per ton, 26.9% below the average price for the same period in 2015 and 22.0% less than the

average price for the whole of the previous financial year.

The other two alloys with a significant weight in the Group's supplies for the manufacture of stainless steel are molybdenum and chromium, which have experienced a similar trend to that of nickel. Molybdenum price has improved since the second quarter accumulating an increase of 25% in the financial year to date, although average price is still 6% lower than its price in 2015. As for chromium, its price at the close of September is up 20% on the close of 2015, although it is 12% below its average price.

With regard to oil price, it has maintained the stability reached in the previous quarter of 50 USD per barrel, although in October it seems to have definitely overcome that barrier. The Brent barrel closed September at 50.19 USD, up 34.6% on the close of 2015 and up 80% on its minimum in the middle of January.

## EVOLUTION OF THE NICKEL PRICE

DEC 13 – SEP 16 (\$/TON)



## EVOLUTION OF THE BRENT PRICE

DEC 13 – SEP 16 (\$/BARRIL)



# KEY FINANCIAL FIGURES

2016 financial year activity is progressing in an extremely unfavorable market environment. The weakness shown by raw materials and oil prices during the last two years has led to a major CAPEX reduction in Oil&Gas sector companies, impacting very negatively and gradually on the entire sector as well as on TUBACEX results.

Although this trend in the price of raw materials such as oil has reversed and started to show some stability in recent

months, this upturn is still insufficient to be able to talk about the sector recovery, which looks as if it will be delayed until the second half of 2017.

Nevertheless, the company's improved position in premium products and continuous efforts oriented to operational improvement enable us to see a gradual recovery in results and margins quarter by quarter.

## FINANCIAL FIGURES

€ M

	<u>9M 2016</u>	<u>9M 2015</u>	<u>change %</u>	<u>Q3 2016</u>	<u>Q3 2015</u>	<u>change %</u>
<b>Sales</b>	366.2	414.5	-11.7%	104.6	112.0	-6.6%
<b>EBITDA</b>	30.4	41.8	-27.2%	10.5	8.1	29.6%
EBITDA margin	8.3%	10.1%		10.1%	7.3%	
<b>EBIT</b>	6.9	19.8	-65.1%	3.8	1.9	98.2%
EBIT margin	1.9%	4.8%		3.6%	1.7%	
<b>Net Profit</b>	3.3	14.1	-76.4%	1.6	0.1	n.m.
Margin	0.9%	3.4%		1.5%	0.1%	

n.m.: not meaningful

	<u>2016/09/30</u>	<u>2015/12/31</u>
<b>Working Capital</b>	203.0	210.1
<b>Working Capital / Sales</b>	41.8%	39.3%
<b>Equity</b>	315.3	317.5
<b>Equity / Net Financial Debt</b>	141.8%	144.0%
Net Financial Debt	222.3	220.5
NFD/ EBITDA	5.9x	4.5x

The sales figure for the first nine months of the year amounts to €366.2 million, 11.7% below the sales for the same period of 2015 as a result of both the fall in volume and the negative impact of raw materials and pressure on prices. On the other hand, EBITDA stands at €30.4 million with a margin of 8.3%.

As for the Balance Sheet, the working capital amounted to €203.0 million at the end of September, €7.1 million below the figure recorded at the close of 2015. The net financial debt amounts to €222.3 million, €1.9 million above the figure recorded at the end of December. Accumulated cash flow generation in September was negative as a result of balance variation in accounts payable and accounts receivable with the Public Finance which will be offset throughout the year. For this reason, TUBACEX maintains its positive cash flow generation target at the close of the year. The net financial debt over EBITDA ratio stands at 5.9x as a result of a high debt figure after the acquisition and integration of two strategic companies last year; furthermore the last twelve

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

The Group's financial soundness continues to be one of the major strengths of TUBACEX. 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 below that of the same period of 2015, in spite of having greater debt as a result of the acquisition of two companies; 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.

Regarding forthcoming quarters, we expect the improvement trend in the invoiced mix identified in the last two quarters to continue, based on winning major high value-added product orders.

The Group's improved position is facilitating bid presentation and winning in large projects which we could not have served a year ago. This combined with significant Oil&Gas projects in the pipeline which are expected to be awarded in the first half of 2017, give us a reason to be optimistic as if

materialized, they would enable the improvement of results and margins to be consolidated throughout 2017. Regarding the general market, no significant recovery is expected until the second half of 2017.

