

Resultados enero-septiembre 2019



TUBACEX consolida su crecimiento con el aumento de su cartera de pedidos

- La entrada de pedidos de TUBACEX sigue creciendo mes a mes y se sitúa ya en un 40% por encima de la media de los últimos años.
- TUBACEX está inmerso en las últimas fases de negociación de grandes proyectos que espera cerrar a corto plazo y que supondrán una cartera de pedidos histórica.
- La recuperación gradual, que está experimentado el mercado, se están reflejando en las ventas del grupo que, entre enero y septiembre, han ascendido a 476,3 millones de euros y el EBITDA a 46,2 millones de euros, con un margen del 9,7%.
- TUBACEX continúa con una sólida estructura financiera con una posición de caja alta, por encima de los 150 millones de euros.

Llodio, 6 de noviembre de 2019. La entrada de pedidos de TUBACEX, que ha continuado creciendo mes a mes, ha supuesto la consolidación del crecimiento del Grupo, que actualmente cuenta con una cartera de pedidos de un 40% por encima de la media de los últimos años. Las perspectivas, a corto plazo, son positivas y están marcadas principalmente por la buena posición de TUBACEX en el segmento de tubos para umbilicales, con una cartera récord y prácticamente toda la capacidad de 2020 ya vendida; y, por otro lado, gracias al posicionamiento de TUBACEX en regiones clave en las que se encuentra en fases finales de adjudicación de grandes proyectos.

Jesús Esmorís, Consejero Delegado de TUBACEX, afirma que “las turbulencias a nivel macro han provocado un ligero retraso en las etapas finales de los grandes proyectos de extracción pero nos encontramos en las últimas fases de adjudicación y firma de varios proyectos plurianuales con diferentes clientes en diferentes áreas geográficas y cuya firma esperamos materializar en los próximos meses”

En este contexto de recuperación gradual del mercado, TUBACEX ha tenido entre enero y septiembre del presente ejercicio unas ventas que han ascendido a 476,3 millones de euros, un 8,4% por debajo de las ventas del mismo periodo de 2018, pero que suponen un aumento del 25% desde el inicio de la crisis. La caída interanual está influenciada fundamentalmente por la fabricación de pedido singular que se dejó de fabricar en el mes de octubre de 2018. Así, excluyendo este pedido, la facturación del Grupo ha aumentado casi un 40%.

La recuperación general del mercado está permitiendo que la generación de resultados sea más balanceada dentro del Grupo. Este hecho posibilita, a su vez, mantener los ratios de apalancamiento operativo de todas las unidades de negocio y, por tanto, los márgenes consolidados en niveles cercanos al doble dígito. El EBITDA en los nueve primeros meses del año ha ascendido a 46,2 millones de euros, con un margen del 9,7%. El beneficio antes de impuestos ha sido de 9,7 millones de euros.

El capital circulante se ha situado en septiembre en 219,1 millones de euros, 3,1 millones por debajo del cierre de 2018 y con un porcentaje sobre ventas del 34,6%, cumpliendo el objetivo estratégico de mantenerlo por debajo del 35%.

La deuda financiera neta asciende 274,1 millones de euros, situándose en 4,5x EBITDA. Por el modelo de negocio de TUBACEX, que fabrica sólo bajo pedido, la deuda financiera está estrechamente ligada al 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 80% de la deuda, por lo que la deuda financiera estructural de la compañía sin incluir el circulante se sitúa en 55,0 millones de euros. El aumento de la deuda del Grupo durante 2019 se debe básicamente a las inversiones no ordinarias realizadas. Además de las

adquisiciones de la participación minoritaria que no poseía en IBF y del Grupo NTS, que han supuesto un desembolso cercano a los 30 millones de euros, el Grupo TUBACEX está construyendo una nueva fábrica en Durant (Oklahoma, EEUU), cuya puesta en marcha está prevista antes de final de año. Estas tres operaciones unidas a las inversiones normales del Grupo han hecho que de manera extraordinaria el Capex total entre enero y septiembre supere los 50 millones de euros.

En este sentido, y como ya viene siendo habitual en la estrategia financiera del Grupo, una vez más hay que destacar la sólida estructura financiera con una posición de caja alta y por encima de los 150 millones de euros. El Grupo espera que el ratio de endeudamiento se sitúe por debajo de 4x a cierre del año, para situarse en 2020 en su objetivo estratégico de 3x.

TUBACEX por mercados

En el sector de exploración y producción de petróleo y gas está experimentando una gran mejora en cuanto a la activación de importantes proyectos, principalmente en Oriente Medio. Una vez finalizadas las fases de diseño de grandes proyectos, está a punto de iniciarse el lanzamiento de diversas licitaciones públicas para su adjudicación en el corto plazo.

Dentro del segmento SURF (Subsea, Umbilicals, Risers y Flowlines), las ventas de tubo para umbilicales siguen con la buena tendencia mostrada durante todo el año y la cartera actual de TUBACEX en este producto se encuentra actualmente en niveles récord. Cabe recordar que en mayo, TUBACEX consiguió el segundo contrato más grande de su historia en umbilicales.

Con respecto al mercado de generación eléctrica, TUBACEX se ha posicionado como suministrador líder de soluciones tubulares de alto valor buscando cada vez más la eficiencia energética de última generación y la reducción del volumen de emisiones de CO₂.

En la actividad de generación térmica convencional, TUBACEX continúa manteniendo una presencia importante a nivel internacional. Durante el último

trimestre del año el Grupo terminará de entregar varias unidades de última generación de 660MW y 1000MW en Europa y China. Además, los próximos meses se presentan con una gran demanda de licitaciones de equipos de alta potencia en el mercado asiático.

El sector de Mid y Downstream también ha mostrado un gran dinamismo durante estos nueve primeros meses del año. Tras un primer semestre brillante en términos de entrada de pedidos, en el tercer trimestre la incertidumbre macroeconómica ha provocado una desaceleración generalizada en la ejecución de proyectos por parte de los contratistas generales. Sin embargo, esta ralentización ha sido compensada por la adjudicación de proyectos estratégicos en China, fundamentalmente en el segmento de hornos. Las perspectivas para el final de 2019 siguen siendo positivas con un número sustancial de oportunidades de alto valor añadido tanto en los segmentos de Midstream como en general en todo el Processing (refinerías e industria petroquímica) en todas las regiones.

Desde el punto de vista geográfico, Asia continúa siendo el principal mercado para TUBACEX, con un 45% de las ventas debido a su alta exposición a los segmentos de extracción y producción de gas y de generación eléctrica. Las previsiones de crecimiento de esta región se mantienen elevadas para los próximos años, por lo que TUBACEX sigue reforzando su presencia industrial y comercial en esta área.

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, la India y Tailandia, además de Arabia Saudí, Dubai y Noruega a través de Grupo NTS; 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". www.TUBACEX.com

Datos económicos

M€	9M 2019	9M 2018	% variación	3T 2019	3T 2018	% variación
Ventas	476,3	519,9	-8,4%	152,8	159,3	-4,1%
EBITDA	46,2	55,3	-16,4%	13,0	19,7	-34,3%
Margen EBITDA	9,7%	10,6%		8,5%	12,4%	
EBIT	17,8	28,4	-37,2%	4,5	12,1	-62,5%
Margen EBIT	3,7%	5,5%		3,0%	7,6%	
Beneficio Antes de Impuestos	9,7	17,0	-43,0%	1,5	7,8	-80,5%
Margen	2,0%	3,3%		1,0%	4,9%	
Beneficio Neto Atribuible	7,2	12,4	-41,7%	2,2	5,7	-61,0%
Margen neto	1,5%	2,4%		1,5%	3,6%	

January - September 2019 Results



TUBACEX consolidates growth increasing its backlog

- TUBACEX order intake continues to grow month by month and it now stands at 40% above the average for recent years.
- TUBACEX is involved in the final negotiation stages of large projects expected to be closed in the short term, which will represent an unprecedented backlog.
- The gradual recovery experienced by the market is translating into the Group sales which amounted to €476.3 million between January and September, along with an EBITDA of €46.2 million and a margin of 9.7%.
- TUBACEX continues to have a solid financial structure with a high cash flow in excess of €150 million.

