

Resultados enero- septiembre 2018



TUBACEX aumenta sus ventas un 40,3% hasta los 519,9 millones de euros

- Las ventas del tercer trimestre del año han ascendido a 519,9 millones de euros, un 40,3% más que en el mismo periodo de 2017, y el EBITDA ha sido de 55,3 millones de euros, un 128,5% superior.
- La estrategia de TUBACEX de apostar productos Premium de alto valor tecnológico acompañados de mejoras operacionales y comerciales le ha permitido obtener de enero a septiembre de 2018 un beneficio de 17 millones de euros antes de impuestos.
- El ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA continúa descendiendo de manera significativa y se sitúa en 4,5x frente al 9,8x de cierre de 2017
- El buen posicionamiento de TUBACEX permite anticipar su participación como un jugador de primer nivel en los proyectos más significativos a desarrollar a nivel mundial en upstream, generación eléctrica convencional y nuclear en los próximos años
- De cara al cierre del año, TUBACEX espera una mejora muy importante de resultados con respecto a 2017 manteniendo el margen EBITDA en cifras de doble dígito.

Llodio, 5 de noviembre de 2018. TUBACEX continúa experimentando mejoría en sus resultados, tras superar el sector de Oil& Gas la crisis más grave de su historia. En los nueve primeros meses del presente año, la compañía ha aumentado sus ventas un 40,3% hasta los 519,9 millones de euros y su EBITDA ha alcanzado los 55,3 millones de euros, un 128,5% superior al mismo periodo del año anterior. Estas cifras ponen de relieve el éxito de la estrategia del Grupo al apostar por productos Premium de alto valor tecnológico acompañados de mejoras operacionales y comerciales. Dicha estrategia le han permitido obtener

de enero a septiembre de 2018 un beneficio de 17 millones de euros antes de impuestos.

Según Jesús Esmorís, Consejero Delegado de TUBACEX, “pese a la inestabilidad macroeconómica actual, se observa un relanzamiento progresivo en nuestra actividad, por eso, las perspectivas a medio plazo en el sector son muy positivas, con una gran cantidad de proyectos de adjudicación que configuran un 2019 en recuperación y definen al menos los años 2020 y 2021 como de fuerte expansión en el sector”.

En los nueve primeros meses del año, el capital circulante de TUBACEX fue de 231 millones de euros, lo que supone un aumento de 38 millones con respecto al cierre de 2017. El capital circulante está directamente ligado a proyectos plurianuales que se encuentran actualmente en fabricación, principalmente en tubos OCTG para la extracción y producción de gas y Umbilicales.

La estrategia comercial de TUBACEX está orientada y materializada en proyectos plurianuales de gran envergadura que incluyen la producción y el desarrollo tecnológico local, en colaboración con empresas de primer nivel en los países de destino. Según afirma Esmorís, “prueba del éxito de esta estrategia es la reciente firma de un acuerdo de intenciones con el Gobierno de Egipto para el desarrollo de energía nuclear”.

El nivel de endeudamiento se mantiene en niveles similares al año pasado, a pesar del fuerte incremento de las ventas y del capital circulante consecuencia del aumento de peso de los productos de alto valor añadido.

El ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA continúa descendiendo de manera significativa y se sitúa en 4,5x frente al 9,8x de cierre de 2017. El Grupo espera mantener esta tendencia de mejora progresiva hasta situarse en un nivel cercano a 3x a cierre de año. También hay que recalcar la sólida estructura financiera del Grupo con una posición de caja alta, superior a 100 millones de euros, lo que permite hacer frente a los vencimientos de los próximos tres años incluso en el peor de los escenarios.

“Nuestro posicionamiento permite anticipar la participación activa de TUBACEX como un jugador de primer nivel en los proyectos más significativos a desarrollar

a nivel mundial en upstream, generación eléctrica convencional y nuclear en los próximos años”, afirma Esmorís.

TUBACEX por mercados

El sector de extracción y producción de Petróleo y Gas representa el 52% de las ventas del Grupo de este canal gracias principalmente a la cartera de pedidos de OCTG y umbilicales. La incertidumbre macroeconómica y el auge de las medidas proteccionistas en algunos países han ralentizado en los últimos meses la toma de decisiones finales de inversión en el segmento de Upstream. Sin embargo, los actuales precios del petróleo y gas unidos al crecimiento de su consumo a nivel mundial hacen que exista un pipeline de adjudicación de proyectos extraordinariamente alto para los próximos años.

Por lo que se refiere a OCTG, la no renovación del levantamiento de las sanciones sobre Irán por parte de EE.UU. ha provocado la discontinuación de un importante pedido en este país. TUBACEX ha llevado a cabo una gestión de este proceso ordenada reduciendo la producción secuencialmente desde septiembre para evitar inventarios intermedios a partir del 4 de noviembre y, por lo tanto, no tener ninguna factura pendiente en caso de cancelación del suministro. Por otro lado, es importante señalar las buenas perspectivas para este producto en el segmento de extracción de Gas. En este sentido, TUBACEX ha recibido diversos pedidos para nuevos proyectos en Europa, India, Rusia y Bahrein que refuerzan su posición de liderazgo en productos de OCTG de CRA (Corrosion Resistant Alloy). Al mismo tiempo, existen otros proyectos muy relevantes en tamaño y complejidad técnica que se están cotizando en Oriente Medio.

TUBACEX ha últimas semanas se han recibido pedidos de OCTG para Rusia y Bahréin, así como el primer pedido que TUBACEX suministrará a la compañía india ONGC. Al mismo tiempo, existen otros proyectos muy relevantes en tamaño y complejidad técnica que se están cotizando en Oriente Medio.

En el sector de generación eléctrica, China se sitúa a la cabeza donde el Grupo está ultimando los detalles para la firma de un contrato para dos centrales de

carbón y donde las perspectivas son buenas para lo que resta de año. India muestra signos de avance en lo referente a licitación de nuevos proyectos dentro de una estrategia de inversión intensiva en centrales eléctricas de tipo nuclear y fósil para cubrir las expectativas de demanda energética doméstica. Actualmente TUBACEX está fabricando tubería de grado premium con tratamiento Shot Peening para tres unidades de diseño de última generación. Gracias a este proceso y a los nuevos grados desarrollados, la compañía se encuentra en una inmejorable posición para tomar parte e impulsar la creciente tendencia mundial a favor de la sostenibilidad del sector energético mediante la reducción de las emisiones de CO2.

El sector Mid y Downstream, muestra una recuperación parcial en términos de adjudicación de nuevos proyectos. La transición energética, impulsada en gran parte por el uso del gas natural, está generando nuevas oportunidades en forma de mega proyectos, especialmente en Norteamérica aunque también en el resto del mundo.

Sobre TUBACEX

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

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

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

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

Datos económicos

MILL. €

	9M 2018	9M 2017	% variación	3T 2018	3T 2017	% variación
Ventas	519,9	370,5	40,3%	159,3	129,1	23,4%
EBITDA	55,3	24,2	128,5%	19,7	6,6	197,8%
Margen EBITDA	10,6%	6,5%		12,4%	5,1%	
EBIT	28,4	0,3	n.s.	12,1	(0,5)	n.s.
Margen EBIT	5,5%	0,1%		7,6%	neg.	
Beneficio Antes de Impuestos	17,0	(4,8)	n.s.	7,8	(2,8)	n.s.
Margen	3,3%	neg.		4,9%	neg.	
Beneficio Neto Atribuible	12,4	1,1	n.s.	5,7	(0,8)	n.s.
Margen neto	2,4%	0,3%		3,6%	neg.	

n.s.: No significativo
neg.: Negativo

	30/09/2018	31/12/2017
Working Capital	231,0	193,0
Working Capital / Ventas	36,1%	39,4%
Patrimonio Neto	293,7	281,8
Patrimonio Neto / DFN	113,7%	111,2%
Deuda Financiera Neta	258,3	253,5
DFN / EBITDA	4,5x	9,8x

www.tubacex.com

Presentación de resultados

3^{er} TRIMESTRE
2018



“El posicionamiento de TUBACEX como proveedor de soluciones tubulares de alto valor tecnológico nos permite mostrar ya en 2018 una mejora muy significativa de resultados y márgenes.”

La dinámica del mercado durante el tercer trimestre de 2018 se ha mantenido muy similar a la del trimestre anterior. No obstante, comienzan a sucederse los anuncios de aumentos de inversión muy importantes en el sector, que pese a la inestabilidad macroeconómica permiten visualizar un relanzamiento progresivo en nuestra actividad. En este sentido, las perspectivas a medio plazo en el sector son muy positivas, con una gran cantidad de proyectos en el pipeline de adjudicación que configuran un 2019 en recuperación y definen al menos los años 2020 y 2021 como de fuerte expansión en el sector.

El posicionamiento de TUBACEX como proveedor de soluciones tubulares de alto valor tecnológico nos permite mostrar ya en 2018 una mejora muy significativa de resultados y márgenes. La estrategia comercial de TUBACEX está orientada y materializada en proyectos plurianuales de gran envergadura que incluyen la producción y el desarrollo tecnológico local, en colaboración con empresas de primer nivel en los países de destino.