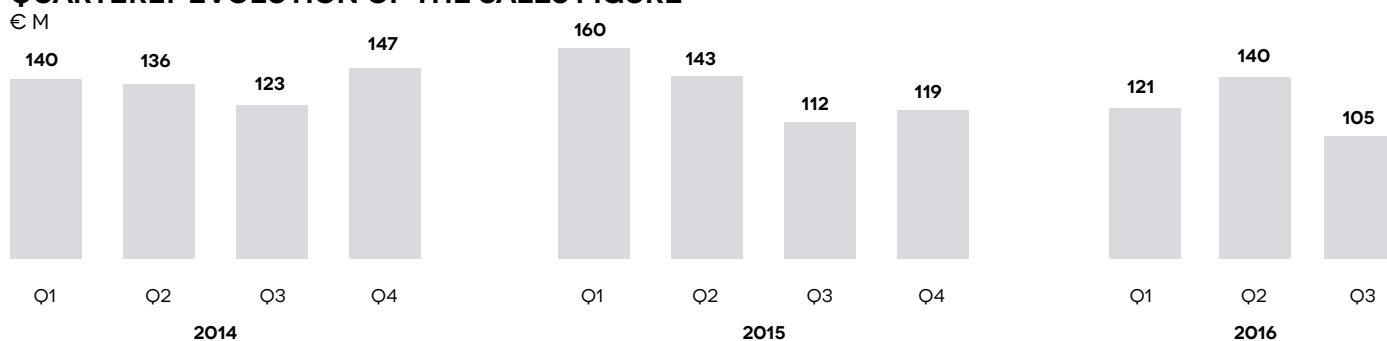
## QUARTERLY EVOLUTION

It is worth remembering that the third quarter results, as a consequence of the summer holiday, always have a very important seasonal component for TUBACEX.

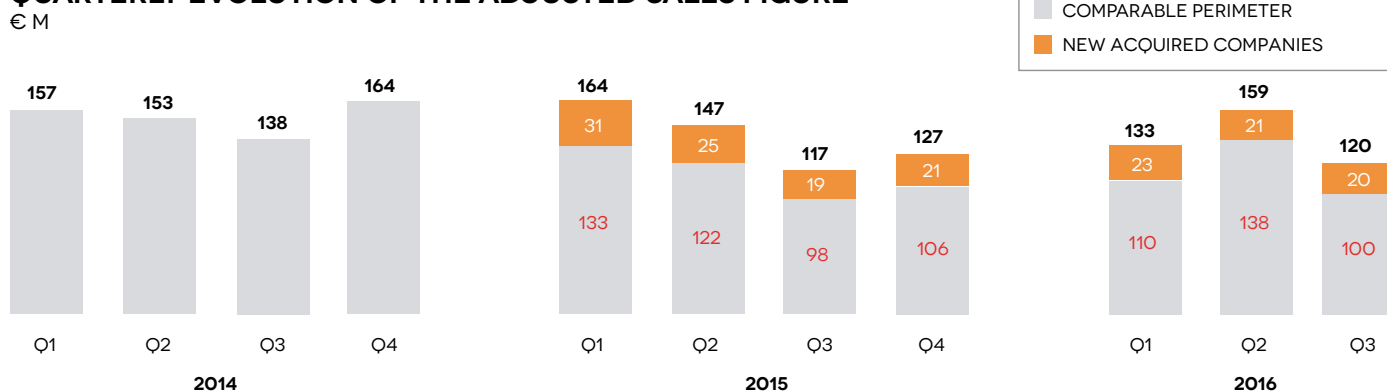
The third quarter sales figure now amounts to €104.6 million, 6.6% below the sales figure in the same quarter in 2015, mainly as a result of a deterioration in sales prices through the distribution channel, which were highly impacted by the weakness of this market and the drop in alloy surcharge.

However, as already mentioned in our previous quarterly results, both EBITDA and EBITDA margin continue to follow an upward trend thanks to the increase in premium product market share as well as operational improvements. Thus, EBITDA stands at €10.5 million, 29.6% over EBITDA registered in the third quarter of 2015, with a 10.1% margin, which signs the third consecutive quarter showing an improved margin and the return of EBITDA margin to double figures after four quarters.