Llodio, November 6, 2019. Thanks to the continuous increase in TUBACEX order intake month by month, the Group has consolidated its growth with a backlog standing at 40%, above the average for recent years. Short-term prospects are positive and are mainly determined by TUBACEX position in the umbilical offshore tubes segment with a record portfolio and almost 100% of 2020's capacity already sold on the one hand; and thanks to TUBACEX position in key regions where the company is at the final awarding stages of large projects, on the other.

As Jesús Esmorís, TUBACEX CEO stated, “although macroeconomic turbulences have caused a slight delay in the final stages of large extraction

projects, we are now in the latest award and subscription stages of several multi-annual projects with different clients and in different geographical areas, which we hope to materialize in the forthcoming months”.

Against the backdrop of this gradual market recovery, TUBACEX netted €476.3 millions from sales from January to September 2019. Although this represents an 8.4% drop in relation to the sales recorded in the same period in 2018, it also stands for a 23% increase since the start of the crisis. This year-on-year fall was mainly caused by the production of a unique order which was discontinued in October 2018. Therefore, excluding this order the Group turnover has increased by almost 40%.

The general market recovery is allowing results to be generated in a more balanced way inside the Group. In turn, this has also enabled operating leverage ratios to be maintained for all business units and therefore, consolidated margins approaching double figures. During the nine first months of the year, EBITDA amounted to €46.2 million, with a margin of 9.7%. Profit before tax amounted to €9.7 million.

The working capital amounted to €219.1 million in September, €3.1 million under the close at 2018 and with a percentage over sales of 34.6%, meeting the strategic goal of maintaining this target under 35%.

The net financial debt amounts to €274.1 million, reaching 4.5x EBITDA. According to TUBACEX business model, where products are made to order, the financial debt is closely related to the working capital, which is mostly sold at a net positive realization value. The working capital represents 80% of the debt, so the company's structural financial debt without including the working capital stands at €55.0 million. The Group debt increase during 2019 is mainly based on extra investments made. In addition to acquiring the minority stake which did not hold in IBF and the takeover of NTS Group which represented expenses of almost €30 million, TUBACEX Group is building a new plant in Durant (Oklahoma, USA) which is expected to be commissioned before the year-end. These three operations together with normal investments from the Group have resulted in an

exceptional increase in the total CAPEX from January to September exceeding €50 million.

In this respect and as it has become customary regarding the Group's financial strategy, its solid financial structure should once again be emphasized, with a high cash flow in excess of €150 million. The Group expects the debt ratio to stand below 4x by the year-end, in order to fulfill the 3x strategic target in 2020.

TUBACEX by market

The Oil&Gas E&P sector is experiencing a significant improvement in terms of the activation of important projects, mainly in the Middle East. Once the design phases of large projects are completed, the launching of different public tenders for award in the short term is about to begin.

In the SURF (Subsea, Umbilicals, Risers and Flowlines) segment, sales of umbilical tubes are continuing the positive trend shown throughout the year and TUBACEX current portfolio in this product is currently reaching record figures. It is worth remembering, TUBACEX won its second largest contract for umbilicals in history in May.

Regarding the power generation market, TUBACEX has become the leading supplier of high value tubular solutions, increasingly seeking state-of-the-art energy efficiency and reducing the volume of CO₂ emissions.

On the conventional coal thermal power generation market, TUBACEX continues to maintain a significant presence at international level. In the fourth quarter the Group will complete the delivery of several state-of-the-art 660MW and 1000MW units in Europe and China. Moreover, the forthcoming months will bring a strong demand in tenders for high power equipment on the Asian market.

The Mid and Downstream segments have also seen very dynamic activity over the first last nine months of the year. After an excellent first semester in terms of order intake, the third quarter marked by financial uncertainty has led of an extensive slowdown in projects launched by general contractors. However, this deceleration was compensated by the award of strategic projects in China and

mainly in the furnace sector. The prospects for the end of 2019 continue to be positive with a significant number of high value-added opportunities in the Midstream segments in particular, as well as in general in the overall Processing sector (refineries and petrochemical industry) in all regions.

From a geographic viewpoint, Asia still remains the main market for TUBACEX concentrating 45% of its sales, due to its high exposure to the gas extraction and production segments as well as to power generation. As growth projections in this region remain high for the forthcoming years, TUBACEX continues to reinforce its industrial and commercial presence in this area.

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, as well as Saudi Arabia, Dubai and Norway through the NTS Group, 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. www.TUBACEX.com

Financial figures

€M	9M 2019	9M 2018	% change	3Q 2019	3Q 2018	% change
Sales	476.3	519.9	-8.4%	152.8	159.3	-4.1%
EBITDA	46.2	55.3	-16.4%	13.0	19.7	-34.3%
EBITDA margin	9.7%	10.6%		8.5%	12.4%	
EBIT	17.8	28.4	-37.2%	4.5	12.1	-62.5%
EBIT margin	3.7%	5.5%		3.0%	7.6%	
Profit before taxes	9.7	17.0	-43.0%	1.5	7.8	-80.5%
Margin	2.0%	3.3%		1.0%	4.9%	
Net Profit	7.2	12.4	-41.7%	2.2	5.7	-61.0%
Net margin	1.5%	2.4%		1.5%	3.6%	
				2019.09.30	2018.12.31	
Equity				286.5	274.4	

Informe de resultados

3^{er} TRIMESTRE
2019



“... la entrada de pedidos de TUBACEX sigue creciendo mes a mes y a cierre de octubre se sitúa un 40% por encima de la media de los últimos años.”

La recuperación en los mercados energéticos continúa su avance gradual. A pesar de que las tensiones e incertidumbre macroeconómicas afectan a todos los sectores retrasando la toma de decisiones importantes de inversión, la necesidad de compensar la falta de inversiones en los últimos cuatro años hace que la recuperación del sector camine a paso lento pero seguro.

Como venimos anunciando durante todo el año, la entrada de pedidos de TUBACEX sigue creciendo mes a mes y a cierre de octubre se sitúa un 40% por encima de la media de los últimos años. El mantenimiento de los precios de la energía y las materias primas en niveles razonables, la sólida actividad inversora en el sector de producción y transformación de gas junto con la no sostenibilidad en el tiempo de un periodo sin inversión tan prolongado permiten anticipar un ciclo alcista de inversión en los próximos años.

Es importante recalcar que la recuperación que estamos presenciando es gradual y general en todos los sectores. Por lo que respecta al sector de extracción de petróleo y gas, contamos actualmente con una cartera récord en tubos para umbilicales, con prácticamente toda la capacidad de 2020 ya vendida.

Las turbulencias a nivel macro han provocado un ligero retraso en las etapas finales de los grandes proyectos de extracción. Pero nos encontramos actualmente en las últimas fases de adjudicación y firma de varios *framework agreements* para OCTG que llenarían nuestra capacidad de fabricación de los próximos años y cuya firma esperamos poder anunciar a corto plazo. Las perspectivas son también positivas en Mid&Downstream y en generación eléctrica, donde prevemos un repunte estructural muy importante del negocio nuclear para los próximos años especialmente en India.

De cara al último trimestre del año, esperamos que los niveles de actividad se mantengan en línea con los del resto del año. Las últimas fases de negociación en las que se encuentran varios pedidos nos hacen prever un nivel de captación muy alto en los próximos meses que nos lleve a tener una cartera histórica, con proyectos plurianuales y diversificada por sectores, cuyo impacto en resultados se verá en 2020 y 2021 y nos impulsará a cumplir los objetivos de nuestro plan estratégico.