Prueba del éxito de esta estrategia es la reciente firma de un acuerdo de intenciones con el Gobierno de Egipto para el desarrollo de energía nuclear. Este posicionamiento permite anticipar la participación activa de TUBACEX como un player de primer nivel en los proyectos más significativos a desarrollar a nivel mundial en upstream, generación eléctrica convencional y nuclear en los próximos años.

La recuperación esperada del sector y nuestro posicionamiento como proveedor de soluciones tubulares premium en el sector energético nos permiten afrontar el futuro con optimismo y nos acercan al cumplimiento de nuestros objetivos estratégicos. En este sentido, TUBACEX reafirma los objetivos marcados en su plan estratégico.

Jesús Esmorís
CONSEJERO DELEGADO



1 Entorno de mercado

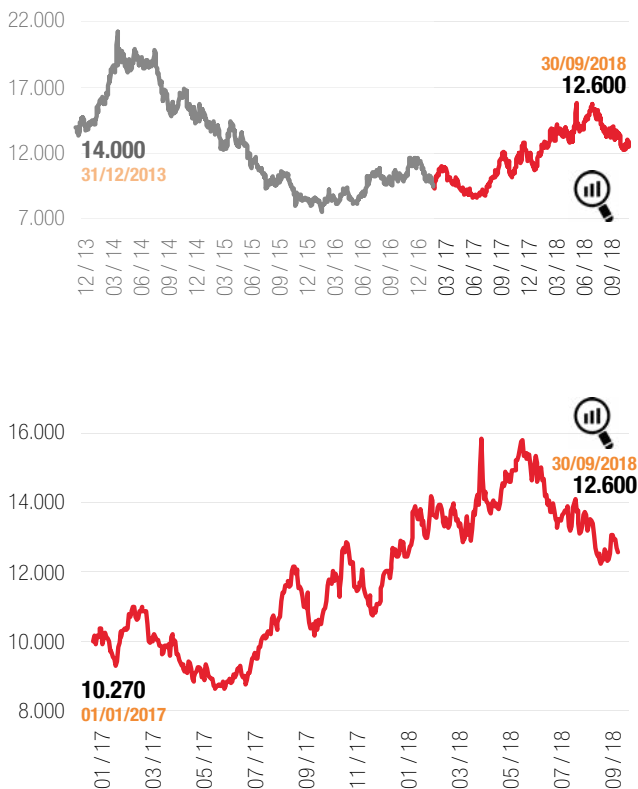
Pese a la situación de incertidumbre macroeconómica general, los precios de las **materias primas** han mantenido en general una tendencia creciente durante el año. Junto con la evolución del precio del petróleo, la compañía lo considera un factor relevante en la anticipación de un ciclo alcista en nuestros mercados de referencia. El precio medio del **níquel** se ha situado en 13.275,0 dólares por tonelada, un 31,2% por encima del precio medio de 2017.

Las otras dos aleaciones con un peso significativo en los aprovisionamientos del Grupo de cara a la fabricación del acero inoxidable son el **molibdeno** y el **cromo**.

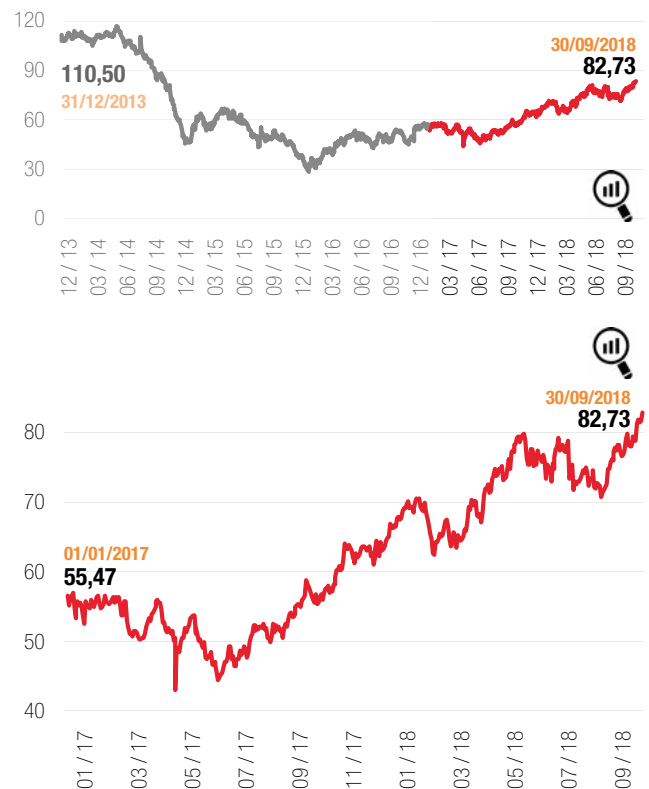
El precio del molibdeno cerró septiembre un 22,9% por encima del cierre de 2017, mientras que el cromo descendió un 10,8%.

El precio del **petróleo**, acelera su tendencia positiva durante el último trimestre. El barril de Brent cerró el tercer trimestre del año en 82,73 dólares, un 23,7% por encima del cierre de 2017 y en las últimas semanas parece haberse consolidado su nivel en el entorno de los 80 dólares.

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



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





2 Principales magnitudes financieras

Las cifras a septiembre de 2018 confirman nuestro fuerte crecimiento tanto en resultados como en márgenes gracias a la creciente exposición del Grupo a mercados y productos de alto valor añadido junto con el mantenimiento de una estricta política de mejora continua y control de costes. Estas dos variables han resultado claves para sortear una crisis, tras la cual, la estructura comercial, industrial y financiera de la compañía ha salido notablemente reforzada.

Las ventas entre enero y septiembre han ascendido a 519,9 millones de euros, un 40,3% por encima de las ventas del mismo periodo del año anterior gracias a la mejora gradual del mercado y al aumento de peso de los productos de alto valor tecnológico en las ventas totales del Grupo. El EBITDA ha alcanzado los 55,3 millones de euros, 2,3 veces por encima del EBITDA logrado a septiembre de 2017 y con un margen del 10,6%, significativamente mejor que el 6,5% comparable.

Datos económicos

MILL. €

	9M 2018	9M 2017	% variación	3T 2018	3T 2017	% variación
Ventas	519,9	370,5	40,3%	159,3	129,1	23,4%
EBITDA	55,3	24,2	128,5%	19,7	6,6	197,8%
Margen EBITDA	10,6%	6,5%		12,4%	5,1%	
EBIT	28,4	0,3	n.s.	12,1	(0,5)	n.s.
Margen EBIT	5,5%	0,1%		7,6%	neg.	
Beneficio Antes de Impuestos	17,0	(4,8)	n.s.	7,8	(2,8)	n.s.
Margen	3,3%	neg.		4,9%	neg.	
Beneficio Neto Atribuible	12,4	1,1	n.s.	5,7	(0,8)	n.s.
Margen neto	2,4%	0,3%		3,6%	neg.	

n.s.: No significativo
neg.: Negativo

	30/09/2018	31/12/2017
Working Capital	231,0	193,0
Working Capital / Ventas	36,1%	39,4%
Patrimonio Neto	293,7	281,8
Patrimonio Neto / DFN	113,7%	111,2%
Deuda Financiera Neta	258,3	253,5
DFN / EBITDA	4,5x	9,8x

El capital circulante cierra el trimestre en 231,0 millones de euros, lo que supone un aumento de 38,0 millones de euros con respecto al cierre de 2017 y un 36,1% sobre la cifra de ventas. Hay que recordar que el aumento de circulante neto operativo está ligado fundamentalmente al producto en curso relativo a la fabricación de proyectos plurianuales de soluciones tubulares integrales principalmente en OCTG y en Umbilicales.

La deuda financiera neta asciende a 258,3 millones de euros, lo que implica un aumento de 4,7 millones de euros con respecto al cierre de 2017. Es necesario remarcar que, dada la naturaleza de los productos que ofrecemos, diseñados a medida para proyectos específicos, TUBACEX fabrica contra pedido. Por ello, la deuda financiera neta está estrechamente vinculada con el capital circulante el cual se

encuentra en su mayor parte ya vendido, y con un valor neto de realización positivo y en línea con la rentabilidad operativa mostrada en estos resultados. De hecho, el capital circulante representa el 89,4% de la deuda.

También hay recalcar la sólida estructura financiera del Grupo con una posición de caja alta y superior a los 100 millones de euros, que permite hacer frente a los vencimientos de los próximos tres años incluso en el peor de los escenarios. Además, el ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA continúa descendiendo de manera significativa y se sitúa en 4,5x frente al 9,8x de cierre de 2017. El Grupo espera mantener esta tendencia de mejora progresiva hasta situarse en un nivel cercano a 3x en diciembre.

De cara al cierre del año, TUBACEX espera una mejora muy importante de resultados con respecto a 2017 manteniendo el margen EBITDA en cifras de doble dígito.