### QUARTERLY EVOLUTION OF THE SALES FIGURE

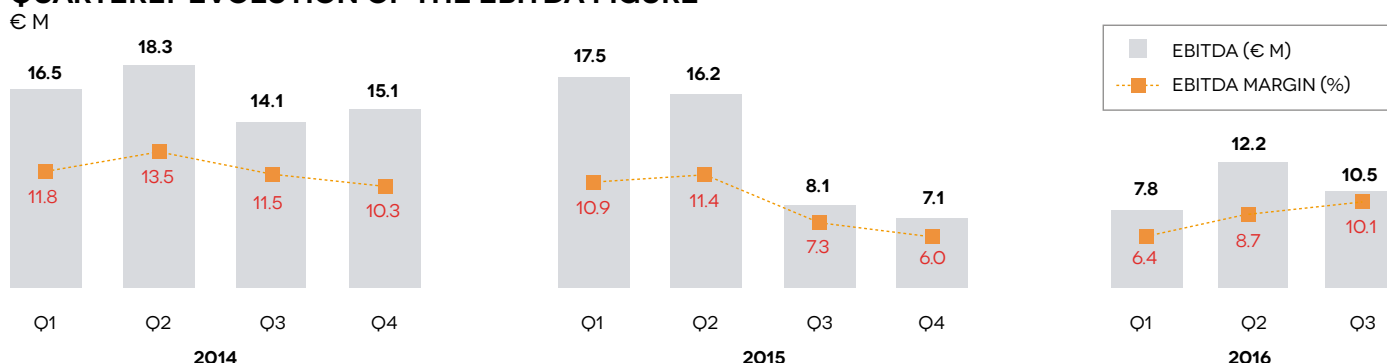


### QUARTERLY EVOLUTION OF THE ADJUSTED SALES FIGURE\*



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

### QUARTERLY EVOLUTION OF THE EBITDA FIGURE





The business environment of TUBACEX Group in this financial year up to now has maintained the trend shown in the second half of 2015, characterized by a gradual worsening of sales in terms of volume and prices. Nevertheless, the market share increase obtained by the Group in premium products, representing over 80% of order intake and over 70% of accumulated invoicing by September has been contributing to offsetting the above trend and preventing a greater impact on results since April.

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

As far as **direct sales to engineering firms and the end-user** are concerned, the same trend seen in previous quarters continues. On the one hand, this sales channel continues to gain weight in line with the Group's strategy and accounts for over 75% of order intake; whereas on the other hand, the **PowerGen** sector strength has been maintained with historic sales levels mainly in the Chinese market since 2015, and continues to be the first destination sector for TUBACEX products, concentrating 47% of revenue. The integration in 2015 of TUBACEX IBF, a specialist in large diameter parts in

the Premium segment, has allowed us to offer integrated tubular solutions to the customers of this sector. This fact, together with the development of new grades of steel specific for this sector in recent years and the shot-peening line, is contributing significantly to increase the Group's market share in this segment.

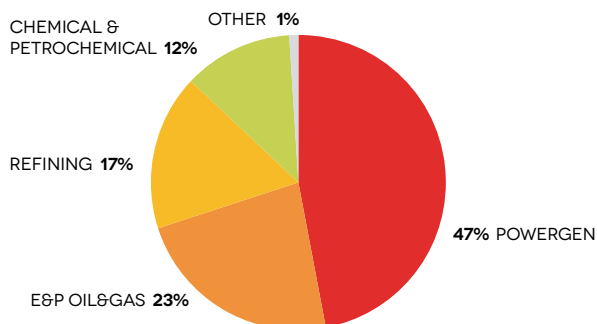
It is also worth mentioning as in the previous quarter, a progressive upturn in the **E&P** sector negative trend after three consecutive quarters of weight reduction in the Group's global sales. This sector, which represented 15% of sales in the first quarter, went from 21% at the end of June to account now to 23% thanks to the start of deliveries of a major OCTG order received in March. Based on the current backlog and good order intake prospects in the Middle East, this percentage is expected to continue to increase gradually in forthcoming quarters.

Regarding the **Refining and Petrochemical Industry sector**, the activity drop in the E&P segment translated into a significant competition increase, while a CAPEX reduction in the entire oil industry has also affected this segment leading to a fall in orders quarter on quarter. The foregoing events have triggered a slight reduction in the percentages representing these sectors on total sales from 18% to 17% and from 13% to 12%, respectively.