Jesús Esmorís
CONSEJERO DELEGADO



1 Entorno de mercado

A pesar de que la inestabilidad en los mercados ha aumentado durante el verano, los nueve primeros meses de 2019 se ha caracterizado por una tendencia en general alcista en los precios de las **materias primas**.

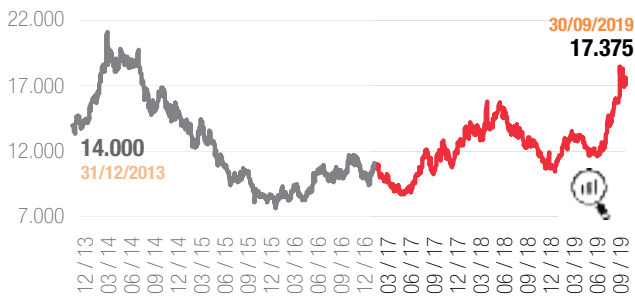
El precio del **níquel** ha cerrado el mes de septiembre en 17.375 dólares por tonelada, lo que supone una revalorización acumulada del 62,0% en el año.

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 ha caído un 7% con respecto al cierre del 2018, mientras que el cromo ha caído un 9%.

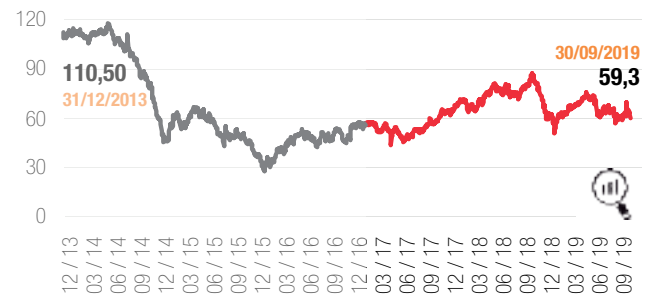
El precio del **petróleo** mantiene una evolución positiva en el año pese al ligero retroceso sufrido en el tercer trimestre. El barril de brent cerró en septiembre a 59,25 dólares, un 10,1% por encima del cierre de 2018, no descartándose subidas más importantes debido a la tensión geopolítica sumada a un equilibrio oferta - demanda frágil y deteriorado por la falta de inversiones estructurales en los últimos 4 - 5 años.



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



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





2 Principales magnitudes financieras

Las ventas entre enero y septiembre han ascendido a 476,3 millones de euros, un 8,4% por debajo de las ventas del mismo periodo de 2018 fundamentalmente debido a los menores volúmenes de tubos de OCTG. Excluyendo este producto, la facturación del Grupo ha aumentado casi un 40%. Conviene recordar que la comparabilidad con el año pasado es limitada ya que los resultados de 2018 fueron muy positivamente influenciados por un pedido significativo de OCTG que se suministró hasta octubre.

En 2019 estamos presenciando una recuperación general del mercado, lo que está permitiendo que la generación de resultados sea más balanceada dentro del Grupo. Este hecho posibilita, a su vez, mantener los ratios de apalancamiento operativo de todas las unidades de negocio y, por tanto, los márgenes consolidados en niveles cercanos al doble dígito. Así, el EBITDA cierra septiembre en 46,2 millones de euros, lo que supone el EBITDA acumulado de 9 meses más alto desde 2014 excluyendo el efecto extraordinario del año pasado, y un margen del 9,7%.

Datos económicos

M€

	9M 2019	9M 2018	% variación	3T 2019	3T 2018	% variación
Ventas	476,3	519,9	-8,4%	152,8	159,3	-4,1%
EBITDA	46,2	55,3	-16,4%	13,0	19,7	-34,3%
Margen EBITDA	9,7%	10,6%		8,5%	12,4%	
EBIT	17,8	28,4	-37,2%	4,5	12,1	-62,5%
Margen EBIT	3,7%	5,5%		3,0%	7,6%	
Beneficio Antes de Impuestos	9,7	17,0	-43,0%	1,5	7,8	-80,5%
Margen	2,0%	3,3%		1,0%	4,9%	
Beneficio Neto Atribuible	7,2	12,4	-41,7%	2,2	5,7	-61,0%
Margen neto	1,5%	2,4%		1,5%	3,6%	

	30/09/2019	31/12/2018
Patrimonio Neto	286,5	274,4
Patrimonio Neto / DFN	104,5%	107,8%
Working Capital	219,1	222,2
Working Capital / Ventas	34,6%	32,8%
Deuda Financiera Neta Estructural ⁽¹⁾	55,0	32,2
Deuda Financiera Neta Total	274,1	254,5
DFN / EBITDA	4,5x	3,7x

(1) Deuda Financiera Neta Total - Working Capital

El capital circulante se ha situado en septiembre en 219,1 millones de euros, 3,1 millones por debajo del cierre de 2018 y con un porcentaje sobre ventas del 34,6%, cumpliendo el objetivo estratégico de mantenerlo por debajo del 35%.

La deuda financiera neta asciende 274,1 millones de euros, situándose en 4,5x EBITDA. Por el modelo de negocio de TUBACEX, que fabrica sólo bajo pedido, la deuda financiera está estrechamente ligada al 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 80% de la deuda, por lo que la deuda financiera estructural de la compañía sin incluir el circulante se sitúa en

55,0 millones de euros. El aumento de la deuda del Grupo durante 2019 se debe básicamente a las inversiones no ordinarias realizadas. Además de las adquisiciones de la participación minoritaria que no poseía en IBF y del Grupo NOBU NTS, que han supuesto un desembolso cercano a los 30 millones de euros, el Grupo Tubacex está construyendo una nueva fábrica en Durant (Oklahoma, EEUU), cuya puesta en marcha está prevista antes de final de año. Estas tres operaciones unidas a las inversiones normales del Grupo han hecho que de manera extraordinaria el Capex total entre enero y septiembre supere los 50 millones de euros.

En este sentido, y como ya viene siendo habitual en la estrategia financiera del Grupo, una vez más hay que destacar la sólida estructura financiera con una posición de caja alta y por encima de los 150 millones de euros, que permite hacer frente a los vencimientos de deuda de los próximos 4-5 años. El Grupo espera que el ratio de endeudamiento se sitúe por debajo de 4x a cierre del año, para alcanzar en 2020 su objetivo estratégico de 3x.

En cuanto a las perspectivas futuras, TUBACEX anticipa que el último trimestre del año se mantendrán los niveles de actividad mostrados durante todo el ejercicio y la mejora gradual del mercado. Esta mejora unida a la adjudicación de los importantes pedidos que se espera en el corto plazo permitiría cerrar el año con una cifra récord de captación y una gran visibilidad para los próximos ejercicios.

Evolución trimestral

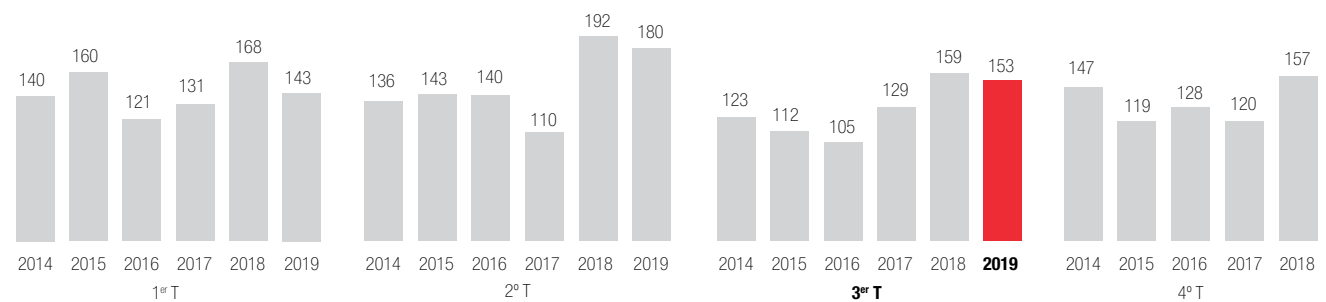
Es necesario recordar que los resultados del tercer trimestre, debido a las vacaciones de verano, siempre tienen un componente estacional muy importante para TUBACEX. Como consecuencia de la aceleración en las entregas del gran pedido de OCTG comentado anteriormente, el año pasado no se produjo dicha estacionalidad. Por tanto, la comparativa entre el tercer trimestre de 2019 y 2018 es muy limitada.