Evolución trimestral

El tercer trimestre de 2018 sigue mostrando unos resultados fuertes y una importante mejora de márgenes. El carácter estacional del trimestre se ha reducido este año dada la necesidad de acelerar las entregas de producto premium en proyectos clave. Por tanto, parte de esa estacionalidad, se ha trasladado al último trimestre del año, cuando se realizará la parada de mantenimiento en aquellas instalaciones productivas donde no ha tenido lugar en verano.

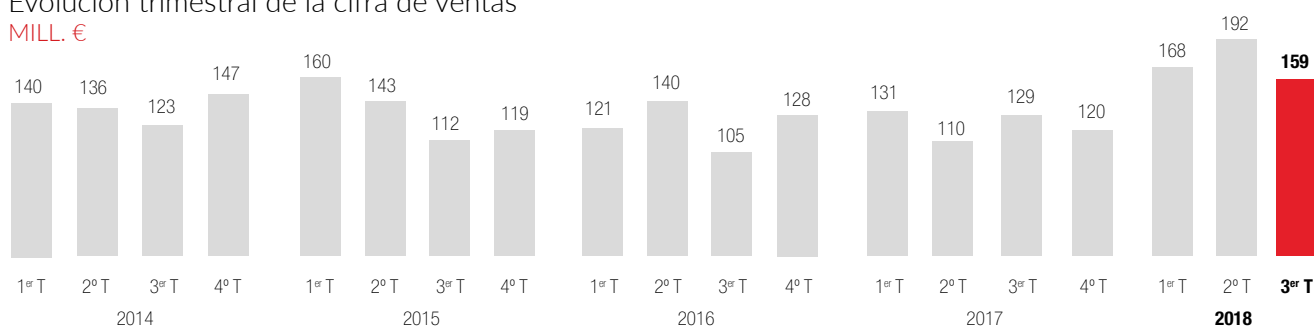
Las ventas del trimestre han ascendido a 159,3 millones de euros, un 23,4% más que las obtenidas en el tercer trimestre de 2017 gracias al incremento en volumen y a la mejora en el mix facturado.



El EBITDA se ha situado en 19,7 millones de euros, lo que supone multiplicar por tres el EBITDA del tercer trimestre de 2017. El incremento del peso de los productos de alto valor tecnológico unido a los planes de mejora continua y eficiencia, han permitido también mejorar el margen EBITDA hasta el 12,4%.

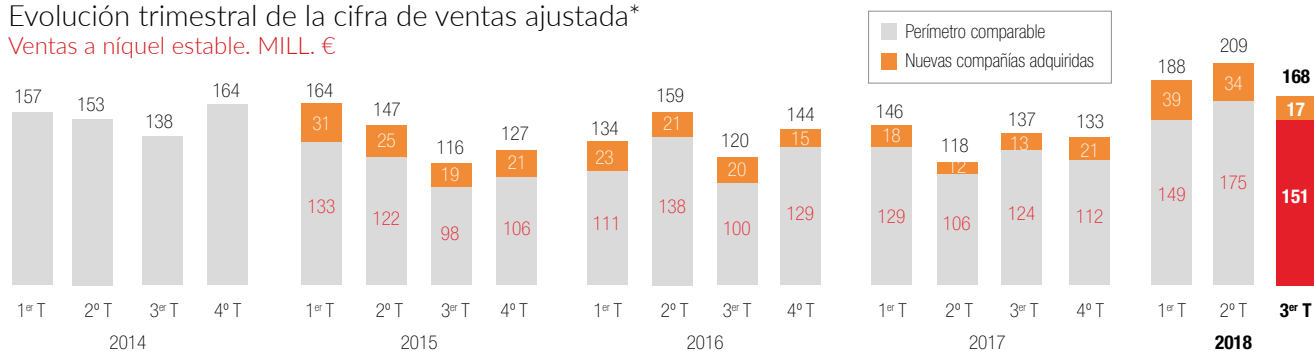
Evolución trimestral de la cifra de ventas

MILL. €



Evolución trimestral de la cifra de ventas ajustada*

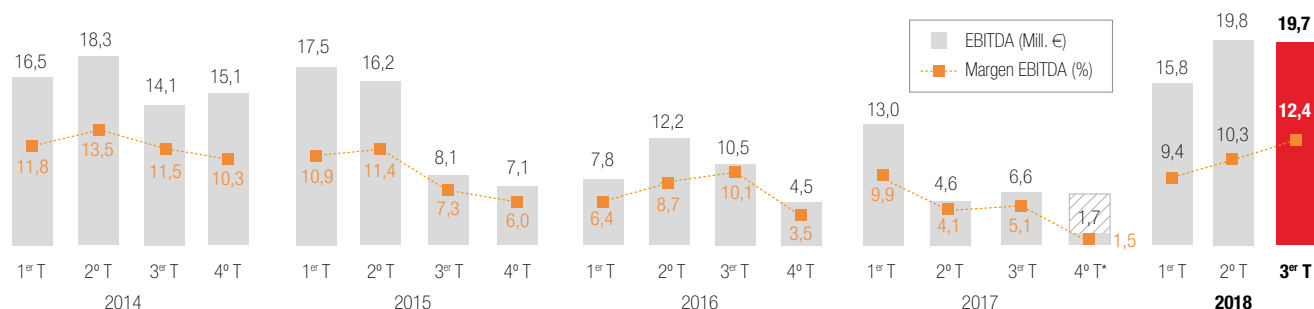
Ventas a níquel estable. MILL. €



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

Evolución trimestral de la cifra de Ebitda

MILL. €



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



• 3 Evolución del negocio

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

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

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

El **sector de E&P de Oil & Gas** representa el 52% de las ventas del Grupo de este canal. Este importante porcentaje se debe fundamentalmente a los altos volúmenes de fabricación tanto de OCTG como de tubos para Umbilicales. La incertidumbre macroeconómica y el auge de las medidas proteccionistas en ciertos países han ralentizado en los últimos meses la toma de decisiones finales de inversión en el segmento de Upstream. Sin embargo, los actuales precios del petróleo y gas unidos al crecimiento de su consumo a nivel mundial hacen que exista un pipeline de adjudicación de proyectos extraordinariamente alto para los próximos años para compensar la tasa de declino de los pozos y la caída de la inversión durante la reciente crisis.

Por lo que se refiere a OCTG, la no renovación del levantamiento de las sanciones sobre Irán por parte de EE.UU. ha provocado la discontinuación de un importante pedido en este país. La gestión de este proceso se ha realizado de manera ordenada reduciendo la producción secuencialmente desde septiembre para evitar inventarios intermedios a partir del 4 de noviembre y sin ninguna factura pendiente de cobro ni contingencia o penalidad alguna que se puedan derivar por la cancelación del suministro.

Es importante mencionar las buenas perspectivas para este producto en el segmento de extracción de Gas. En este sentido, en las últimas semanas se han recibido pedidos de OCTG para Rusia y Bahréin, así como el primer pedido que TUBACEX suministrará a la compañía india ONGC. Al mismo tiempo, existen otros proyectos muy relevantes en tamaño y complejidad técnica que se están cotizando en Oriente Medio.

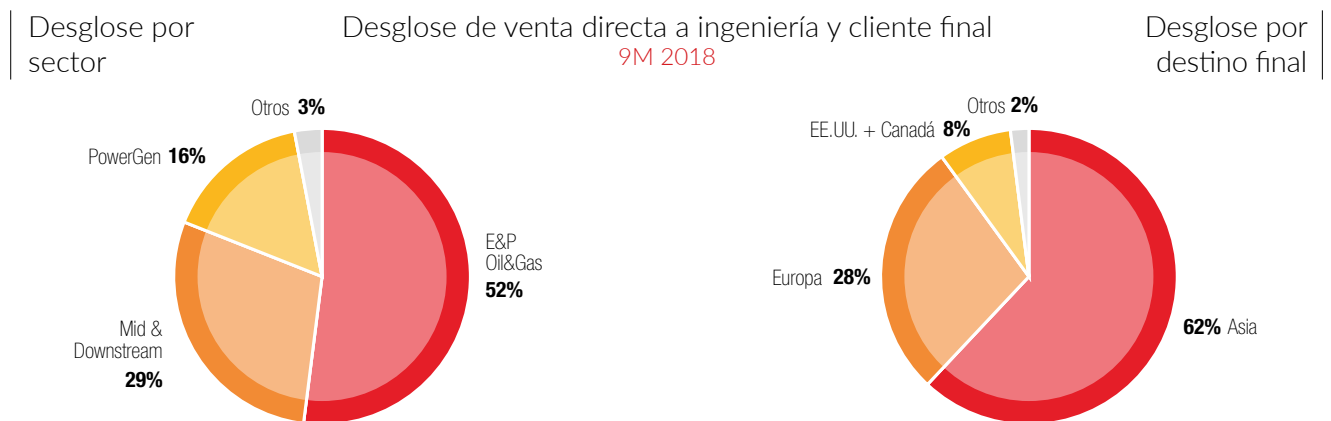


Dentro del segmento SURF (Subsea, Umbilicals, Risers y Flowlines) es necesario destacar el buen comportamiento de los tubos para Umbilicales con una importante cartera de pedidos para este año en Mar del Norte, Oriente Medio y Mozambique, y buenas perspectivas de adjudicaciones en el medio plazo. Hay que señalar que el éxito de este producto no se circunscribe a la planta de Austria (SBER). La planta española TTI ha comenzado a fabricar el tubo central y está presente en algunos de los proyectos más relevantes del Mar del Norte. Por el contrario, todos los productos relacionados con el área de Subsea siguen en niveles de demandas extremadamente bajos, aunque las perspectivas del sector indican que la tendencia está cambiando.