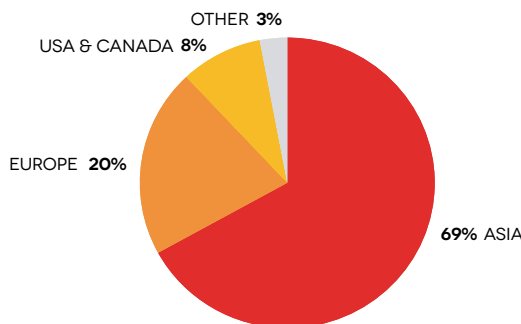
## BREAKDOWN OF DIRECT SALES TO ENGINEERING FIRMS AND END-USERS

9M 2016

**BREAKDOWN BY SECTOR**



**BREAKDOWN BY FINAL DESTINATION**



A geographical breakdown by final sales destination shows the Asian market continues to maintain its leadership in the Group's sales as has been the case in recent quarters. This trend will continue in the future as Asia is currently the highest growth potential market worldwide and one of the main sales strategy cores for the TUBACEX Group.

For this reason, TUBACEX has reinforced its position in this region during the last year, incorporating industrial plants and opening sales offices. In the short term, our sales strategy in this region will require us to strengthen our position in Iran, emerging as one of the major countries in terms of demand of the Group's products in forthcoming years.

# SIGNIFICANT EVENTS

## API 5 CRA IN UNS N08028

JUN/JUL 2016



TUBACEX has received API 5 CRA certification, becoming the first company in the world to fulfill this specification for the production of Alloy 28. This steel grade is the high nickel alloy that is most resistant to corrosion used in the Oil Country Tubular Goods (OCTG) industry.

This product certification complements the API Q1 certification obtained in January 2015 and is proof of the Group's capacity to fulfill the most stringent requirements in the sector.

## JOINT VENTURE WITH AWAJI

SEP 2016



On 27th September, TUBACEX announced the signing of an agreement to create a Joint Venture with the Japanese company, Awaji Materia, to manufacture special stainless steel components at its factory in Thailand.

This operation, which follows a letter of intent signed and announced last May, implies a capital increase of USD 3.3 million subscribed by TUBACEX Group through the Italian firm IBF, which accounts for 60% of the new company's stake. As compensation for the remaining 40%, Awaji Materia will provide the assets for the stainless steel special fittings factory.



It is expected that the new company, Tubacex Awaji Thailand, which currently employs 40 people, will invoice 20-25 million euros in three years with the manufacture of stainless steel elbows, reductions, Ts and Caps. These are standard small diameter products that complement the fittings range that TUBACEX offers through TTA (Spain) and IBF (Italy), allowing for industrial synergies with its tube plant located in India.

## TUBACEX PARTICIPATION AT CORCON 2016

SEP 2016



The 24th Annual Corrosion Conference and Expo (CORCON 2016) was held from September 18-21, 2016 at The Leela Ambience Convention Hotel, Delhi. CORCON is a unique event which brings together the global corrosion industry players

This year the theme of the conference was "Managing Corrosion prevention, inspection and mitigation from inside out".

TUBACEX was one of the silver sponsors for this event and had a Technical Paper Presentation. The Technical Paper was presented by Shabareesh Nair and Venkat Ramesh on the following topic: "Material solution for heater tubes with high resistance to polythionic acid together with naphthenic acid corrosion in refinery environments". The paper was well received by the audience and has attracted some interest in the industry. One of the main reasons is that it provides a perfect balance for naphthenic acid corrosion and polythionic acid corrosion as well as mechanical properties similar to TP 347H with lower alloying elements.



## SHARE EVOLUTION

JAN 16 – SEP 16

From January to September 2016, TUBACEX shares showed a very positive stock market performance, accumulating an appreciation of 50.9%. At closing on September 30th 2016, TUBACEX share price was at €2.64 representing a market capitalization of €351.1 million in relation to that of €232.7 million at 2015 closing.

As for share liquidity, the volume traded has fallen with respect to the record figures reached in 2015. Between January and September 2016, a total of 57.3 million shares have been traded, or in other words, 43.1% of the capital and 58.9% less than in the same period of 2015.



Source: CNMV (Spanish Securities Exchange Commission)

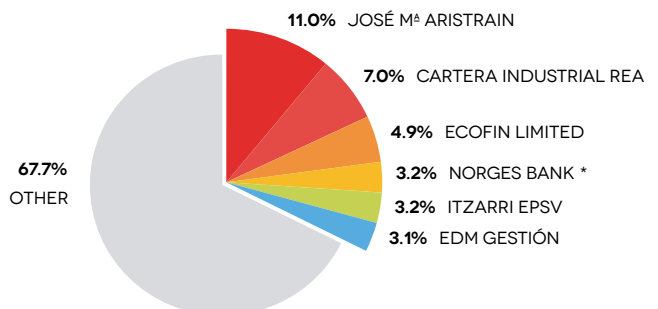
## SHAREHOLDING

2016.09.30

The only change that has occurred in the composition of the Company's significant shareholders during the third quarter of 2016 is the slight reduction of the stake held by Norges Bank, from 3.3% to 3.2%.