En el tercer trimestre de 2019 las ventas han ascendido a 152,8 millones de euros, con un EBITDA de 13,0 millones de euros y un margen del 8,5%. Tanto la reducción de ventas como la rebaja del margen son consecuencia directa de los menores volúmenes fabricados dada la estacionalidad normal del trimestre y del peor mix. A pesar de ello, y excluyendo el año 2018 por las razones antes dadas, el EBITDA del tercer trimestre de 2019 es el más alto desde 2014, lo que evidencia la recuperación gradual y general del mercado.



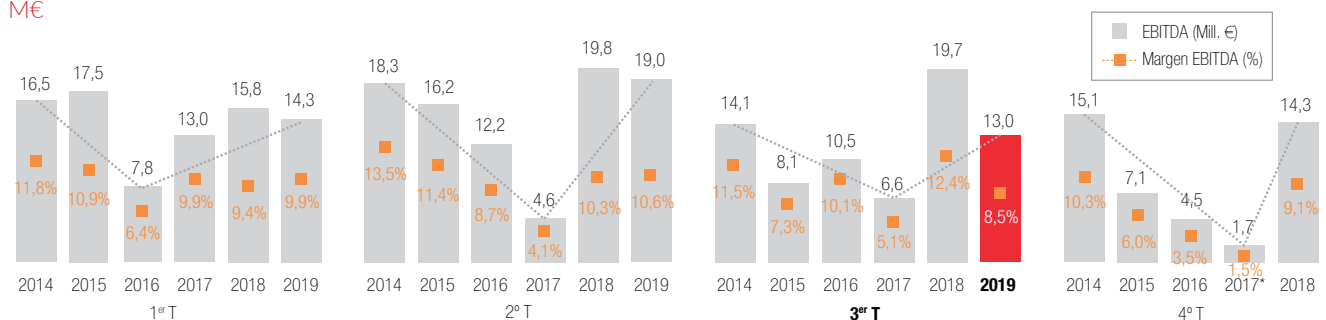
Evolución trimestral de la cifra de ventas

M€



Evolución trimestral de la cifra de Ebitda

M€



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

3 Evolución del negocio

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

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

El sector de **E&P de Oil&Gas** está experimentando una gran mejora en cuanto a la activación de importantes proyectos, principalmente en Oriente Medio. Una vez finalizadas las fases de diseño de grandes proyectos, está a punto de iniciarse la fase de compra mediante el lanzamiento de diversas licitaciones públicas para su adjudicación en el corto plazo. En este punto es previsible que durante 2020 surjan tensiones por la falta de oferta suficiente para cubrir la demanda puntual requerida. Esto es más patente en cuanto a la producción de gas impulsada por objetivos de reducción de emisiones contaminantes y de CO2.

Dentro del segmento **SURF (Subsea, Umbilicals, Risers y Flowlines)**, las ventas de tubo para umbilicales siguen con la buena tendencia mostrada durante todo el año y la cartera actual de TUBACEX en este producto se encuentra actualmente en niveles récord. Durante este trimestre, TUBACEX ha conseguido el contrato para la segunda fase de Johan Sverdrup/EQUINOR. Después de haber suministrado la primera fase de manera satisfactoria, el Grupo se ha convertido en la primera opción para esta fase. En cuanto al resto de productos Subsea, TUBACEX participa de manera directa con las ingenierías encargadas de diseñar y fabricar los equipos submarinos. Asimismo, la tendencia positiva en el segmento de umbilicales permite anticipar una mayor participación en este tipo de proyectos.

En los segmentos de producto destinados a la **generación eléctrica** tanto nuclear como convencional, TUBACEX se ha

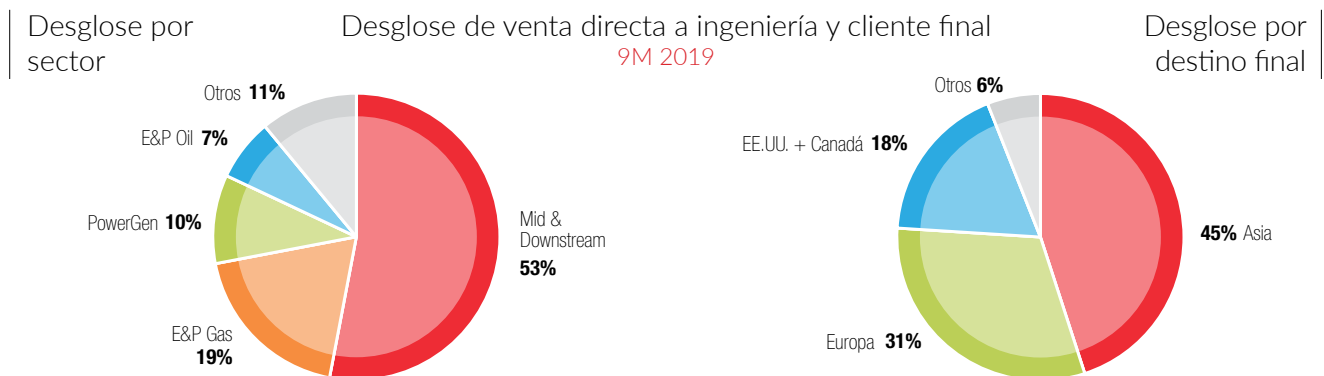
posicionado como suministrador líder de soluciones tubulares de alto valor buscando cada vez más la eficiencia energética de última generación y la reducción del volumen de emisiones de CO2.

En la actividad de generación térmica convencional, TUBACEX continúa manteniendo una presencia importante a nivel internacional. Durante el último trimestre del año el Grupo terminará de entregar varias unidades de última generación de 660MW y 1000MW en Europa y China. Además, los próximos meses se presentan con una gran demanda de licitaciones de equipos de alta potencia en el mercado asiático.

El mercado de los grandes fabricantes de equipos de alta presión está experimentando un boom de pedidos de plantas de Biomasa e Incineración que complementan su negocio de centrales térmicas. TUBACEX ya ha notado un incremento de pedidos en este ámbito de actividad que demanda grados de alta resistencia a la corrosión y donde el grupo tiene una posición sólida y que recientemente ha reforzado con su propuesta de valor a través de su unidad de negocio de revestimientos cerámicos TUBACOAT.

En lo referente a la industria nuclear, el Grupo se encuentra entregando proyectos tanto para EDF como para el consorcio internacional ITER. Adicionalmente TUBACEX sigue avanzando en posicionarse como un proveedor de soluciones integrales en la cadena de suministro de sistemas de tubería de alta presión para distintos operadores nucleares.

El sector de **Mid y Downstream** también ha mostrado un gran dinamismo durante estos nueve meses. Tras un primer semestre brillante en términos de entrada de pedidos, en el tercer trimestre la incertidumbre macroeconómica ha provocado una desaceleración generalizada en la ejecución de proyectos por parte de los contratistas generales. Sin embargo, esta ralentización ha sido compensada por la adjudicación de proyectos estratégicos en China, fundamentalmente en el segmento de hornos. Las perspectivas para el final de 2019 siguen siendo positivas con un número sustancial de oportunidades de alto valor añadido tanto en los segmentos de Midstream como en general en todo el Processing (refinerías e industria petroquímica) en todas las regiones.