Continúa la normalización en la **industria de generación eléctrica** fósil tras el ajuste del año 2017 con China a la cabeza donde el Grupo está ultimando los detalles para la firma de un contrato para dos centrales de carbón y donde las perspectivas son buenas para lo que resta de año. India muestra signos de avance en lo referente a licitación de nuevos proyectos dentro de una estrategia de inversión intensiva en centrales eléctricas de tipo nuclear y fósil para cubrir las expectativas de demanda energética doméstica. Actualmente TUBACEX está fabricando tubería de grado premium con tratamiento Shot Peening para tres unidades de diseño de última generación. Y gracias a este proceso y a los nuevos grados desarrollados se encuentra en una inmejorable posición para tomar parte e impulsar la creciente tendencia mundial a favor de la sostenibilidad del sector energético mediante la reducción de las emisiones de CO₂.

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

El **sector Mid y Downstream** muestra una recuperación parcial en términos de adjudicación de nuevos proyectos. La transición energética, impulsada en gran parte por el uso del gas natural, está generando nuevas oportunidades en forma de mega proyectos de LNG, especialmente en Norteamérica aunque también en el resto del mundo. Por lo que respecta al segmento de Refino, los anuncios de Capex permiten unas perspectivas optimistas, aunque parcialmente afectadas por la situación general de incertidumbre macroeconómica.



Desde el punto de vista geográfico, Asia se mantiene como el principal mercado del Grupo con un 62% 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

Ferias

3T 2018

TUBACEX ha participado en las principales ferias del sector celebradas en el tercer trimestre. A finales de agosto, se celebró la Offshore Northern Seas Exhibition & Conference en Stavanger (Noruega), con la asistencia de más de 68.000 visitantes. Esta feria bienal supone una plataforma para la presentación de asuntos políticos, económicos y tecnológicos que afectan al sector de Oil & Gas así como un escaparate para mostrar las últimas innovaciones de la industria.

Entre el 17 y el 20 de septiembre, representantes de la Compañía asistieron a Gastech, la feria más importante de LNG, tras la cual los analistas de Wood Mackenzie destacaron la creciente dependencia europea de las importaciones de gas y el aumento de proyectos en EE.UU.



Energy advanced engineering

Octubre 2018

TUBACEX y otras tres empresas vascas vinculadas al sector energético han firmado la constitución de la Fundación "Energy Advanced Engineering" que impulsará la cadena de valor del sector de Petróleo y Gas fomentando el desarrollo del negocio. Dicha Fundación se instalará en el EIC (Energy Intelligence Center) que se está construyendo en Abanto-Zierbena, impulsado conjuntamente por el Gobierno Vasco y la Diputación Foral de Vizcaya.

En este contexto, el equipamiento full-scale, las capacidades de simulación avanzada y el laboratorio equipado con

tecnología de última generación para la realización de pruebas experimentales y ensayos de materiales del EIC, permitirán al Energy Advanced Engineering potenciar el conocimiento empresarial y mejorar su posición competitiva.

El EIC estará operativo a finales de 2020 en el futuro parque tecnológico de Abanto-Zierbena en una superficie de 7000 metros cuadrados. Contribuirá a la competitividad del sector, impulsando el desarrollo de proyectos de cooperación aprovechando sinergias de conocimiento entre una red de aliados, y el uso de tecnología de vanguardia.

Acuerdo de intenciones para el desarrollo de energía nuclear en Egipto

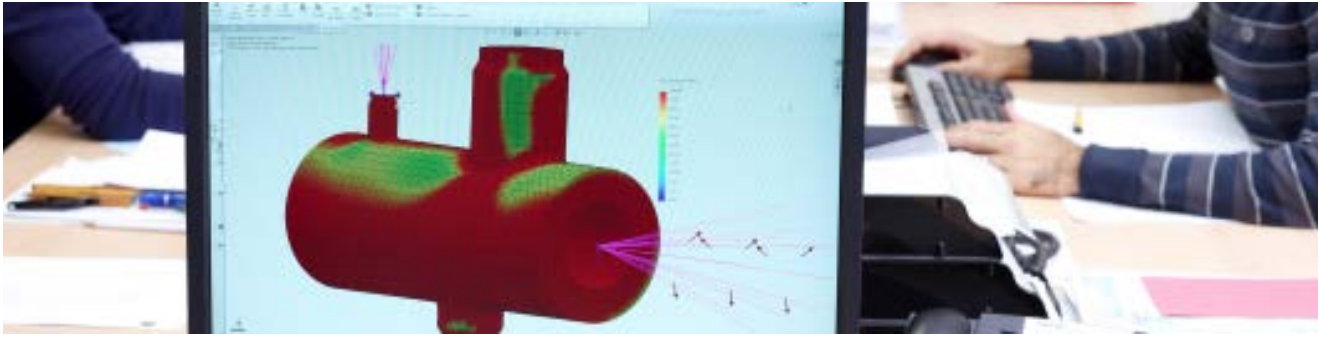
Octubre 2018

TUBACEX y el Gobierno de Egipto han suscrito un acuerdo de intenciones con el objetivo de establecer un contrato marco para desarrollar el plan de negocio de la que será la primera central nuclear del país en El Dabaa.

El acuerdo ha sido firmado en consorcio con la compañía rusa Tubes 2000, especializada en la producción y suministro de equipos para energía nuclear, y de materializarse, podría representar una facturación de 100 millones de euros al año a partir de 2020.

Este acuerdo es la muestra de la estrategia de TUBACEX de diversificación y su apuesta por mercados en crecimiento y sectores de demanda que permitan reducir su dependencia del Petróleo y Gas.





5 TUBACEX en bolsa

Evolución de la acción

ENE 18 - SEP 18

La acción de TUBACEX ha mantenido un comportamiento muy positivo durante el tercer trimestre del año, con una revalorización en este período del 11,8%. Sin embargo, en términos anuales aún mantiene una evolución negativa con respecto al cierre de 2017.

La acción cerró el mes de septiembre en 3,18 euros, lo que supone una capitalización bursátil de 422,9 millones de euros, un 5,1% por debajo de los 445,5 millones de euros de 2017.

Por lo que se refiere a la liquidez del valor, el número de acciones negociadas entre enero y septiembre de 2018 ha ascendido a 64,9 millones de títulos con una contratación efectiva de 208,7 millones de euros.



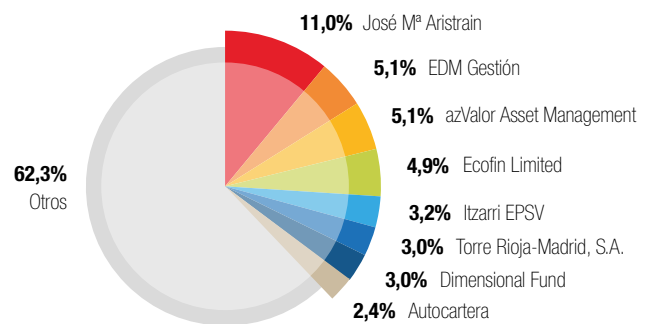
Accionariado

30.09.2018

En el tercer trimestre del año, se han producido dos cambios en la estructura de accionistas significativos del Grupo. En primer lugar, y como ya se comentó en la publicación de resultados anterior, en julio azValor aumentó su participación del 3,0% al 5,1%. En segundo lugar, con fecha 24 de septiembre el fondo Dimensional Fund Advisors LP comunicó a la CNMV una participación significativa del 3,0%.

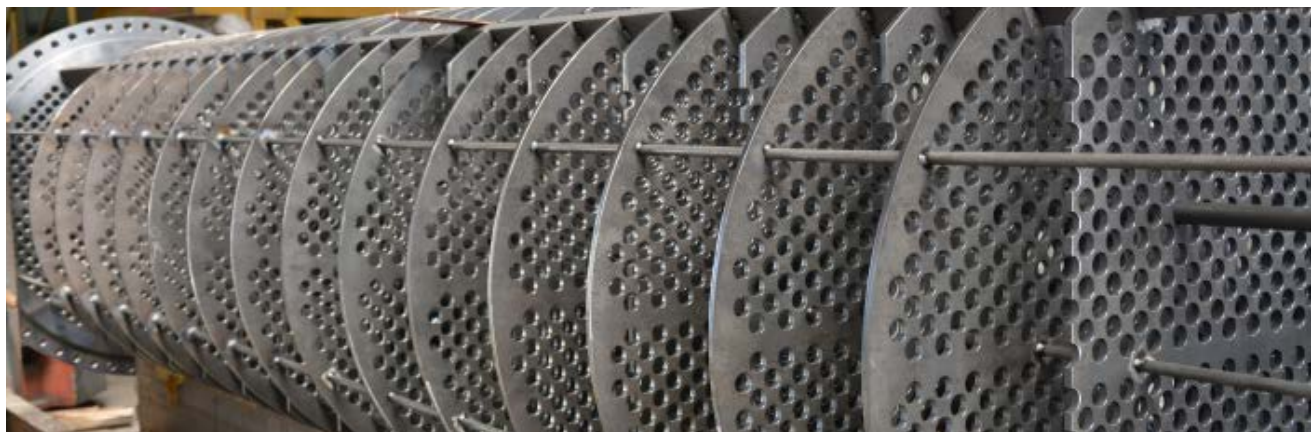
Estos dos movimientos se unen al aumento de participación de EDM en el primer trimestre del año, por el que pasó del 3,1% al 5,1%.