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

Therefore, as recorded in the Spanish Securities Exchange Commission, the TUBACEX shareholder structure at 2016 September 30th is as follows:



\* Stake divided into a direct stake of 3.014% and financial instruments amounting to 0.161%



## CONSOLIDATED BALANCE SHEET

M €

	2016/09/30	2015/12/31	change %
Intangible assets	67.5	68.8	-1.9%
Tangible assets	268.4	263.7	1.8%
Financial assets	61.5	61.9	-0.6%
<b>Non-current assets</b>	<b>397.4</b>	<b>394.4</b>	<b>0.7%</b>
Inventories	218.0	226.7	-3.9%
Receivables	74.4	79.8	-6.8%
Other account receivables	18.8	13.7	37.1%
Other current assets	2.6	1.4	92.1%
Derivative financial instruments	0.6	0.4	55.9%
Cash and equivalents	142.9	142.8	0.1%
<b>Current assets</b>	<b>457.2</b>	<b>464.7</b>	<b>-1.6%</b>
<b>TOTAL ASSETS</b>	<b>854.6</b>	<b>859.1</b>	<b>-0.5%</b>
Equity, Group Share	286.7	288.6	-0.6%
Minority interests	28.6	28.9	-1.1%
<b>Equity</b>	<b>315.3</b>	<b>317.5</b>	<b>-0.7%</b>
Interest-bearing debt	171.4	166.1	3.2%
Derivative financial instruments	1.1	0.8	40.1%
Provisions and other	43.9	48.7	-9.9%
<b>Non-current liabilities</b>	<b>216.4</b>	<b>215.6</b>	<b>0.4%</b>
Interest-bearing debt	193.8	197.1	-1.7%
Derivative financial instruments	0.8	0.9	-12.8%
Trade and other payables	89.3	96.4	-7.4%
Other current liabilities	38.9	31.6	23.2%
<b>Current liabilities</b>	<b>322.9</b>	<b>326.0</b>	<b>-1.0%</b>
<b>TOTAL EQUITY AND LIABILITIES</b>	<b>854.6</b>	<b>859.1</b>	<b>-0.5%</b>

**CONSOLIDATED INCOME STATEMENT**

M €

	<u>9M 2016</u>	<u>9M 2015</u>	<u>change %</u>	<u>Q3 2016</u>	<u>Q3 2015</u>	<u>change %</u>
Sales	366.2	414.5	-11.7%	104.6	112.0	-6.6%
Change in inventories	5.1	(22.5)	n.m.	2.7	(7.5)	n.m.
Other income	11.4	5.8	97.0%	5.2	2.1	141.3%
Cost of materials	(186.8)	(200.4)	-6.8%	(54.2)	(53.9)	0.6%
Personnel expenses	(88.8)	(91.2)	-2.6%	(25.1)	(23.6)	6.1%
Other operating costs	(76.7)	(79.4)	-3.4%	(22.7)	(20.9)	8.2%
Badwill	-	15.0	n.m.	-	-	-
<b>EBITDA</b>	<b>30.4</b>	<b>41.8</b>	<b>-27.2%</b>	<b>10.5</b>	<b>8.1</b>	<b>29.6%</b>
Depreciation	(23.5)	(22.0)	6.9%	(6.8)	(6.2)	8.6%
<b>EBIT</b>	<b>6.9</b>	<b>19.8</b>	<b>-65.1%</b>	<b>3.8</b>	<b>1.9</b>	<b>98.2%</b>
Financial Result	(6.2)	(8.0)	-22.9%	(1.8)	(2.1)	-14.5%
Exchange differences	(0.3)	-	n.m.	(0.2)	(1.6)	-87.5%
<b>Net Income, Group Share</b>	<b>3.3</b>	<b>14.1</b>	<b>-76.4%</b>	<b>1.6</b>	<b>0.1</b>	<b>n.m.</b>

*n.m. : Not meaningful*
**MAIN FINANCIAL RATIOS**

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

*neg.: Negative*
[WWW.TUBACEX.COM](http://WWW.TUBACEX.COM)