Desde el punto de vista geográfico, Asia se mantiene como el principal mercado del Grupo con un 45% 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

UMBILICALES DE TUBACEX EN LOS PROYECTOS TORTUE Y GREATER ENFIELD 3T 2019

Su buen posicionamiento en el segmento de tubos para umbilical ha permitido a TUBACEX participar en los proyectos más importantes del sector. El Grupo suministró dos tipos diferentes de umbilicales (*power umbilical* y *control umbilical*) para el proyecto Greater Enfield de Woodside, en Australia Occidental, que comenzó sus operaciones en agosto de 2019. Además, durante el tercer trimestre ha obtenido el contrato para el proyecto Greater Tortue Ahmeyim que será operado por BP entre las fronteras de Mauritania y Senegal.



PROGRAMA DE RECOMPRA DE ACCIONES Y CONTRATO DE LIQUIDEZ Agosto 2019



TUBACEX finalizó en agosto el programa de recompra de acciones iniciado en junio y cuyo objetivo era la adquisición de 270.000 acciones para dar cumplimiento a los compromisos adoptados en el plan de incentivos a empleados aprobado por la Junta General de Accionistas y el Consejo de Administración de la Sociedad. Una vez terminado el programa de recompra, la Compañía puso en marcha un Contrato de Liquidez con JB Capital Markets para favorecer la liquidez y regularidad en la cotización de sus acciones.

CONFERENCIAS Septiembre 2019

Durante el tercer trimestre del año TUBACEX ha participado las conferencias más importantes de su sector. Entre ellas, destacan CORCON, la mayor conferencia de Asia sobre Corrosión, celebrada en Bombay entre el 23 y el 26 de Septiembre y la IRPC (International Refining and Petrochemical Conference) celebrada en Houston el 25 y el 26 de septiembre.





• 5 TUBACEX en bolsa

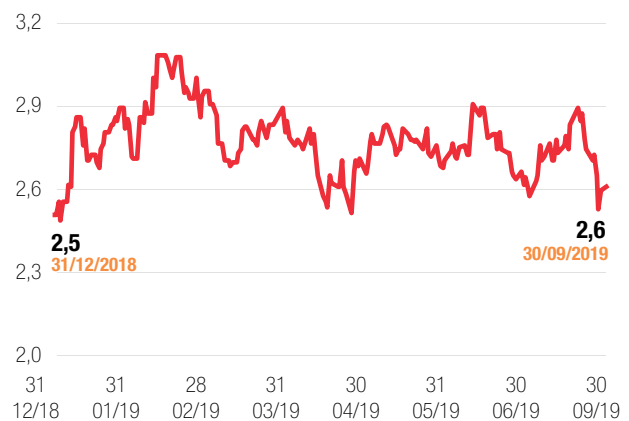
Evolución de la acción

ENE 19 - SEP 19

Tras la mala evolución del mercado en general en los últimos meses de 2018, el 2019 comenzó revirtiendo esa tendencia. Sin embargo, las turbulencias en los mercados durante el mes de agosto han afectado también a la acción de TUBACEX, haciendo que pierda parte de la revalorización acumulada durante la primera mitad del año, aunque sigue manteniéndose en positivo.

A 30 de septiembre el precio de la acción se situaba en 2,605 euros, con una capitalización bursátil de 346,4 millones de euros, un 4,2% por encima del cierre de 2018.

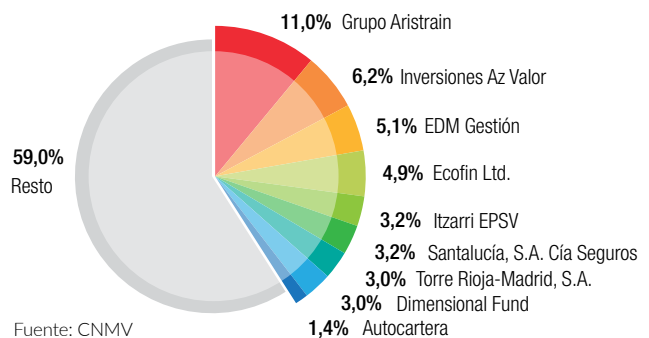
Por lo que se refiere a la liquidez del valor, el número de acciones negociadas entre enero y septiembre de 2019 ha ascendido a 23,8 millones de títulos con una contratación efectiva de 66,2 millones de euros.



Accionariado

30.09.2019

Durante los nueve primeros meses del año no se ha producido ninguna variación en la composición de los accionistas significativos del Grupo. El único cambio comunicado a la CNMV con fecha julio de 2019 ha sido el aumento de la participación de Inversiones AzValor hasta el 6,2%. Por tanto, según consta en la CNMV, la estructura de accionistas de TUBACEX a 30 de septiembre de 2019 es la siguiente:





6 Magnitudes financieras

Balance de situación consolidado
MILL. €

	<u>30/09/2019</u>	<u>31/12/2018</u>	<u>% variación</u>
Activos intangibles	78,7	51,9	51,6%
Activos materiales	294,6	267,7	10,1%
Inmovilizado financiero	73,7	73,9	-0,3%
Activos no corrientes	447,0	393,5	13,6%
Existencias	320,6	308,5	3,9%
Clientes	87,9	76,9	14,4%
Otros deudores	18,7	16,8	11,2%
Otro activo circulante	9,9	4,7	111,4%
Instrumentos financieros derivados	1,4	1,8	-26,8%
Caja y equivalentes	153,2	190,1	-19,4%
Activos Corrientes	591,5	598,7	-1,2%
TOTAL ACTIVO	1.038,5	992,2	4,7%
Patrimonio Neto Sociedad Dominante	286,5	274,4	4,4%
Intereses Minoritarios	8,7	26,1	-66,5%
Patrimonio Neto	295,3	300,4	-1,7%
Deuda financiera largo plazo	110,1	138,6	-20,6%
Instrumentos financieros derivados	0,4	0,7	-41,4%
Provisiones y otros	65,4	34,7	88,3%
Pasivos no corrientes	175,9	174,0	1,1%
Deuda financiera corto plazo	317,2	306,0	3,7%
Instrumentos financieros derivados	3,4	1,6	111,8%
Acreedores comerciales	189,4	163,1	16,1%
Otros pasivos corrientes	57,4	47,1	21,9%
Pasivos corrientes	567,3	517,8	9,6%
TOTAL PASIVO	1.038,5	992,2	4,7%

Cuenta de pérdidas y ganancias consolidada

MILL. €

	<u>9M 2019</u>	<u>9M 2018</u>	<u>% variación</u>	<u>3T 2019</u>	<u>3T 2018</u>	<u>% variación</u>
Ventas	476,3	519,9	-8,4%	152,8	159,3	-4,1%
Variación de existencias	2,3	(9,4)	n.s.	(3,9)	(4,1)	-5,4%
Otros ingresos	8,1	6,6	22,0%	3,8	3,3	15,9%
Coste de aprovisionamientos	(238,4)	(265,8)	-10,3%	(77,7)	(78,7)	-1,3%
Gastos de personal	(107,9)	(98,1)	10,0%	(33,5)	(28,9)	15,9%
Otros gastos de explotación	(94,3)	(97,9)	-3,7%	(28,5)	(31,1)	-8,2%
EBITDA	46,2	55,3	-16,4%	13,0	19,7	-34,3%
Margen EBITDA	9,7%	10,6%		8,5%	12,4%	
Amortización	(28,4)	(26,9)	5,6%	(8,4)	(7,6)	10,4%
EBIT	17,8	28,4	-37,2%	4,5	12,1	-62,5%
Margen EBIT	3,7%	5,5%		3,0%	7,6%	
Resultado Financiero	(8,4)	(10,9)	-23,0%	(3,1)	(3,9)	-22,7%
Diferencias tipo de cambio	0,3	(0,4)	n.s.	0,1	(0,3)	n.s.
Beneficio Antes de Impuestos	9,7	17,0	-43,0%	1,5	7,8	-80,5%
Margen Benef. Antes de Impuestos	2,0%	3,3%		1,0%	4,9%	
Impuesto de Sociedades	0,2	(3,6)	n.s.	0,6	(1,9)	n.s.
Beneficio Neto Consolidado	9,9	13,4	-26,2%	2,1	5,9	-64,0%
Intereses minoritarios	(2,6)	(0,9)	n.s.	0,1	(0,2)	n.s.
Beneficio Atribuible Soc. Dominante	7,2	12,4	-41,7%	2,2	5,7	-61,0%
Margen Neto	1,5%	2,4%		1,5%	3,6%	

n.s.: No significativo

WWW.TUBACEX.COM

Earnings Release

3rd QUARTER
2019



“... the TUBACEX order intake continues to grow month by month and at the end of October, it stands at 40% above the average for recent years.”