Por tanto, según consta en la CNMV, la estructura de accionistas de TUBACEX a 30 de septiembre de 2018 es la siguiente:



Fuente: CNMV





6 Magnitudes financieras

Balance de situación consolidado
MILL. €

	<u>30/09/2018</u>	<u>31/12/2017</u>	<u>% variación</u>
Activos intangibles	49,3	51,9	-4,9%
Activos materiales	264,2	272,4	-3,0%
Inmovilizado financiero	73,0	77,5	-5,8%
Activos no corrientes	386,5	401,8	-3,8%
Existencias	325,7	248,6	31,0%
Clientes	69,0	75,5	-8,6%
Otros deudores	25,2	18,9	33,7%
Otro activo circulante	7,9	6,2	27,6%
Instrumentos financieros derivados	0,2	0,3	-20,8%
Caja y equivalentes	110,3	154,9	-28,8%
Activos Corrientes	538,3	504,3	6,7%
TOTAL ACTIVO	924,8	906,2	2,1%
Patrimonio Neto Sociedad Dominante	266,7	257,2	3,7%
Intereses Minoritarios	27,0	24,6	9,7%
Patrimonio Neto	293,7	281,8	4,2%
Deuda financiera largo plazo	107,3	79,7	34,6%
Instrumentos financieros derivados	0,4	1,9	-78,2%
Provisiones y otros	37,2	38,0	-2,1%
Pasivos no corrientes	144,9	119,7	21,1%
Deuda financiera corto plazo	261,2	328,7	-20,5%
Instrumentos financieros derivados	6,9	5,1	36,3%
Acreedores comerciales	163,7	131,0	24,9%
Otros pasivos corrientes	54,4	39,8	36,5%
Pasivos corrientes	486,3	504,7	-3,7%
TOTAL PASIVO	924,8	906,2	2,1%

Cuenta de pérdidas y ganancias consolidada

MILL. €

	<u>9M 2018</u>	<u>9M 2017</u>	<u>% variación</u>	<u>3T 2018</u>	<u>3T 2017</u>	<u>% variación</u>
Ventas	519,9	370,5	40,3%	159,3	129,1	23,4%
Variación de existencias	(9,4)	16,6	n.s.	(4,1)	(13,2)	-68,8%
Otros ingresos	6,6	6,4	3,8%	3,3	2,2	52,5%
Coste de aprovisionamientos	(265,8)	(200,9)	32,3%	(78,7)	(61,9)	27,1%
Gastos de personal	(98,1)	(89,3)	9,8%	(28,9)	(25,4)	13,9%
Otros gastos de explotación	(97,9)	(79,0)	23,9%	(31,1)	(24,1)	28,9%
EBITDA	55,3	24,2	128,5%	19,7	6,6	197,8%
Margen EBITDA	10,6%	6,5%		12,4%	5,1%	
Amortización	(26,9)	(23,9)	12,6%	(7,6)	(7,2)	6,6%
EBIT	28,4	0,3	n.s.	12,1	(0,5)	n.s.
Margen EBIT	5,5%	0,1%		7,6%	neg.	
Resultado Financiero	(10,9)*	(5,0)	116,9%	(3,9)	(2,1)	90,1%
Diferencias tipo de cambio	(0,4)	(0,0)	n.s.	(0,3)	(0,1)	151,2%
Beneficio Antes de Impuestos	17,0	(4,8)	n.s.	7,8	(2,8)	n.s.
Margen Benefic. Antes de Impuestos	3,3%	neg.		4,9%	neg.	
Impuesto de Sociedades	(3,6)	3,6	n.s.	(1,9)	1,1	n.s.
Beneficio Neto Consolidado	13,4	(1,2)	n.s.	5,9	(1,7)	n.s.
Intereses minoritarios	(0,9)	2,3	n.s.	(0,2)	0,9	n.s.
Beneficio Atribuible Soc. Dominante	12,4	1,1	n.s.	5,7	(0,8)	n.s.
Margen Neto	2,4%	0,3%		3,6%	neg.	

n.s.: No significativo
neg. Negativo

* El gasto financiero a septiembre de 2018 incluye 2,7 millones de euros correspondientes a la formalización de garantías y la estructuración bancaria de proyectos plurianuales de producto premium.

WWW.TUBACEX.COM

Results January - September 2018



TUBACEX's sales rose 40.3% to reach €519.9 million Euro

- Sales in the third quarter 2018 amounted to €519.9 million, representing a 40.3% increase in relation to the same period in 2017; while EBITDA stood at €55.3 million, 128.5% higher.
- TUBACEX's strategy of betting on Premium high-tech products coupled with operational and commercial improvements has allowed it to obtain a pre-tax profit of 17 million Euro from January to September.
- The net financial debt ratio over EBITDA continues to be significantly reduced and amounts to 4.5x, compared to 9.8x registered at the close of 2017
- TUBACEX good positioning makes it possible to anticipate its active role as a first-class player in the most relevant projects to be developed worldwide in the upstream, conventional electric power and nuclear generation sectors within the forthcoming years.
- By the end of the financial year, TUBACEX expects a very significant improvement of results in relation to 2017 and maintain the EBITDA margin in double figures.

Llodio, November 05, 2018. TUBACEX continues to have improvements in profits, after the Oil&Gas sector has recovered from the worst crisis in its history. In the first nine months of the year, the Company's sales have increased by 40.3%, amounting to €519.9 million, and EBITDA has stood at €55.3 million, up 128.5% on the same period in 2017. These figures highlight the success of the Group's strategy of betting on Premium high-tech products coupled with operational and commercial improvements. The said strategy has

allowed it to obtain a pre-tax profit of 17 million Euro from January to September 2018.

According to Jesús Esmorís, TUBACEX CEO, “despite the macroeconomic uncertainty, there is a progressive revitalization of our activity. Therefore, short term prospects in the sector are very positive with a large number of projects in the award pipeline, which envisage a recovery for 2019 and project a strong expansion in the sector at least by 2020 and 2021”.

In the first nine months of the year, TUBACEX working capital amounted to €231 million, meaning an increase of €38 million with respect to the end of 2017. This working capital is directly related to multi-annual projects currently at manufacturing stage, mostly tubes for gas extraction and production (OCTG) and Umbilicals.

TUBACEX sales strategy focuses and translates into multi-annual large-scale projects involving local production and technological development in collaboration with first-class companies in destination countries. Esmorís confirms that “the proof of our success in this strategy is the recent Letter of Intent (LOI) signed with the Egyptian Government to develop nuclear power”.

The amount of debt has stayed at similar levels to the past year, despite the sharp rise in sales and working capital as a consequence of the increase in importance of high value-added products.

The net financial debt ratio over EBITDA continues to be significantly reduced and amounts to 4.5x, compared to 9.8x registered at the close of 2017. The Group expects to maintain this gradual improvement trend and reach a level close to 3x at the year’s end. It should also be stressed the Group's financial structure with a high cash flow in excess of €100 million which will enable them to face maturities in the next three years, even in the worst scenario.

“Our positioning makes it possible to anticipate TUBACEX active role as a first-class player in the most relevant projects to be developed worldwide in the upstream, conventional electric power and nuclear generation sectors within the forthcoming years”, Esmorís says.

TUBACEX by market

The Oil and Gas extraction and production sector accounts for 52% of the Group sales through this channel, thanks mainly to the order backlog for OCTG and umbilicals. The macroeconomic uncertainty and rise in protectionist measures applied in some countries have slowed down final decision-making in the Upstream segment in recent months. Nevertheless, the current price of oil and gas added to a growth in worldwide consumption are leading to an outstandingly high project award pipeline for the forthcoming years.

Regarding OCTG, as the lift of sanctions on Iran was not ratified by the USA, a major order from the former has now been discontinued. TUBACEX has managed this process in an orderly way with a gradual reduction in production since September to prevent intermediate stocks from November 4th and, therefore, with no outstanding bills which may be derived from the supply cancellation. On the other hand, it is important to highlight the good prospects for this product in the Gas extraction segment. In this sense, TUBACEX has received different orders for new projects in Europe, India, Russia and Bahrain that strengthen its leading position in CRA (Corrosion Resistant Alloy) OCTG products. In addition, very relevant projects in size and technical complexity are currently under negotiation in the Middle East.

TUBACEX has received OCTG orders from Russia and Bahrain in recent weeks and will be supplying its first order to the Indian company ONGC. In addition, very relevant projects in size and technical complexity are currently under negotiation in the Middle East.

In the electric power generation industry, with China in leading position, the Group is finalizing the details of an agreement to be signed for two coal-fired power stations, and there are good prospects for the rest of the year. India is showing signs of progress regarding tendering of new projects as part of a strategy of intensive investment in nuclear and fossil fuel electric power plants to cover the domestic energy demand expected. TUBACEX is currently manufacturing a Premium grade pipe with Shot-Peening treatment for three

state-of-the-art design units. Thanks to this process and to the new grades developed, the company is uniquely positioned to join in and promote the growing trend worldwide towards sustainability in the energy sector by reducing CO₂ emissions.

The Mid and Downstream sector is showing partial recovery in terms of new project awards. Energy transition largely promoted by the use of natural gas is generating new opportunities in the form of mega-projects, particularly in the US but also worldwide.

About TUBACEX

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

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

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

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

Financial figures

€M	9M 2018	9M 2017	change %	Q3 2018	Q3 2017	change %
Sales	519.9	370.5	40.3%	159.3	129.1	23.4%
EBITDA	55.3	24.2	128.5%	19.7	6.6	197.8%
EBITDA margin	10.6%	6.5%		12.4%	5.1%	
EBIT	28.4	0.3	n.m.	12.1	(0.5)	n.m.
EBIT margin	5.5%	0.1%		7.6%	neg.	
Profit before taxes	17.0	(4.8)	n.m.	7.8	(2.8)	n.m.
Margin	3.3%	neg.		4.9%	neg.	
Net Profit	12.4	1.1	n.m.	5.7	(0.8)	n.m.
Net margin	2.4%	0.3%		3.6%	neg.	

n.m.: Not meaningful
neg.: Negative

	2018.09.30	2017.12.31
Working Capital	231.0	193.0
Working Capital / Sales	36.1%	39.4%
Equity	293.7	281.8
Equity / Net Financial Debt	113.7%	111.2%
Net Financial Debt	258.3	253.5
NFD/ EBITDA	4.5x	9.8x

www.tubacex.com

Presentation of the results

3rd QUARTER OF
2018



“TUBACEX positioning as supplier of high technological value tubular solutions enables us to show a very significant improvement in results and margins already in 2018.”

Market dynamics during the third quarter of 2018 has remained quite similar to that of the previous quarter. Nevertheless, announcements of very significant increases in capital expenditure in the sector are now beginning to mount up, and despite the macroeconomic uncertainty, enable us to foresee a progressive revitalization of our activity. In this regard, short term prospects in the sector are very positive with a large number of projects in the award pipeline, which envisage a recovery for 2019 and project a strong expansion in the sector at least by 2020 and 2021.

TUBACEX positioning as supplier of high technological value tubular solutions enables us to show a very significant improvement in results and margins already in 2018. TUBACEX sales strategy focuses and translates into multi-annual large-scale projects involving local production and technological development in collaboration with first-class companies in destination countries. The proof of our success in this strategy is the recent Letter of Intent (LOI) signed with the Egyptian Government to develop nuclear power.

This positioning makes it possible to anticipate TUBACEX active role as a first-class player in the most relevant projects to be developed worldwide in the upstream, conventional electric power and nuclear generation sectors within the forthcoming years.

The expected recovery of the sector and our positioning as a supplier of Premium tubular solutions in the energy sector help us to face the future with optimism and bring us closer to meeting our strategic targets. Therefore, TUBACEX continues to reaffirm the goals set in our strategic plan.

Jesús Esmorís
CEO



1 Market environment

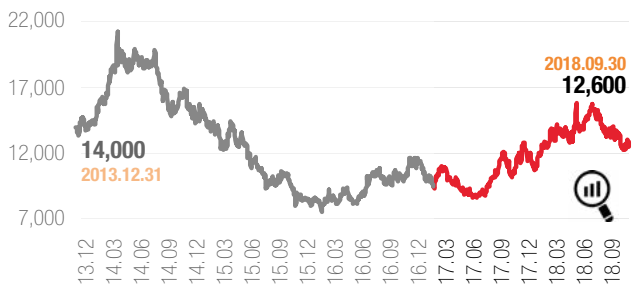
In spite of the general macroeconomic uncertainty background, the price of **raw materials** has generally maintained a growth trend during the year. This, along with the oil price evolution, is considered by the company a relevant factor anticipating an upward cycle in our reference markets. The average price of **nickel** stood at 13,275.0 USD/ton, i.e. up 31.2% on the average price in 2017.

The other two alloys with significant weight in the Group's supplies for the manufacture of stainless steel are **molybdenum** and **chromium**.

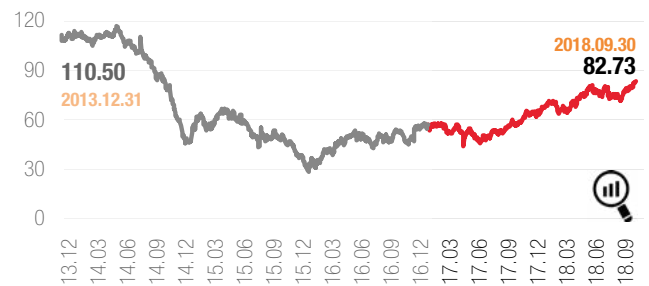
The price of molybdenum closed September up 22.9% on the 2017 year-end; while the price of chromium experienced a drop (10.8%).

The positive trend in **oil** price has accelerated during the last quarter. The Brent barrel closed the third quarter at 82.73 USD, up 23.7% on the close of 2017 and in the last few weeks it seems to have consolidated around 80 USD.

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



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





2 Key financial figures

September 2018 figures ratify our strong growth in terms of results as well as margins, thanks to the growing exposure of the Group to high value-added markets and products, and to our strict continuous improvement and cost control policy. These two factors have been key to cope with a crisis which has resulted in a reinforced sales, industrial and financial structure for the company.

Sales from January to September amounted to €519.9 million, 40.3% over the sales registered during the same period in 2017. This is mainly due to a gradual market improvement and an increased weight of high technological value products in the total Group sales. EBITDA amounted to €55.3 million, 2.3 times over EBITDA achieved in September 2017 and with a margin of 10.6%, representing a significant improvement compared to 6.5%.

Financial figures

€M	9M 2018	9M 2017	change %	Q3 2018	Q3 2017	change %
Sales	519.9	370.5	40.3%	159.3	129.1	23.4%
EBITDA	55.3	24.2	128.5%	19.7	6.6	197.8%
EBITDA margin	10.6%	6.5%		12.4%	5.1%	
EBIT	28.4	0.3	n.m.	12.1	(0.5)	n.m.
EBIT margin	5.5%	0.1%		7.6%	neg.	
Profit before taxes	17.0	(4.8)	n.m.	7.8	(2.8)	n.m.
Margin	3.3%	neg.		4.9%	neg.	
Net Profit	12.4	1.1	n.m.	5.7	(0.8)	n.m.
Net margin	2.4%	0.3%		3.6%	neg.	

n.m.: Not meaningful
neg.: Negative

	2018.09.30	2017.12.31
Working Capital	231.0	193.0
Working Capital / Sales	36.1%	39.4%
Equity	293.7	281.8
Equity / Net Financial Debt	113.7%	111.2%
Net Financial Debt	258.3	253.5
NFD/ EBITDA	4.5x	9.8x

The working capital closed the third quarter of the year at €231.0 million, representing a rise of €38.0 million when compared to the 2017 close, and 36.1% on turnover. It is worth highlighting that the net operating working capital increase is chiefly linked with the product in progress related to the manufacture of multi-annual projects of integrated tubular solutions, mainly OCTG and Umbilicals.

The net financial debt amounts to €258.3 million, which represents an increase of €4.7 million with respect to the end of 2017. It should be emphasized that due to the nature of our products which are designed for specific projects, TUBACEX products are made to order. As a result, our net financial debt is closely linked to the working capital which is almost already sold and to a net positive realization value in line with the operating margin shown in these results.

In fact, our working capital represents 89.4% of the debt.

It should also be stressed the Group's financial structure with a high cash position in excess of €100 million which will enable the Group to face maturities in the next three years, even in the worst scenario. Furthermore, the net financial debt ratio over EBITDA continues to be significantly reduced and amounts to 4.5x, compared to 9.8x registered at the close of 2017. The Group expects to maintain this gradual improvement trend and reach a level close to 3x at the year's end.

By the end of the financial year, TUBACEX expects a very significant improvement of results in relation to 2017 and maintain the EBITDA margin in double figures.

Quarterly evolution

The third quarter of 2018 continues to show strong results and a major improvement of margins. The seasonal nature of the quarter has been reduced this year due to a need to accelerate deliveries of Premium products in key projects. Therefore, some of this seasonality has been transferred to the last quarter, with maintenance shut-downs taking place at the end of the year in production facilities which did not have them in the summer.

The sales figure for the quarter stood at €159.3 million, up 23.4% on sales for the third quarter of 2017, as a result of the increased volume and favorable invoiced mix.

The EBITDA reached €19.7 million, a figure which trebles the EBITDA registered in the third quarter of 2017.