Recovery in the energy markets continues to progress gradually. In spite of the fact that macroeconomic tensions and uncertainty are affecting all sectors, putting off important investment decisions, the need to offset the lack of investment in the last four years means that the sector is recovering slowly but surely.

As we have been announcing throughout the year, the TUBACEX order intake continues to grow month by month and at the end of October, it stands at 40% above the average for recent years. The maintenance of the price of energy and raw materials at reasonable levels, solid investment activity in the gas production and transformation sector along with the non-sustainability of such a prolonged period without capital expenditure enable an upward investment cycle in the forthcoming years to be foreseen.

It is important to highlight that the recovery that we are witnessing is gradual and general in all sectors. As for the oil and gas extraction sector, we currently have a record backlog in umbilical offshore tubes, with practically the entire capacity for 2020 sold. Turbulence at a macro level have led to a slight delay in the final stages of important extraction projects.

However, we are currently in the final award and signing phases of several framework agreements for OCTG, which will fill our manufacturing capacity over the forthcoming years, the signing of which we expect to be able to announce in the short term. The prospects are also positive in Mid&Downstream and in power generation, where we foresee an important structural upturn in the nuclear business over the forthcoming years, particularly in India.

Looking towards the final quarter of the year, we expect activity levels to remain in line with those for the rest of the year. The final negotiation phases involving several orders enables us to predict a high intake level over the forthcoming months, giving us a record backlog, with multi-year projects diversified by sector, whose impact on results will be seen in 2020 and 2021 and will lead us to fulfill the objectives set out in our strategic plan.

Jesús Esmorís
CEO



1 Market Environment

In spite of the increase in market instability during the summer, the first nine months of 2019 have been defined by a general upward trend in **raw material** prices.

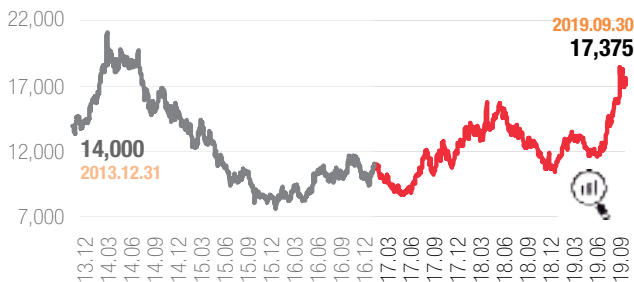
The price of **nickel** closed the month of September at \$17,375 per ton, which represents an accumulated revaluation of 62.0% in the year.

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 has dropped 7% in relation to 2018 year-end, while the price of chromium has fallen by 9%.

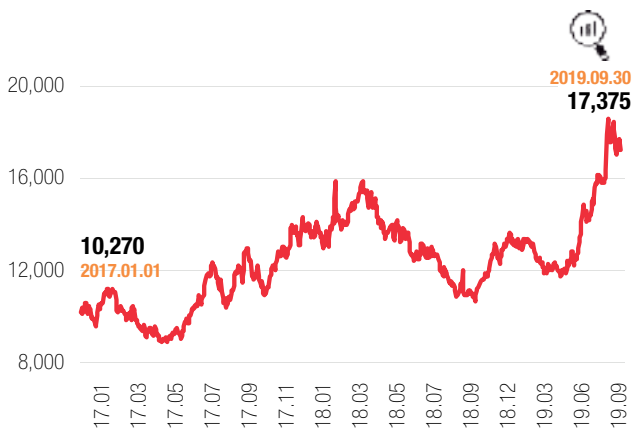
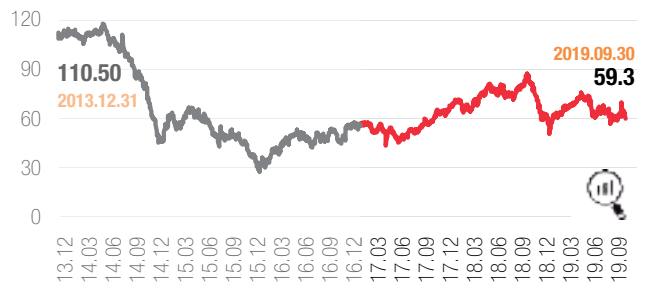
The price of **oil** is maintaining a positive evolution during the year despite a slight setback in the third quarter. The Brent barrel closed September at \$59.25, up 10.1% on the 2018 year-end, without ruling out more significant increases due to the geopolitical tension combined with the fragile and deteriorated supply-demand balance caused by a lack of structural investments in the past 4-5 years.



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



Evolution of the brent price
DEC 13 - SEP 19 (\$/barrel)





• 2 Key financial figures

Sales between January and September amounted to €476.3 million, down 8.4% on sales for the same period in 2018, mainly as a result of lower volumes of OCTG tubes. Excluding this product, the Group's invoicing figure has increased by c.40%. It is worth remembering that comparative analysis with last year is limited as 2018 results were very positively influenced by a significant OCTG order that was delivered until October.

In 2019, we are witnessing a general market recovery which is allowing results to be generated in a more balanced way inside the Group. In turn, this has also enabled operating leverage ratios to be maintained for all business units and therefore, consolidated margins approaching double figures. Thus, the EBITDA closed September at €46.2 million which represents the highest accumulated EBITDA over 9 months since 2014, excluding the extraordinary effect last year, and a margin of 9.7%.

Financial figures

€M

	9M 2019	9M 2018	% change	3Q 2019	3Q 2018	% change
Sales	476.3	519.9	-8.4%	152.8	159.3	-4.1%
EBITDA	46.2	55.3	-16.4%	13.0	19.7	-34.3%
EBITDA margin	9.7%	10.6%		8.5%	12.4%	
EBIT	17.8	28.4	-37.2%	4.5	12.1	-62.5%
EBIT margin	3.7%	5.5%		3.0%	7.6%	
Profit before taxes	9.7	17.0	-43.0%	1.5	7.8	-80.5%
Margin	2.0%	3.3%		1.0%	4.9%	
Net Profit	7.2	12.4	-41.7%	2.2	5.7	-61.0%
Net margin	1.5%	2.4%		1.5%	3.6%	

	2019.09.30	2018.12.31
Equity	286.5	274.4
Equity / Net Financial Debt	104.5%	107.8%
Working Capital	219.1	222.2
Working Capital / Sales	34.6%	32.8%
Structural Net Financial Debt ⁽¹⁾	55.0	32.2
Total Net Financial Debt	274.1	254.5
NFD/ EBITDA	4.5x	3.7x

(1) Total Net Financial Debt - Working Capital

The working capital amounted to €219.1 million in September, €3.1 million under the close at 2018 and with a percentage over sales of 34.6%, meeting the strategic goal of maintaining this target under 35%.

The net financial debt amounts to €274.1 million, reaching 4.5x EBITDA. According to TUBACEX business model, where products are made to order, the financial debt is closely related to the working capital, which is mostly sold at a net positive realization value. The working capital represents 80% of the debt, so the company's structural financial debt without including the working capital stands at €55.0 million.