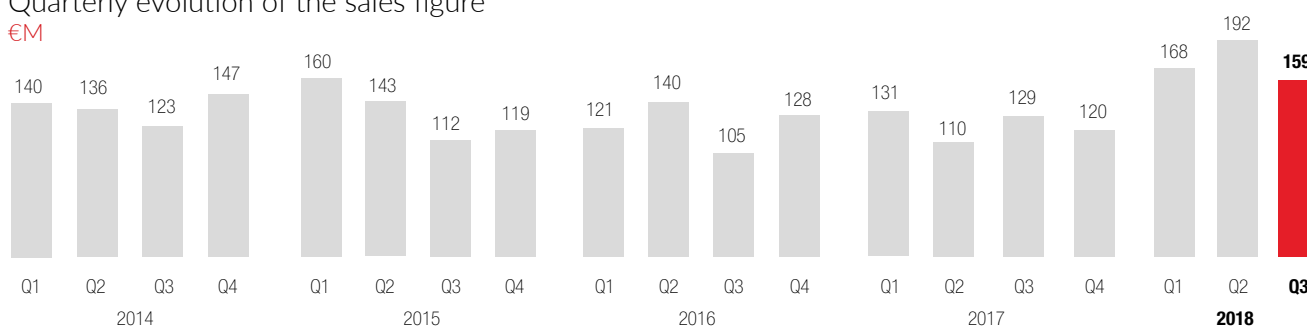
The weight increase of high technological value products combined with continuous improvement and efficiency



plans have also contributed to improve the EBITDA margin up to 12.4%.

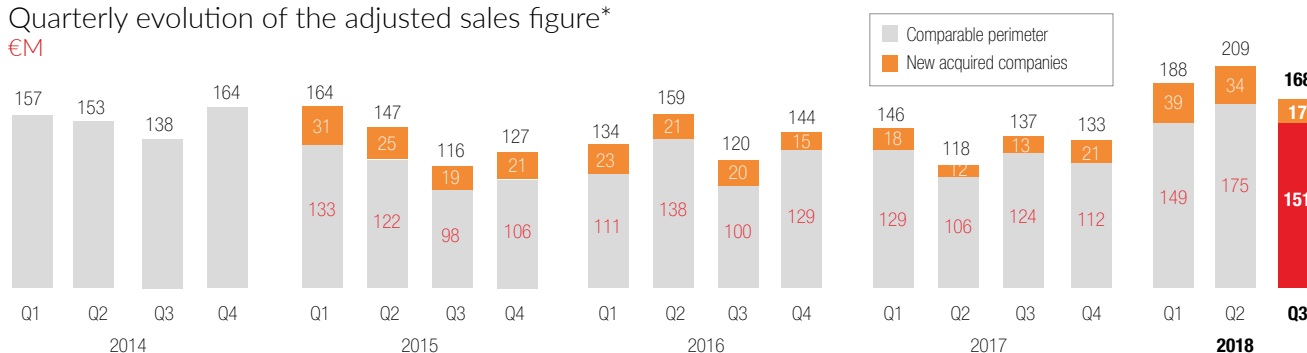
Quarterly evolution of the sales figure

€M



Quarterly evolution of the adjusted sales figure*

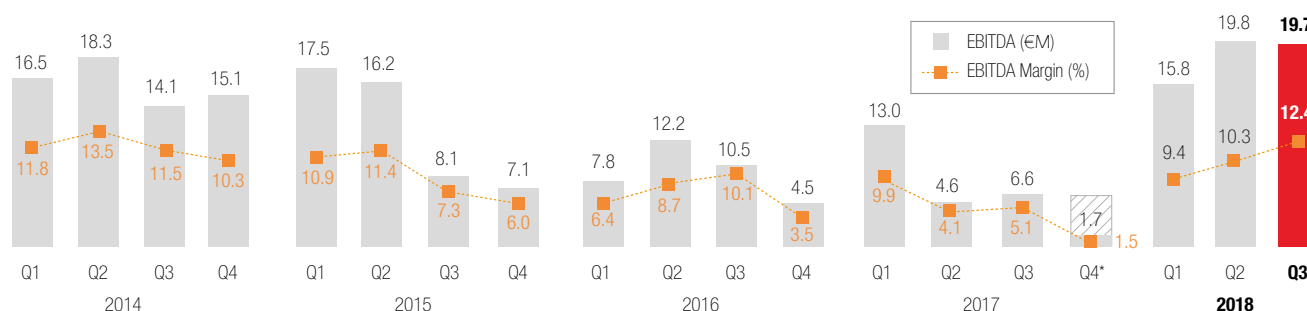
€M



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

Quarterly evolution of the EBITDA figure

€M



* 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

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

The turnover through the **distribution channel** has increased for the first time in 4 years, 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 consistent recovery of the energy sector in OpEx and CapEx terms.

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

The **Oil&Gas E&P** sector accounts for 52% of the Group sales through this channel. This significant percentage is mainly the result of high production volumes in OCTG and tubes for Umbilicals. The macroeconomic uncertainty and rise in protectionist measures applied in some countries have slowed down final decision making in the Upstream segment in recent months. Nevertheless, the current price of oil and gas added to a growth in worldwide consumption are leading to an outstandingly high project award pipeline for the forthcoming years, to offset the well decline rates and the drop in investments during the recent crisis.

Regarding OCTG, as the lift of sanctions on Iran was not ratified by the USA, a major order from Iran has now been discontinued. This process has been managed in an orderly way with a gradual production reduction since September to prevent intermediate stocks from November 4th and with no outstanding bills, contingencies or any penalty which may be derived from the supply cancellation.

It is important to highlight the good prospects for this product in the Gas extraction segment. In this field, TUBACEX has received OCTG orders from Russia and Bahrain in recent weeks and will be supplying its first order to the Indian company ONGC. In addition, very relevant projects in size and

technical complexity are currently under negotiation in the Middle East.

In the Subsea, Umbilicals, Risers and Flowlines (SURF) segment, it is worth highlighting the good performance of tubes for Umbilicals with a major order backlog for this year in the North Sea, the Middle East and Mozambique, as well as good project award prospects in the medium term.



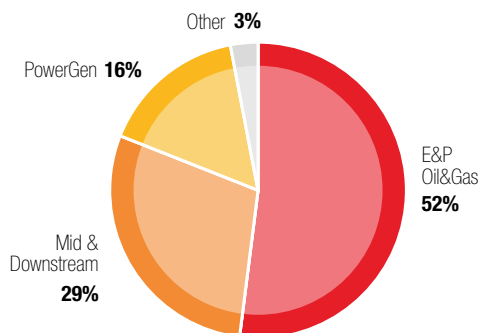
It is worth mentioning that this product success is not exclusively limited to the Austrian plant (SBER). The Spanish plant TTI has started producing the central tube and is also present in some of the most relevant projects in the North Sea. However, all products related to the Subsea area are at extremely low demand levels, although the sector prospects indicate a change in this trend.

The fossil fuel **electric power generation** industry continues to undergo a standardization process after the 2017 regulatory adjustment with China in leading position, where the Group is finalizing the details of an agreement to be signed for two coal-fired power stations, and with good prospects for the rest of the year. India is showing signs of progress regarding tendering of new projects as part of a strategy of intensive investment in nuclear and fossil fuel electric power plants to cover the domestic energy demand expected. TUBACEX is currently manufacturing a Premium grade pipe with Shot-Peening treatment for three state-of-the-art design units. And thanks to this process and to the new grades developed it is uniquely positioned to join in and promote the growing trend worldwide towards sustainability in the energy sector by reducing CO₂ emissions.

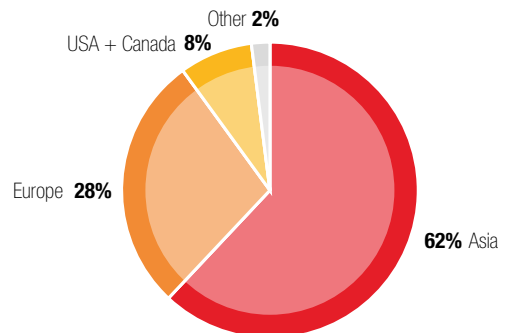
Regarding nuclear power, TUBACEX is supplying pipes for the Hinkley Point UK project designed by Areva and has just signed a Letter of Intent in Egypt for the supply of products and services for the four nuclear units of El Dabaa nuclear project. This initiative is aligned with the Group strategy oriented to signing framework agreements in strategic collaboration with first-class companies in destination countries.

The **Mid and Downstream** sector is showing partial recovery in terms of new project awards. Energy transition largely promoted by the use of natural gas is generating new opportunities in the form of LNG mega-projects, particularly in the US but also worldwide. Regarding the Refining segment, CAPEX announcements are offering an optimistic outlook but partially impacted by the overall macroeconomic uncertainty situation.

Breakdown by sector



Breakdown of direct sales to engineering firms and end-users
9M 2018



From a geographic viewpoint, Asia remains the Group's main market with 62% 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

Exhibitions

Q3 2018

TUBACEX participated in the main fairs of the sector held in Q3. The Offshore Northern Seas Exhibition & Conference held in Stavanger (Norway) at the end of August, was attended by over 68,000 visitors. This fair held every two years is an ideal platform for the presentation of political, economic and technological issues affecting the Oil & Gas sector, as well as showcasing the latest industry innovations.

From September 17th to 20th, TUBACEX representatives attended Gastech, the major fair in the LNG sector. After the event, Wood Mackenzie highlighted a rise in Europe's gas import dependency as well as an increased number of projects in the USA.



Energy advanced engineering

October 2018

TUBACEX, and three Basque companies in the energy sector have signed the constitution of the "Energy Advanced Engineering" Foundation, which will foster the value chain of the Oil and Gas sector, encouraging business development. The Foundation will be based at the Energy Intelligence Center (EIC), which is under construction at Abanto-Zierbena (Bizkaia), and is co-sponsored by the Basque Government and the Provincial Council of Bizkaia.

In this context, the full-scale equipment, the advanced simulation capacities and the laboratory equipped with state-of-the-art technology to conduct experimental trials

and testing of EIC materials, will enable Energy Advanced Engineering to increase business knowhow and improve its competitive position.

The EIC will be operational at the end of 2020 in the future Abanto-Zierbena Technology Park on a surface area of 7,000 square meters. It will contribute to the competitiveness of the sector, fostering the development of co-operation projects, taking advantage of knowledge synergies between a network of allies and the use of state-of-the-art technology.

Letter of intent to develop nuclear power in Egypt

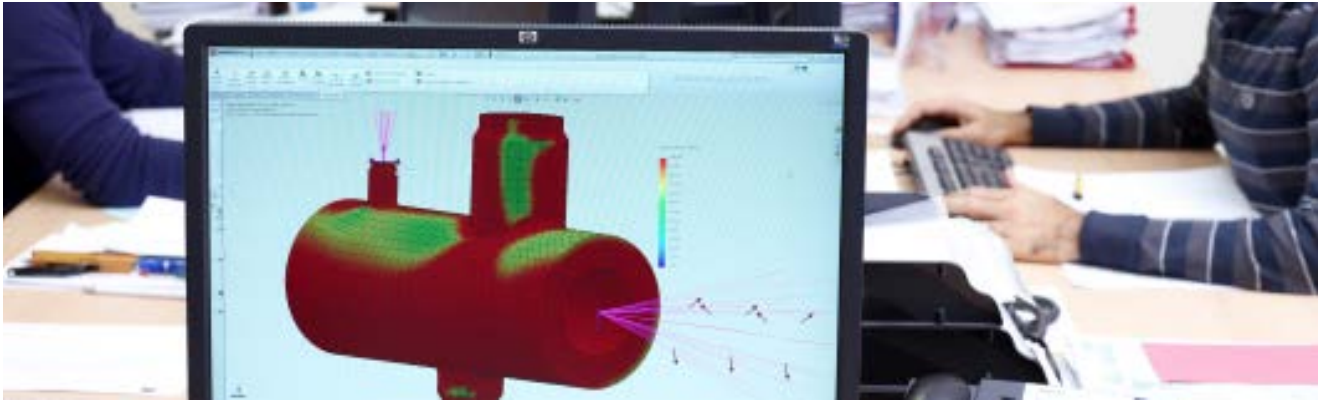
October 2018

TUBACEX and the Egyptian Government have signed a Letter of Intent (LOI) with the aim of subscribing a framework agreement to develop the business plan of what will be the country's first nuclear power plant in El Dabaa.

The agreement was signed in a consortium with the Russian company Tubes 2000, specialized in the production and supply of nuclear energy equipment, and if executed, it could translate into €100 million in annual turnover from 2020.

This agreement represents TUBACEX's strategy in terms of diversification and commitment to growing markets and sectors of demand that enable the Group to reduce its Oil & Gas dependency.





5 TUBACEX on the stock market

Share evolution

JAN 18 - SEP 18

In Q3-18, TUBACEX shares achieved a very positive performance, with an upward revaluation of 11.8%. However, in annual terms shares are still maintaining a negative evolution in relation to 2017 closure.

At closing on September, TUBACEX share price was at €3.18, representing a market capitalization of €422.9 million, 5.1% below that of €445.5 million in 2017.

Regarding share liquidity, the number of shares traded from January to September 2018 amounted to €64.9 million, with effective trading of €208.7 million.



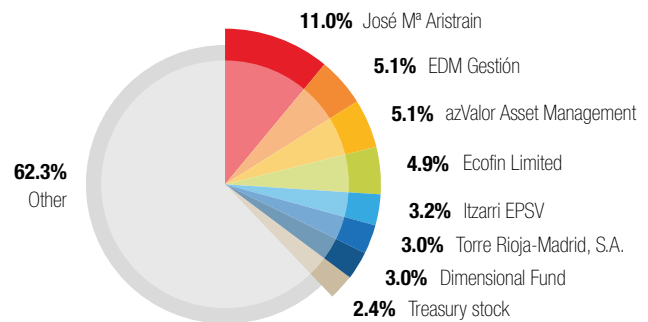
Shareholding

2018.09.30

In the third quarter of the year, there were two changes in the structure of the Group's significant shareholders. The first one, as reported in the previous result publication, took place in July when azValor increased its stake from 3.0% to 5.1%. The second change was on September 24th when the Dimensional Fund Advisors LP fund reported a significant stake of 3.0% to the Spanish Securities Exchange Commission (CNMV).

The two changes are added to the increased stake of EDM from 3.1% to 5.1% during the first quarter of the year.

Therefore, as recorded in the CNMV, the TUBACEX shareholder structure at 30th September 2018 is as follows:



Source: CNMV (Spanish Securities Exchange Commission)





6 Key financial figures

Consolidated balance sheet
€M

	<u>2018.09.30</u>	<u>2017.12.31</u>	<u>change %</u>
Intangible assets	49.3	51.9	-4.9%
Tangible assets	264.2	272.4	-3.0%
Financial assets	73.0	77.5	-5.8%
Non-current assets	386.5	401.8	-3.8%
Inventories	325.7	248.6	31.0%
Receivables	69.0	75.5	-8.6%
Other account receivables	25.2	18.9	33.7%
Other current assets	7.9	6.2	27.6%
Derivative financial instruments	0.2	0.3	-20.8%
Cash and equivalents	110.3	154.9	-28.8%
Current assets	538.3	504.3	6.7%
TOTAL ASSETS	924.8	906.2	2.1%
Equity, Group Share	266.7	257.2	3.7%
Minority interests	27.0	24.6	9.7%
Equity	293.7	281.8	4.2%
Interest-bearing debt	107.3	79.7	34.6%
Derivative financial instruments	0.4	1.9	-78.2%
Provisions and other	37.2	38.0	-2.1%
Non-current liabilities	144.9	119.7	21.1%
Interest-bearing debt	261.2	328.7	-20.5%
Derivative financial instruments	6.9	5.1	36.3%
Trade and other payables	163.7	131.0	24.9%
Other current liabilities	54.4	39.8	36.5%
Current liabilities	486.3	504.7	-3.7%
TOTAL EQUITY AND LIABILITIES	924.8	906.2	2.1%

Consolidated income statement

€M

	9M 2018	9M 2017	change %	Q3 2018	Q3 2017	change %
Sales	519.9	370.5	40.3%	159.3	129.1	23.4%
Change in inventories	(9.4)	16.6	n.m.	(4.1)	(13.2)	n.m.
Other income	6.6	6.4	3.8%	3.3	2.2	52.5%
Cost of materials	(265.8)	(200.9)	32.3%	(78.7)	(61.9)	27.1%
Personnel expenses	(98.1)	(89.3)	9.8%	(28.9)	(25.4)	13.9%
Other operating costs	(97.9)	(79.0)	23.9%	(31.1)	(24.1)	28.9%
EBITDA	55.3	24.2	128.5%	19.7	6.6	197.8%
EBITDA Margin	10.6%	6.5%		12.4%	5.1%	
Amortiz. and impairment of fixed assets	(26.9)	(23.9)	12.6%	(7.6)	(7.2)	6.6%
EBIT	28.4	0.3	n.m.	12.1	(0.5)	n.m.
EBIT Margin	5.5%	0.1%		7.6%	neg.	
Financial Result	(10.9)*	(5.0)	116.9%	(3.9)	(2.1)	90.1%
Exchange differences	(0.4)	(0.0)	n.m.	(0.3)	(0.1)	151.2%
Profit Before Taxes	17.0	(4.8)	n.m.	7.8	(2.8)	n.m.
Profit Before Taxes Margin	3.3%	neg.		4.9%	neg.	
Income taxes	(3.6)	3.6	n.m.	(1.9)	1.1	n.m.
Consolidated Net Income	13.4	(1.2)	n.m.	5.9	(1.7)	n.m.
Minority interests	(0.9)	2.3	n.m.	(0.2)	0.9	n.m.
Net Income, Group Share	12.4	1.1	n.m.	5.7	(0.8)	n.m.
Net Margin	2.4%	0.3%		3.6%	neg.	

n.m.: Not meaningful

neg. Negative

* The financial result as of September 2018 includes €2.7M related to corresponding to guarantee execution and bank structuring of multi-annual Premium product projects

WWW.TUBACEX.COM