The Group debt increase during 2019 is mainly based on extra investments made. In addition to the acquisition of the minority stake which did not hold in IBF and the takeover of NOBU NTS Group, that have meant a combined cash out close to €30 million, Tubacex Group is building a new plant in Durant (Oklahoma, USA) which is expected to be commissioned before the year-end. These three operations together with normal investments from the Group have resulted in an exceptional increase in the total CAPEX from January to September exceeding €50 million.

In this respect and as it has become customary regarding the Group's financial strategy, its solid financial structure should once again be emphasized, with a high cash flow in excess of €150 million which will enable it to face debt maturities in the next 4-5 years. The Group expects the debt ratio to stand below 4x by the year-end, in order to fulfill the 3x strategic target in 2020.

Regarding the outlook for the future, TUBACEX expects the activity levels shown during the year to be maintained and a gradual market improvement in the fourth quarter of the year. This improvement, along with the award of important orders that is expected in the short term, would lead to a year-end with a record intake figure and much visibility for the forthcoming years.

Quarterly evolution

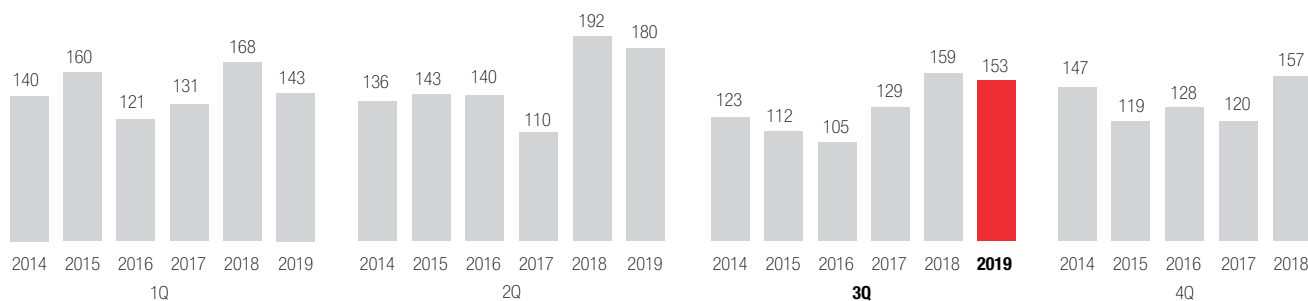
It is worth remembering that the third quarter results, as a consequence of the summer holiday, always have a very important seasonal component for TUBACEX. As a result of the accelerated delivery of the previously mentioned large OCTG order, the seasonal component failed to have an impact last year. Therefore, a YOY comparison between the third quarter 2019 and 2018 is very limited.

In the third quarter 2019 sales rose to €152.8 million, with an EBITDA of €13.0 million and a margin of 8.5%. The sales reduction as well as the margin cut are the direct result of smaller amounts manufactured given the normal season component of the quarter and a worse product mix. Despite this situation, and excluding 2018 due the reasons described above, the EBITDA hit the highest figure since 2014 in the third quarter 2019, proving the overall steady market recovery.



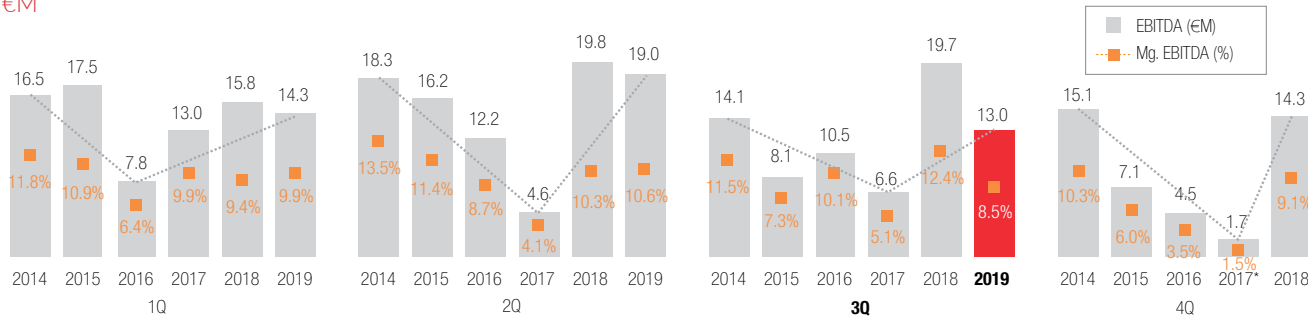
Quarterly evolution of the sales figure

€M



Quarterly evolution of the Ebitda figure

€M



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

3 Business evolution

The signs of recovery in the sector and the activation of projects that were stopped during the crisis enable a progressive recovery of activity to be foreseen over the forthcoming years, along with a solid base derived from forthcoming projects, which are currently in the final phases of negotiation and structuring.

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

The **Oil&Gas E&P** sector is experiencing a significant increase in terms of the activation of important projects, mainly in the Middle East. Once the design phases of large projects are completed, the purchase phase is about to start with the launching of different public tenders for award in the short term. At this point tensions are expected to emerge due to the lack of sufficient supply to cover occasional demand peaks in 2020. This is even more obvious in relation to gas production driven by reduction targets for polluting and CO2 emissions.

In the **SURF (Subsea, Umbilicals, Risers and Flowlines)** segment, sales of umbilical tubes are continuing the positive trend shown throughout the year and TUBACEX current portfolio in this product is currently reaching record figures. In this quarter, TUBACEX has gained the contract for the second phase of Johan Sverdrup/EQUINOR. After successfully supplying the first phase, the Group has become the number one option for this phase. Regarding the other Subsea products, TUBACEX directly participates with the engineering firms in charge of the design and manufacture of Subsea equipment. Likewise, the positive trend seen in the umbilicals sector allows us to predict greater participation in this type of projects.

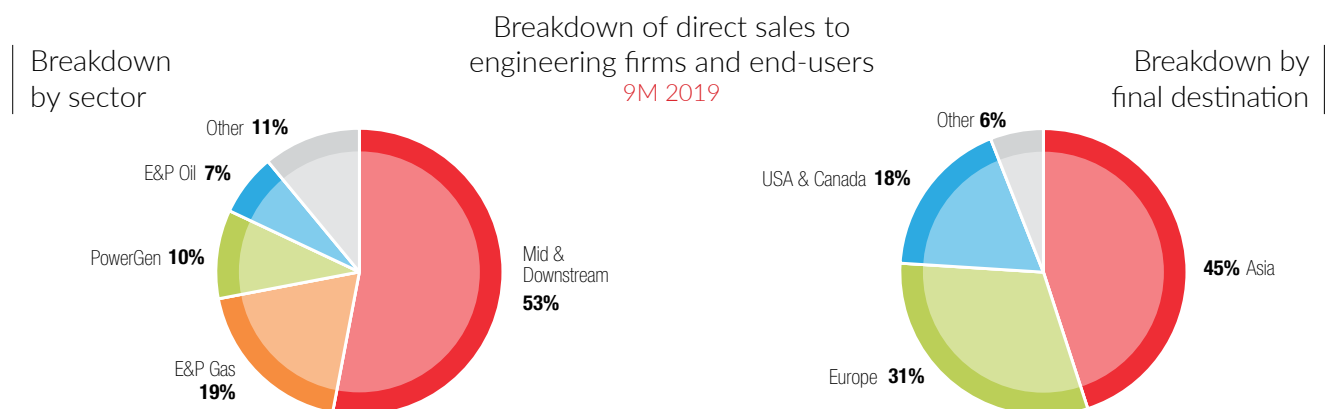
In the product segments aimed at nuclear and conventional **power generation**, TUBACEX has positioned itself as the leading supplier of high value tubular solutions, increasingly seeking the latest generation energy efficiency and a reduction in the volume of CO2 emissions.

TUBACEX continues to maintain a significant presence in the conventional power generation market at international level. In the fourth quarter the Group will complete the delivery of several state-of-the-art 660MW and 1000MW units in Europe and China. Furthermore, the forthcoming months will bring high demand in high power equipment bids in the Asian market.

The large manufacturers of high-pressure equipment sector are undergoing a boom in orders from Biomass and Incineration plants which complement its thermal power plant business. TUBACEX has already identified a rise in orders in this field of activity which demands grades with high corrosion resistance and where the Group enjoys a stable position after recently reinforcing its value proposal through its ceramic coating business unit, TUBACOAT.

In the nuclear power industry, the Group is delivering projects for EDF as well as the international consortium ITER. In addition, the Group makes its way to becoming a provider of comprehensive solutions in the supply chain of high-pressure piping systems for different nuclear power operators.

The **Mid and Downstream** sector has also shown great dynamism during the last nine months. After an excellent first semester in terms of order intake, the third quarter marked by financial uncertainty has led of an extensive slowdown in projects launched by general contractors. However, this deceleration was compensated by the award of strategic projects in China and mainly in the furnace sector. The prospects for the end of 2019 continue to be positive with a significant number of high added value opportunities in the Midstream segments as well as overall in Processing (refineries and petrochemical industry) in all regions.



From a geographic viewpoint, Asia remains the Group's main market with 45% of sales due to its high exposure to gas extraction E&P segment as well as to power generation.

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



• 4 Highlights

TUBACEX UMBILICALS IN TORTUE AND GREATER ENFIELD PROJECTS 3Q 2019

Thanks to its position in the umbilical tube segment, TUBACEX is able to participate in the most important projects in the sector. The Group supplied two different types of umbilicals (power umbilical and control umbilical) for the Greater Enfield project operated by Woodside in Western Australia, which was commissioned in August 2019. Furthermore, in the third quarter the company gained the contract for the Greater Tortue Ahmeyim project to be operated by BP, between the borders of Mauritania and Senegal.



SHARE BUYBACK PROGRAM AND LIQUIDITY AGREEMENT August 2019



In August TUBACEX ended the buyback program for 270,000 shares which started in June with the aim of fulfilling the commitments adopted in the employee incentives plan approved by the Shareholders' General Meeting and the Board of Directors. Once the repurchase program ended, the Company subscribed a Liquidity Agreement with JB Capital Markets to favor liquidity and the regularity of trading in its shares.

CONFERENCES September 2019

During the third quarter of the year, TUBACEX attended the most important international fairs and conferences in its sector. Among them, CORCON, the main Corrosion conference in Asia held in Bombay between 23 and 26 September and IRPC (International Refining and Petrochemical Conference) which took place in Houston in 25 and 26 September are worth a mention.





5 TUBACEX on the stock market

Share evolution

JAN 19 - SEP 19

Following the overall poor market evolution in the final months of 2018, 2019 kicked off by reversing this trend. Nevertheless, market turbulences in August also impacted Tubacex shares causing a loss of part of its accumulated revaluation during the first six months of the year, although it still remains positive.

On September 30th, the share price stood at €2.605, with a market capitalization of €346.4 million, up 4.2% on the 2018 year-end.

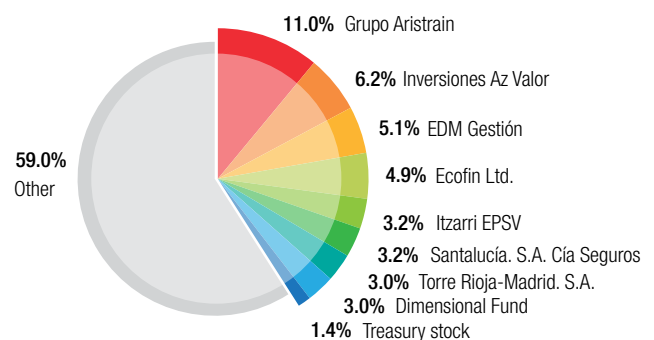
Regarding share liquidity, the number of shares traded from January to September 2019 amounted to €23.8 million, with effective trading of €66.2 million.



Shareholding

2019.09.30

During the first nine months of the year there was no significant change in the Group shareholder structure. The only change reported to the CNMV in July 2019 was the increased shareholding acquired by Inversiones AzValor of up to 6.2%. Therefore, as recorded in the CNMV, the TUBACEX shareholder structure at 30th September 2019 is as follows:



Source: CNMV (Spanish Securities Exchange Commission)





6 Key financial figures

Consolidated balance sheet
€M

	2019.09.30	2018.12.31	change %
Intangible assets	78.7	51.9	51.6%
Tangible assets	294.6	267.7	10.1%
Financial assets	73.7	73.9	-0.3%
Non-current assets	447.0	393.5	13.6%
Inventories	320.6	308.5	3.9%
Receivables	87.9	76.9	14.4%
Other account receivables	18.7	16.8	11.2%
Other current assets	9.9	4.7	111.4%
Derivative financial instruments	1.4	1.8	-26.8%
Cash and equivalents	153.2	190.1	-19.4%
Current assets	591.5	598.7	-1.2%
TOTAL ASSETS	1,038.5	992.2	4.7%
Equity, Group Share	286.5	274.4	4.4%
Minority interests	8.7	26.1	-66.5%
Equity	295.3	300.4	-1.7%
Interest-bearing debt	110.1	138.6	-20.6%
Derivative financial instruments	0.4	0.7	-41.4%
Provisions and other	65.4	34.7	88.3%
Non-current liabilities	175.9	174.0	1.1%
Interest-bearing debt	317.2	306.0	3.7%
Derivative financial instruments	3.4	1.6	111.8%
Trade and other payables	189.4	163.1	16.1%
Other current liabilities	57.4	47.1	21.9%
Current liabilities	567.3	517.8	9.6%
TOTAL EQUITY AND LIABILITIES	1,038.5	992.2	4.7%

Consolidated income statement

€M

	<u>9M 2019</u>	<u>9M 2018</u>	<u>change %</u>	<u>Q3 2019</u>	<u>Q3 2018</u>	<u>change %</u>
Sales	476.3	519.9	-8.4%	152.8	159.3	-4.1%
Change in inventories	2.3	(9.4)	n.m.	(3.9)	(4.1)	-5.4%
Other income	8.1	6.6	22.0%	3.8	3.3	15.9%
Cost of materials	(238.4)	(265.8)	-10.3%	(77.7)	(78.7)	-1.3%
Personnel expenses	(107.9)	(98.1)	10.0%	(33.5)	(28.9)	15.9%
Other operating costs	(94.3)	(97.9)	-3.7%	(28.5)	(31.1)	-8.2%
EBITDA	46.2	55.3	-16.4%	13.0	19.7	-34.3%
EBITDA Margin	9.7%	10.6%		8.5%	12.4%	
Amortization and Depreciation	(28.4)	(26.9)	5.6%	(8.4)	(7.6)	10.4%
EBIT	17.8	28.4	-37.2%	4.5	12.1	-62.5%
EBIT Margin	3.7%	5.5%		3.0%	7.6%	
Financial Result	(8.4)	(10.9)	-23.0%	(3.1)	(3.9)	-22.7%
Exchange differences	0.3	(0.4)	n.m.	0.1	(0.3)	n.m.
Profit Before Taxes	9.7	17.0	-43.0%	1.5	7.8	-80.5%
Profit Before Taxes Margin	2.0%	3.3%		1.0%	4.9%	
Income taxes	0.2	(3.6)	n.m.	0.6	(1.9)	n.m.
Consolidated Net Income	9.9	13.4	-26.2%	2.1	5.9	-64.0%
Minority interests	(2.6)	(0.9)	n.m.	0.1	(0.2)	n.m.
Net Income, Group Share	7.2	12.4	-41.7%	2.2	5.7	-61.0%
Net Margin	1.5%	2.4%		1.5%	3.6%	

n.m.: Not meaningful

WWW.TUBACEX.COM